

have a
dream



ENTRECOMP: 2.5 Κινητοποίηση άλλων

HAVE A DREAM

Διάρκεια: Διάρκεια: 6 ώρες



**Co-funded by
the European Union**

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (ΕΑΚΕΑ). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο ΕΑΚΕΑ δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

Κοινοπραξία έργου

Συντονιστής:



Εταίροι:



Jordan Youth Innovation Forum
الملتقى الأردني للإبداع الشبابي

Βασικά Στοιχεία έργου

Τίτλος: "Joint development, piloting and validation of entrepreneurial mindset and key skills curricula and training materials for third countries"

Ακρωνύμιο: **EMSA** (Επιχειρηματική νοοτροπία και δεξιότητες για όλους)

Αριθμός συμφωνίας: 101092477 – EMSA – ERASMUS-EDU-2022-CB-VET

Πρόγραμμα: Επαγγελματική Εκπαίδευση και Κατάρτιση (ΕΕΚ)

Πρόσκληση υποβολής προτάσεων: ERASMUS-EDU-2022-CB-VET

Ημερομηνία έναρξης: 01.01.2023 **Ημερομηνία λήξης:** 31.12.2025

2.5 Κινητοποίηση άλλων

Στόχος εκπαίδευσης

- Σε αυτό το διαδραστικό εργαστήριο, οι συμμετέχοντες θα ξεκινήσουν ένα ταξίδι για να κατανοήσουν και να εφαρμόσουν την έννοια της κινητοποίησης σε διάφορα πλαίσια. Ξεκινώντας με την εξερεύνηση της Συναισθηματικής Νοημοσύνης και της μετασχηματιστικής ηγεσίας, θα μάθουν πώς να επικοινωνούν αποτελεσματικά τις απόψεις τους και να διαπραγματεύονται με τα ενδιαφερόμενα μέρη για να επιτύχουν τα επιθυμητά αποτελέσματα.
- Κατά τη διάρκεια του εργαστηρίου, οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν μια ολοκληρωμένη κατανόηση του επιχειρηματικού οικοσυστήματος και θα μάθουν στρατηγικές πλοήγησης σε αυτό για τον εντοπισμό πιθανών οφελών. Μέχρι το τέλος, θα αναπτύξουν τις δεξιότητες για τη δημιουργία ενός αποτελεσματικού σχεδίου επικοινωνίας, εξασφαλίζοντας την ευθυνοποίηση με τους στόχους και την



2.5 Κινητοποίηση άλλων

Learning Outcomes

Όσον αφορά **τις γνώσεις**:

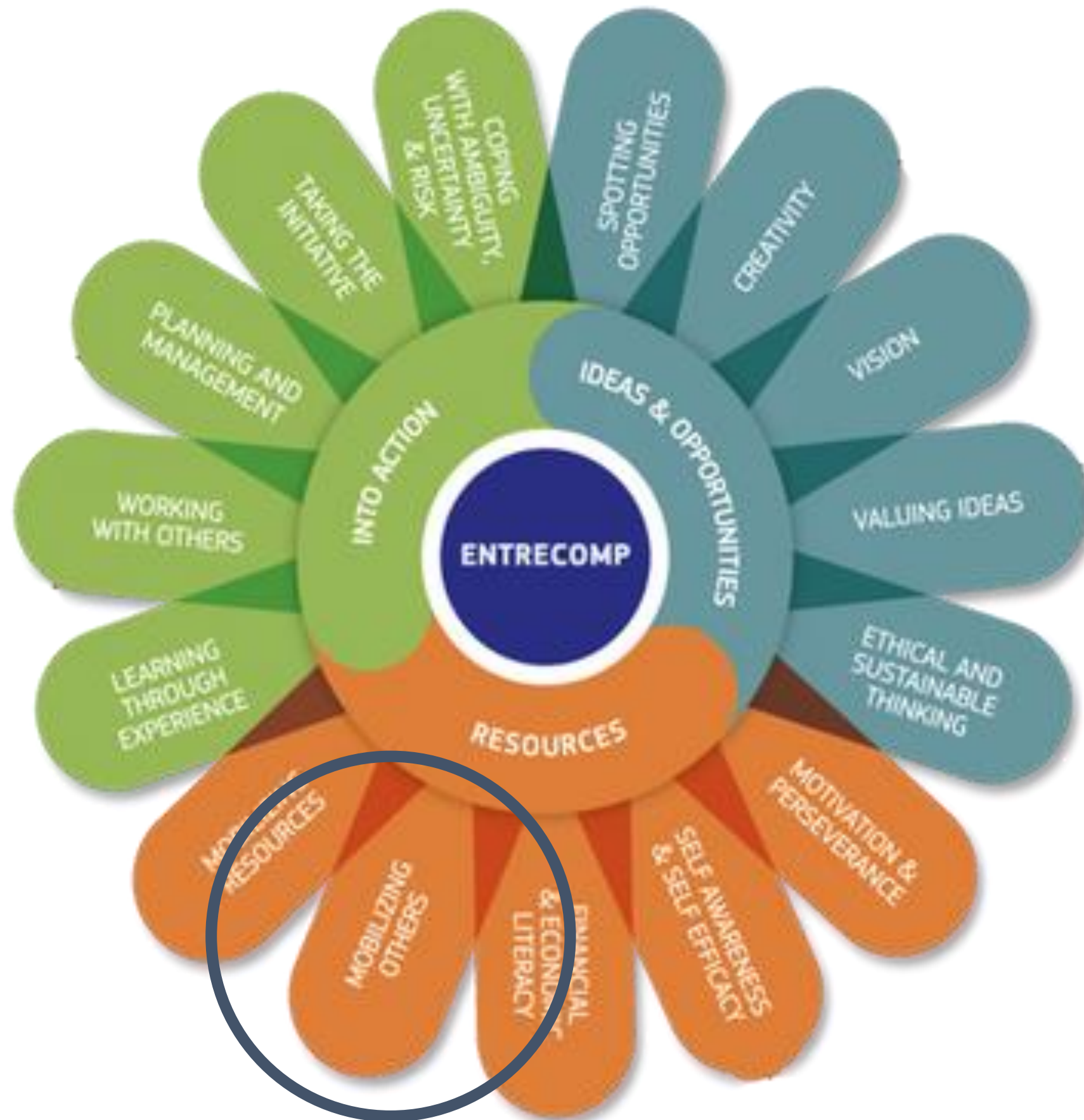
- Εξηγήστε το επιχειρηματικό οικοσύστημα και τι είναι η συνεργασία με τους ενδιαφερόμενους φορείς.
- Κατανοήστε τι είναι η συναισθηματική νοημοσύνη και οι αρχές της μετασχηματιστικής ηγεσίας, για να επικοινωνείτε αποτελεσματικά.

Όσον αφορά **τις δεξιότητες**:

- Προσδιορίστε το είδος της υποστήριξης που απαιτείται εντός του επιχειρηματικού οικοσυστήματος, διατηρώντας παράλληλα θετικές σχέσεις.
- Αναπτύξτε ένα πειστικό σχέδιο επικοινωνίας για να εκφράσετε το έργο και τους στόχους στην ομάδα ή στους ενδιαφερόμενους.

Όσον αφορά **τις ικανότητες**:

- Αξιοποίηση των δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης και προώθησης προκειμένου να πείσει τους



Ποια είναι η
αρμοδιότητα του
ENTRECOMP στην
εκπαίδευσή μας;

Σχετικά με την αρμοδιότητα

Αυτή η ικανότητα αφορά την ηγεσία και την ομαδική εργασία.

Η δύναμη μιας καλής ομάδας είναι αδιαμφισβήτητη.

Μια καλή ομάδα επιτρέπει την παραγωγικότητα τόσο ως ομάδα όσο και ως άτομο. Σκεφτείτε τους νικητές κυπέλλων στον αθλητισμό. Μπορεί να μην έχουν πάντα όλους τους καλύτερους παίκτες στον κόσμο, αλλά αξιοποιούν κάθε άτομο με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

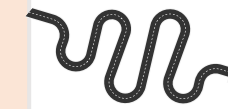


Χάρτης διαδρομής εκπαίδευσης

Εισαγωγή στην
κινητοποίηση άλλων



Συναισθηματική
νοημοσύνη και ηγεσία

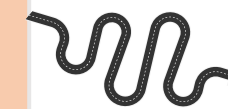


Αποτελεσματική
πλοήγηση στο
επιχειρηματικό
οικοσύστημα

Πώς να πλοηγηθείτε και
να πείσετε



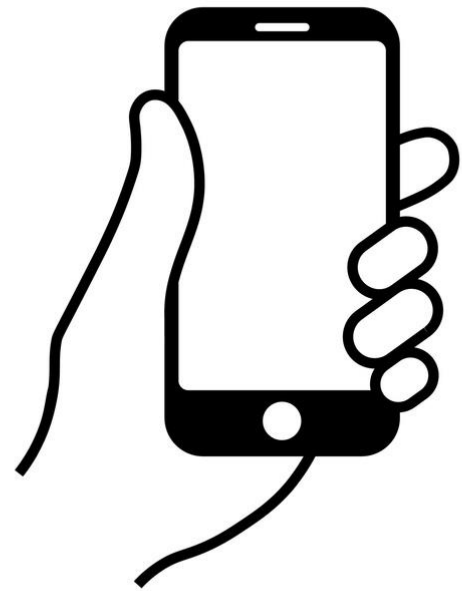
Σχέδιο επικοινωνίας



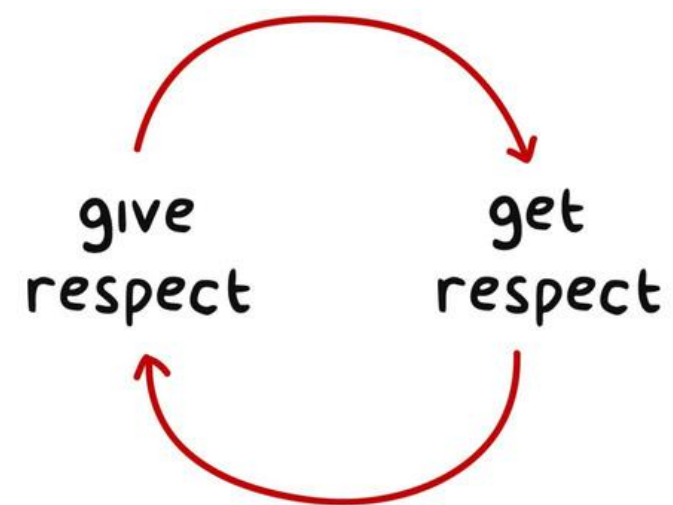
Κινητοποίηση άλλων
Ικανότητα που
ολοκληρώθηκε



Κανόνες κατάρτισης



Συμμετοχή



**YOUR
OPINION
MATTERS**



Άσκηση:

Γράψτε τουλάχιστον **3** λέξεις που θα συνδέατε με τον όρο "κινητοποίηση".

Google Jam Board LINK

Κανόνες:

- Χρόνος 3 έως 5 λεπτά MAX.
- Γράψτε τουλάχιστον 3 λέξεις.



"Η ατομική δέσμευση σε μια ομαδική προσπάθεια - αυτό είναι που κάνει μια ομάδα να λειτουργεί, μια εταιρεία να λειτουργεί, μια κοινωνία να λειτουργεί, έναν πολιτισμό να λειτουργεί".

- Βινς Λομπάρντι



1. Εισαγωγή στην κινητοποίηση άλλων

*Τι είναι η κινητοποίηση; Ορισμός του όρου "κινητοποίηση".
Γιατί είναι σημαντική η κινητοποίηση;
7 στοιχεία μιας κινητοποιημένης κοινότητας*

Τι είναι η κινητοποίηση;

Η κινητοποίηση αναφέρεται στη διαδικασία οικοδόμησης κοινωνικών σχέσεων για την επιδίωξη κοινών κοινοτικών συμφερόντων. Θεωρείται ως το θεμέλιο της διαδικασίας κοινοτικής ανάπτυξης. Επιδιώκει την ενδυνάμωση ατόμων και ομάδων ανθρώπων παρέχοντάς τους τις δεξιότητες που χρειάζονται για να επηρεάσουν την αλλαγή στις κοινότητές τους.

Πρόκειται για μια διαδικασία κατά την οποία μια ομάδα ανθρώπων συνειδητοποιεί ένα κοινό πρόβλημα ή μια κοινή ανάγκη και αποφασίζει να κινητοποιηθεί για να δημιουργήσει κοινά οφέλη. Πρόκειται για μια συνεχή και σωρευτική διαδικασία που περιλαμβάνει την επικοινωνία, την εκπαίδευση και την οργάνωση, οι οποίες μαζί οδηγούν στην κινητοποίηση και την ανάπτυξη της κοινότητας.

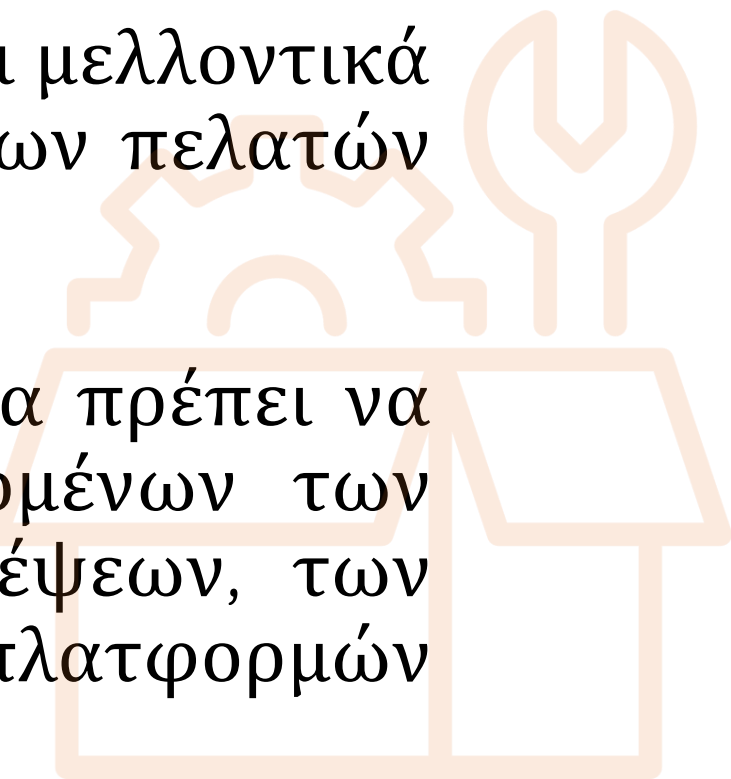


7 συστατικά

Η κινητοποίηση χρειάζεται πολλούς αναλυτικούς και υποστηρικτικούς πόρους, οι οποίοι είναι εσωτερικοί (εντός της κοινότητας) και εξωτερικοί (εκτός της κοινότητας).

Οι πόροι περιλαμβάνουν:

1. Ηγεσία - Η ηγεσία συνεπάγεται την προώθηση της καινοτομίας και της ανάληψης κινδύνων, ενθαρρύνοντας τους άλλους να υπερβούν τον κανόνα και να προσπαθήσουν για το καλύτερο.
2. Οργανωτική ικανότητα - Η ικανότητα ενός οργανισμού να παρέχει παρόντα και μελλοντικά προϊόντα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται ή υπερβαίνουν τις προσδοκίες των πελατών είναι απαραίτητη για τη συνεχή ανάπτυξη.
3. Κανάλια επικοινωνίας - Οι καλύτερες πλατφόρμες καναλιών επικοινωνίας θα πρέπει να προσφέρουν πρόσβαση σε διάφορα κανάλια επικοινωνίας, συμπεριλαμβανομένων των προσωπικών αλληλεπιδράσεων, των τηλεφωνικών κλήσεων, των τηλεδιασκέψεων, των ηλεκτρονικών μηνυμάτων, των μηνυμάτων κειμένου, των διαδικτυακών πλατφορμών ανταλλαγής μηνυμάτων και της ζωντανής συνομιλίας.



7 συστατικά

- 4.** Αξιολογήσεις - ορισμός της αξιολόγησης: η διαδικασία προσδιορισμού της αξίας, της ποιότητας, της σπουδαιότητας ή της ποσότητας κάποιου πράγματος ή η κρίση ή η απόφαση που προκύπτει από αυτό.
- 5.** Επίλυση προβλήματος - η πράξη του ορισμού ενός προβλήματος, του προσδιορισμού της αιτίας του προβλήματος, του προσδιορισμού, της ιεράρχησης και της επιλογής εναλλακτικών λύσεων και της εφαρμογής μιας λύσης.
- 6.** Κινητοποίηση πόρων - όλες οι δραστηριότητες που αναλαμβάνει ένας οργανισμός για την εξασφάλιση νέων και πρόσθετων οικονομικών, ανθρώπινων και υλικών πόρων για την προώθηση της αποστολής του.
- 7.** Διοικητική και επιχειρησιακή διαχείριση - Η έμφαση δίνεται στην αξιολόγηση της ποιότητας της εργασίας και των διαδικασιών, με στόχο τη βελτίωση των εργασιακών διαδικασιών και της παραγωγικότητας.



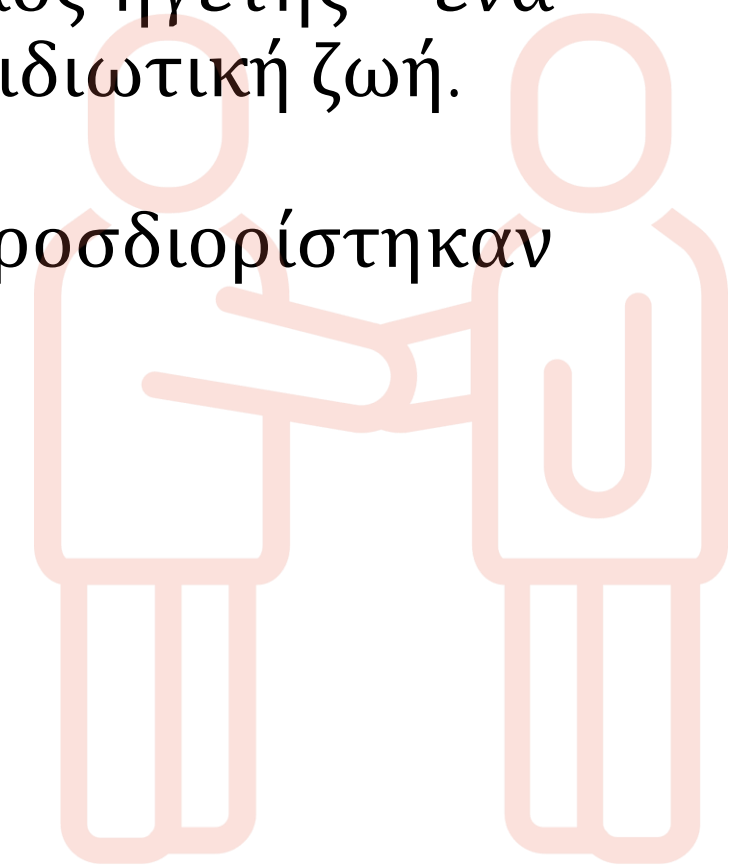
Γιατί είναι σημαντική η κινητοποίηση;

Το λεξικό Collins περιγράφει την έννοια της κινητοποίησης ως : "Αν κινητοποιείτε την υποστήριξη ή κινητοποιείτε τους ανθρώπους να κάνουν κάτι, καταφέρνετε να ενθαρρύνετε τους ανθρώπους να αναλάβουν δράση, ιδίως πολιτική δράση. Αν οι άνθρωποι κινητοποιούνται, προετοιμάζονται να αναλάβουν δράση".

Η κινητοποίηση των άλλων είναι η τέχνη του να παρακινείς τους ανθρώπους και να τους κάνεις να συμφωνήσουν με την ιδέα σου. Είναι μία από τις δεξιότητες του να είσαι καλός ηγέτης - ένα επιχειρηματικό χαρακτηριστικό, χρήσιμο τόσο στην επαγγελματική όσο και στην ιδιωτική ζωή.

Αυτή η ικανότητα συνδέεται με τις τρεις κορυφαίες κοινωνικές δεξιότητες που προσδιορίστηκαν από το Βρετανικό Συμβούλιο (2012):

- Επιδεικνύει σεβασμό για τους άλλους.
- Χτίζει εμπιστοσύνη.
- Λειτουργεί αποτελεσματικά σε διαφορετικές ομάδες.



2. Συναισθηματική νοημοσύνη και ηγεσία

Συναισθηματική νοημοσύνη

Ηγεσία

Μετασχηματιστική ηγεσία

Συναισθηματική νοημοσύνη

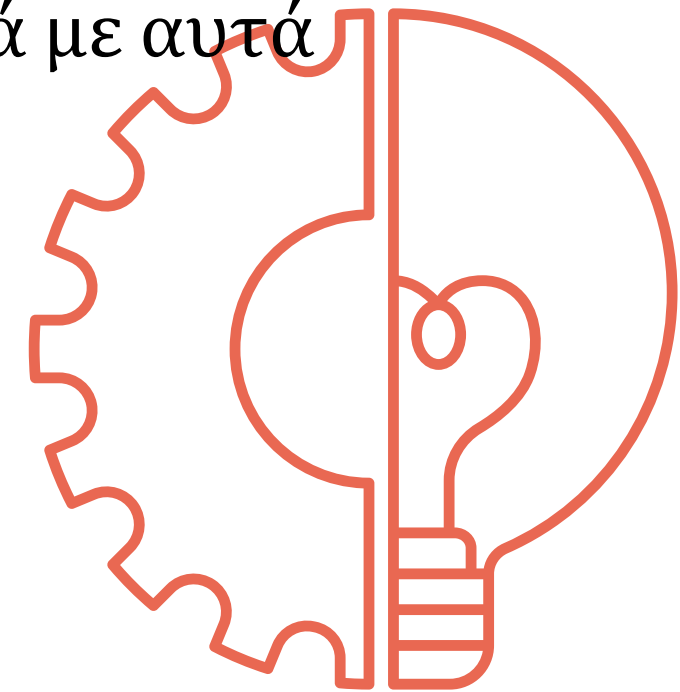
Προσδιορισμός της συναισθηματικής νοημοσύνης



Τι είναι η Συναισθηματική Νοημοσύνη;

Η συναισθηματική νοημοσύνη είναι η ικανότητα να κατανοείτε, να χρησιμοποιείτε και να διαχειρίζεστε τα συναισθήματά σας με θετικούς τρόπους για να ανακουφίζετε το άγχος, να επικοινωνείτε αποτελεσματικά, να συμπάσχετε με τους άλλους, να ξεπερνάτε τις προκλήσεις και να εκτονώνετε τις συγκρούσεις.

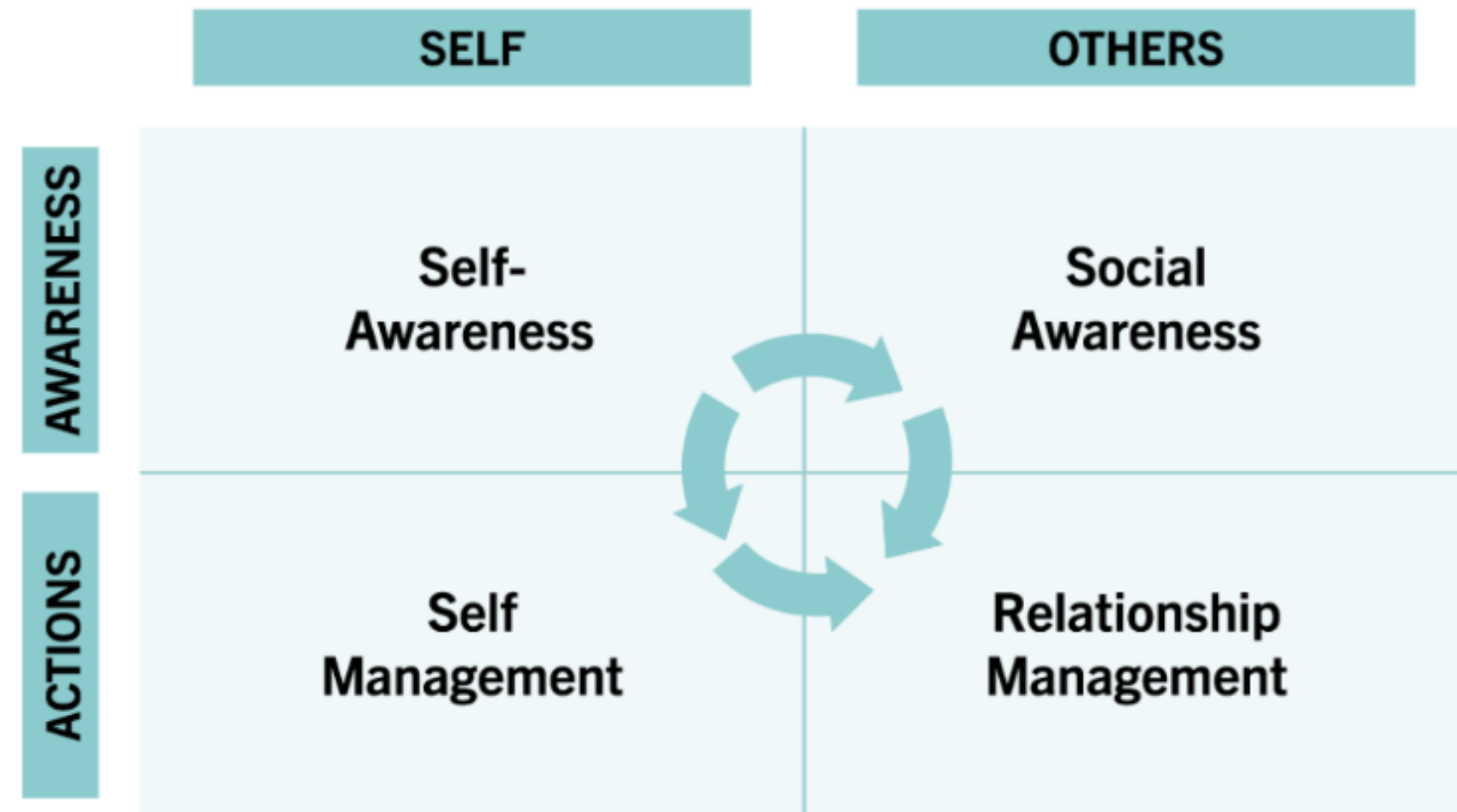
Η συναισθηματική νοημοσύνη σας βοηθά να οικοδομήσετε ισχυρότερες σχέσεις, να επιτύχετε στο σχολείο και στην εργασία και να επιτύχετε τους επαγγελματικούς και προσωπικούς σας στόχους. Μπορεί επίσης να σας βοηθήσει να συνδεθείτε με τα συναισθήματά σας, να μετατρέψετε την πρόθεση σε δράση και να λάβετε τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με αυτά που έχουν μεγαλύτερη σημασία για εσάς.



Πώς να προσδιορίσετε τη Συναισθηματική

Η οικοδόμηση της συναισθηματικής νοημοσύνης περιλαμβάνει 4 στοιχεία:

- Αυτογνωσία
- Αυτοδιαχείριση
- Κοινωνική ευαισθητοποίηση
- Διαχείριση σχέσεων



4 χαρακτηριστικά της συναισθηματικής

Η συναισθηματική νοημοσύνη ορίζεται συνήθως από τέσσερα χαρακτηριστικά:

- 1. Αυτοδιαχείριση** - Είστε σε θέση να ελέγχετε τα παρορμητικά συναισθήματα και συμπεριφορές, να διαχειρίζεστε τα συναισθήματά σας με υγιείς τρόπους, να αναλαμβάνετε πρωτοβουλίες, να τηρείτε τις δεσμεύσεις σας και να προσαρμόζεστε στις μεταβαλλόμενες συνθήκες.
- 2. Αυτογνωσία** - Αναγνωρίζετε τα συναισθήματά σας και πώς επηρεάζουν τις σκέψεις και τη συμπεριφορά σας. Γνωρίζετε τις δυνάμεις και τις αδυναμίες σας και έχετε αυτοεπίγνωση.



4 χαρακτηριστικά της συναισθηματικής

3. Κοινωνική ευαισθητοποίηση - Έχετε ενσυναίσθηση. Μπορείτε να κατανοήσετε τα συναισθήματα, τις ανάγκες και τις ανησυχίες των άλλων ανθρώπων, να αντιλαμβάνεστε τα συναισθηματικά ερεθίσματα, να αισθάνεστε άνετα κοινωνικά και να αναγνωρίζετε τις δυναμικές εξουσίας σε μια ομάδα ή έναν οργανισμό.

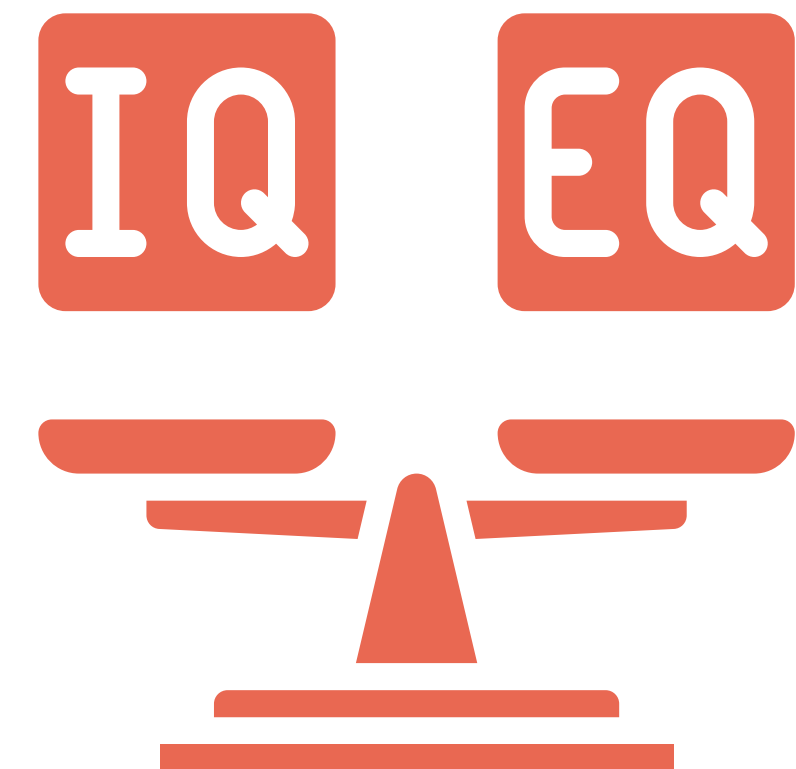
4. Διαχείριση σχέσεων - Ξέρετε πώς να αναπτύσσετε και να διατηρείτε καλές σχέσεις, να επικοινωνείτε με σαφήνεια, να εμπνέετε και να επηρεάζετε τους άλλους, να εργάζεστε καλά σε μια ομάδα και να διαχειρίζεστε τις συγκρούσεις.



Γιατί είναι σημαντική η Συναισθηματική

Όπως γνωρίζουμε, δεν είναι οι πιο έξυπνοι άνθρωποι που είναι οι πιο επιτυχημένοι ή οι πιο ικανοποιημένοι στη ζωή. Πιθανόν να γνωρίζετε ανθρώπους που είναι ακαδημαϊκά λαμπροί, αλλά είναι κοινωνικά αδέξιοι και αποτυχημένοι στη δουλειά ή στις προσωπικές τους σχέσεις. Ναι, το IQ σας μπορεί να σας βοηθήσει να εισαχθείτε στο κολέγιο, αλλά το EQ σας είναι αυτό που θα σας βοηθήσει να διαχειριστείτε το άγχος και τα συναισθήματα όταν αντιμετωπίζετε τις τελικές σας εξετάσεις. Το IQ και το EQ υφίστανται παράλληλα και είναι πιο αποτελεσματικά όταν αλληλοεξουδετερώνονται.

- Ενώ το IQ σχετίζεται περισσότερο με την ακαδημαϊκή επίδοση, το EQ σχετίζεται περισσότερο με τις γνωστικές ικανότητες και τις διαπροσωπικές ικανότητες.
- Οι έρευνες δείχνουν ότι η συναισθηματική νοημοσύνη διαδραματίζει κρίσιμο ρόλο στην προσωπική και επαγγελματική επιτυχία, επηρεάζοντας παράγοντες όπως η αποτελεσματικότητα της ηγεσίας, η ομαδική εργασία, η επίλυση συγκρούσεων και η ψυχική υγεία.



Η συναισθηματική νοημοσύνη επηρεάζει:

Η απόδοσή σας στο σχολείο ή στην εργασία

- Η Ε.Ι. μπορεί να σας βοηθήσει να περιηγηθείτε στις κοινωνικές και κοινωνικές πολυπλοκότητες του εργασιακού χώρου να ηγηθείτε και να παρακινήσετε τους άλλους και να διαπρέψετε στην καριέρα σας.

Τη σωματική και ψυχική σας υγεία

- Αν δεν μπορείτε να διαχειριστείτε τα συναισθήματά σας, πιθανότατα δεν διαχειρίζεστε ούτε το άγχος σας. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε σοβαρά προβλήματα υγείας. Τα ανεξέλεγκτα συναισθήματα και το άγχος μπορούν επίσης να επηρεάσουν την ψυχική σας υγεία, καθιστώντας σας

Οι σχέσεις σας

- Κατανοώντας τα συναισθήματά σας και πώς να τα ελέγχετε, αυτό σας επιτρέπει να επικοινωνείτε πιο αποτελεσματικά και να δημιουργείτε ισχυρότερες σχέσεις, τόσο στη δουλειά όσο και στην προσωπική σας ζωή.

ΗΓΕΣΙΑ

Και γιατί η μετασχηματιστική ηγεσία είναι σημαντική.

"Η δράση της ηγεσίας μιας ομάδας ανθρώπων ή ενός οργανισμού".



Τι είναι ηγεσία;

Η κινητοποίηση των άλλων απαιτεί ηγεσία, αλλά όχι με ατομικό τρόπο.

- Οι ηγέτες πάντα συνδέουν και κινητοποιούν τους ανθρώπους.
- Η ηγεσία έχει να κάνει με τον τρόπο που αλληλεπιδράτε με τους άλλους.
- Σε μια καλή ομάδα, ο ηγέτης διασφαλίζει ότι όλοι γνωρίζουν τι προσπαθούν συλλογικά να επιτύχουν.
- Ο ηγέτης κατανέμει τους ρόλους με βάση την προσεκτική εξέταση των δυνατών σημείων των ατόμων.
- Η επικοινωνία μεταξύ των μελών της ομάδας είναι συχνή και οι απόψεις ακούγονται με σεβασμό. Ο ηγέτης κάνει την ομάδα να αισθάνεται ασφαλής και ενθαρρύνει τα μέλη της ομάδας να δοκιμάζουν τον εαυτό τους.
- Τα λάθη είναι ευπρόσδεκτα ως μέρος του ταξιδιού.
- Ο ηγέτης και η ομάδα εμπιστεύονται ο ένας τον άλλον και έχουν ξεκάθαρους στόχους. Ο ηγέτης της ομάδας καθοδηγεί το ταξίδι, αλλά οι μέλη της ομάδας είναι αυτοκίνητα.

Team leaders are responsible for:

Motivating the team

Ensuring the appropriate level of enthusiasm

Knowing the right tools for this process e.g. teambuilding

The right steps to motivate and to inspire all members

ΑΣΚΗΣΗ: Ηγεσίας

Ερωτήσεις:

Ποιες είναι οι ιδιότητες ενός καλού ηγέτη, ποια είναι τα κοινά χαρακτηριστικά των καλών ηγετών;

Οδηγίες:

Google Jamboard.

Κανόνες:

- 5 έως 10 λεπτά.
- Επικεντρωθείτε στην ποιότητα και όχι στην ποσότητα.



Στυλ ηγεσίας + Συναισθηματική νοημοσύνη

Οι ηγέτες έχουν πολύ κρίσιμο ρόλο στις εταιρείες/οργανισμούς τους, θα πρέπει να έχουν υψηλά επίπεδα συναισθηματικής νοημοσύνης.

Το στυλ της μετασχηματιστικής ηγεσίας μπορεί να πάρει μια θέση εδώ!

- Η έρευνα έχει δείξει ότι η μετασχηματιστική ηγεσία μπορεί να έχει θετικό αντίκτυπο στα οργανωτικά αποτελέσματα, όπως η δέσμευση των εργαζομένων, η ικανοποίηση από την εργασία, η οργανωτική δέσμευση και η απόδοση.
- η συναλλακτική ηγεσία μπορεί να είναι αποτελεσματική για τη διατήρηση της σταθερότητας και την επίτευξη βραχυπρόθεσμων στόχων.
- Είναι επίσης περισσότερο προσανατολισμένη προς τη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη, την καινοτομία και την οργανωτική αλλαγή.

Ως εκ τούτου, είναι το τέλειο στυλ για να κινητοποιήσετε άλλους

4 συστατικά της Μετασχηματιστικής Ηγεσίας

Εξατομικευμένη εξέταση

Λειτουργούν κατανοώντας ότι αυτό που παρακινεί ένα άτομο μπορεί να μην παρακινεί κάποιο άλλο. Μπορούν να προσαρμόσουν το στυλ διαχείρισης που χρησιμοποιούν για να προσαρμόσουν τα διάφορα άτομα της ομάδας

τους.

Εμπνευσμένα κίνητρα

Οι μετασχηματιστικοί ηγέτες μπορούν να εκφράσουν ένα ενιαίο όραμα που ενθαρρύνει τα μέλη της ομάδας να υπερβούν τις προσδοκίες. Καταλαβαίνουν ότι οι πιο παρακινημένοι εργαζόμενοι είναι αυτοί που έχουν μια αίσθηση του σκοπού.

Εξιδανικευμένη

~~Οι μετασχηματιστικοί ηγέτες αποτελούν πρότυπο ηθικής συμπεριφοράς. Η ηθική συμπεριφορά τους κερδίζει το απαραίτητο επίπεδο σεβασμού και εμπιστοσύνης. Αυτό μπορεί να βοηθήσει τους ηγέτες να~~

~~κατευθύνουν τη λήψη αποφάσεων που λειτουργούν διεργαστικά.~~

Δεν φοβούνται την αποτυχία, καλλιεργούν ένα περιβάλλον όπου είναι ασφαλές να κάνουν συζητήσεις, να είναι δημιουργικοί και να εκφράζουν διαφορετικές απόψεις. έχουν πιο αποτελεσματικούς τρόπους να εκτελούν τα καθήκοντά τους

Τα οφέλη της Μετασχηματιστικής Ηγεσίας



Η εφαρμογή στρατηγικών μετασχηματιστικής ηγεσίας μπορεί να ενδυναμώσει τους οργανισμούς με διάφορους τρόπους, παράγοντας πολλαπλά ευεργετικά αποτελέσματα που όλα συμβάλλουν στη μακροπρόθεσμη οικονομική ανάπτυξη και επιτυχία.

Από την ενίσχυση της δέσμευσης των εργαζομένων με ταυτόχρονη μείωση της δαπανηρής εναλλαγής προσωπικού έως την ενίσχυση της απόδοσης και την αύξηση της ανταγωνιστικότητας των οργανισμών, ακολουθούν πέντε οφέλη της μετασχηματιστικής ηγεσίας για επιχειρήσεις, σχολικές περιφέρειες, νοσοκομεία και άλλους οργανισμούς.



Τα οφέλη της Μετασχηματιστικής Ηγεσίας

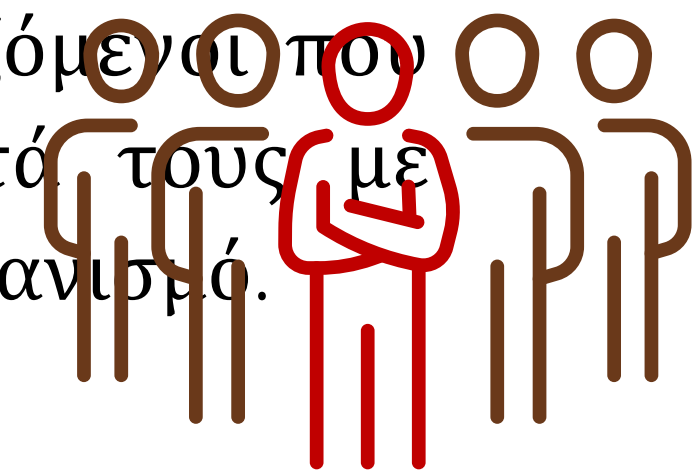
1. Πιο αφοσιωμένοι εργαζόμενοι. Οι [έρευνες δείχνουν](#) ότι οι εργαζόμενοι δηλώνουν μεγαλύτερη ικανοποίηση από τους διευθυντές ή τους ηγέτες με εκπαίδευση μετασχηματιστικής ηγεσίας σε σχέση με εκείνους που δεν έχουν.
2. Βελτιωμένα οικονομικά αποτελέσματα. Η έρευνα έχει επίσης [δείξει ότι η μετασχηματιστική ηγεσία μπορεί](#) "να έχει σημαντικές επιπτώσεις σε... [διάφορες] πτυχές των οικονομικών επιδόσεων σε επίπεδο υποκαταστήματος".
3. Καλύτερη απόδοση των εργαζομένων. [Αρκετά στοιχεία](#) δείχνουν ότι οι αφοσιωμένοι εργαζόμενοι που αναφέρουν υψηλή εργασιακή ικανοποίηση αποδίδουν επίσης πιο αποτελεσματικά στους ρόλους τους, γεγονός που μεταφράζεται σε υψηλότερα έσοδα για τους οργανισμούς και μεγαλύτερη ευημερία για τα άτομα.



Τα οφέλη της Μετασχηματιστικής Ηγεσίας

4. Ισχυρότερες ομαδικές σχέσεις. Η μετασχηματιστική ηγεσία δίνει μεγάλη έμφαση στην ενσυναίσθηση και την ομαδική εργασία, συμβάλλοντας σε ένα περιβάλλον χωρίς αποκλεισμούς, όπου τα μέλη της ομάδας αισθάνονται ελεύθερα να εκφράζουν τις απόψεις τους και να αναλαμβάνουν δύσκολες προκλήσεις. Αυτό ενισχύει τις επαγγελματικές σχέσεις εντός των ομάδων (όπως μια επιτροπή ή ένα τμήμα) και μεταξύ των ατόμων και των ηγετών ή των διευθυντών τους.

5. Χαμηλότερος κύκλος εργασιών των εργαζομένων. Η [απώλεια εργαζομένων κοστίζει ακριβά](#) στις επιχειρήσεις και μεγάλο μέρος αυτής της μετακίνησης μπορεί να αποδοθεί σε παράγοντες όπως η χαμηλή ικανοποίηση από την εργασία. Οι εργαζόμενοι που αισθάνονται κίνητρα, εκτίμηση και δέσμευση εκτελούν τα καθήκοντά τους με μεγαλύτερη επιτυχία και είναι λιγότερο πιθανό να εγκαταλείψουν έναν οργανισμό.



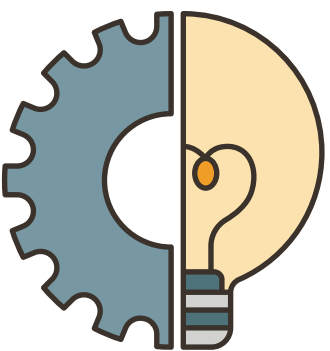
Παιχνίδι ρόλων: Πώς να το διορθώσετε; (25 λεπτά)

Άσκηση σε ζεύγη και ομαδική άσκηση: παιχνίδι ρόλων και συζήτηση για την ολοκλήρωση της δραστηριότητας

Σε ζεύγος κάντε ένα παιχνίδι ρόλων στο οποίο ο ένας από εσάς είναι ο επικεφαλής μιας ομάδας και ο δεύτερος είναι ένας συνάδελφος, αντιμετωπίζοντας το άγχος για μια συγκεκριμένη κατάσταση στο χώρο εργασίας.

Αξιοποιήστε τις αρχές της συναισθηματικής νοημοσύνης, όπως η ενσυναίσθηση, η ενεργητική ακρόαση, η αυτογνωσία, η επικοινωνία.

- Προετοιμαστείτε και εμφανιστείτε μπροστά στην τάξη.
- Η τάξη θα αναστοχαστεί σχετικά με τα στοιχεία συναισθηματικής νοημοσύνης που επιδείχθηκαν, τι πήγε καλά και σε ποιους τομείς υπάρχει περιθώριο βελτίωσης.
- Ολοκληρώστε τη δραστηριότητα με μια ομαδική συζήτηση. Οι συμμετέχοντες θα μοιραστούν τις ιδέες που αποκόμισαν από την άσκηση ρόλων και πώς μπορούν να εφαρμόσουν τη συναισθηματική νοημοσύνη σε παρόμοιες καταστάσεις στη ζωή τους.



3. Αποτελεσματική πλοήγηση στο επιχειρηματικό οικοσύστημα

*Ορισμός του επιχειρηματικού οικοσυστήματος
Γιατί είναι χρήσιμη η πλοήγηση σε αυτό;
Στοιχεία και συμβουλές*

Εισαγωγή στο επιχειρηματικό οικοσύστημα.

Και πώς να το πλοηγήσετε αποτελεσματικά.

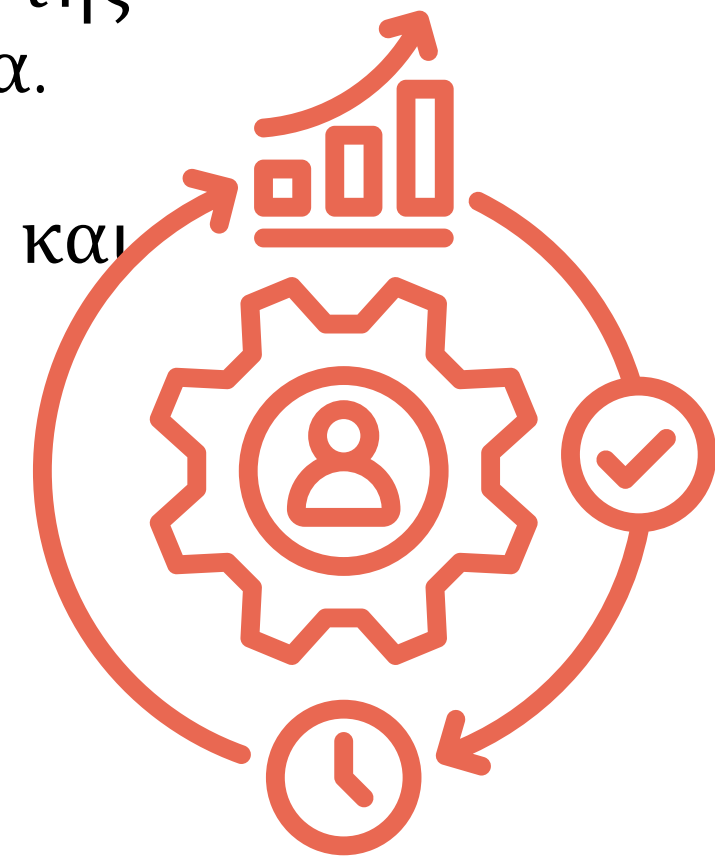
"Μια στροφή στο δρόμο δεν είναι το τέλος του δρόμου... εκτός αν δεν καταφέρεις να στρίψεις".

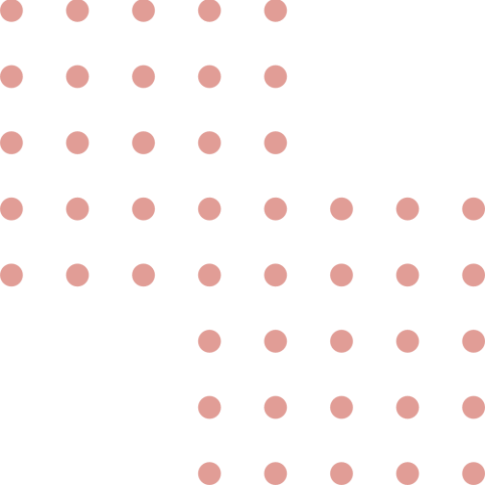
- Hellen Keller.



Τι είναι ένα επιχειρηματικό οικοσύστημα;

- Μια δυναμική δομή που αποτελείται από έναν διασυνδεδεμένο πληθυσμό οργανισμών.
- Οργανισμοί; Μικρές επιχειρήσεις, μεγάλες εταιρείες, πανεπιστήμια, ερευνητικά κέντρα, οργανισμοί του δημόσιου τομέα και άλλα μέρη που επηρεάζουν το σύστημα.
- Το επιχειρηματικό οικοσύστημα αναπτύσσεται μέσω της αυτοοργάνωσης, της ανάπτυξης και της συν-εξέλιξης, που το βοηθούν να αποκτήσει προσαρμοστικότητα.
- Σε ένα επιχειρηματικό οικοσύστημα, υπάρχει ταυτόχρονα ανταγωνισμός και συνεργασία.



A decorative graphic in the top-left corner consisting of a grid of small orange dots, with the density of dots decreasing from left to right and top to bottom.

Στοιχεία στο εσωτερικό του επιχειρηματικού οικοσυστήματος

- **Εταιρείες/Οργανισμοί:**

Πρόκειται για τις οντότητες που δραστηριοποιούνται εντός του οικοσυστήματος, από μεγάλες εταιρείες έως μικρές επιχειρήσεις, νεοσύστατες επιχειρήσεις, μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς και κυβερνητικές υπηρεσίες. Παράγουν αγαθά, παρέχουν υπηρεσίες και συμβάλλουν στη συνολική λειτουργία του οικοσυστήματος.

- **Πελάτες/πελάτες:**

Πελάτες είναι τα άτομα ή οι οργανισμοί που αγοράζουν αγαθά ή υπηρεσίες από τις εταιρείες του οικοσυστήματος. Η κατανόηση των αναγκών, των προτιμήσεων και των συμπεριφορών των πελατών είναι ζωτικής σημασίας για την ευημερία των επιχειρήσεων και τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητάς τους.

- **Προμηθευτές:**

Οι προμηθευτές παρέχουν τις πρώτες ύλες, τα εξαρτήματα, τον εξοπλισμό και τις υπηρεσίες που χρειάζονται οι επιχειρήσεις για την παραγωγή αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών. Διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο στην αλυσίδα εφοδιασμού και μπορούν να επηρεάσουν την ποιότητα, το κόστος και τη διαθεσιμότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών εντός του οικοσυστήματος.



Στοιχεία στο εσωτερικό του επιχειρηματικού οικοσυστήματος

- Συμπράξεις και συμμαχίες:

Οι συμπράξεις και οι συμμαχίες αφορούν συνεργασίες μεταξύ εταιρειών ή οργανισμών εντός του οικοσυστήματος για την επίτευξη κοινών στόχων ή την αξιοποίηση συμπληρωματικών πλεονεκτημάτων. Οι εν λόγω συμπράξεις μπορούν να λάβουν διάφορες μορφές, όπως στρατηγικές συμμαχίες, κοινοπραξίες ή συμφωνίες συνδιαφήμισης.

- Ανταγωνιστές:

Ανταγωνιστές είναι άλλες εταιρείες ή οργανισμοί εντός του οικοσυστήματος που προσφέρουν παρόμοια προϊόντα ή υπηρεσίες και ανταγωνίζονται για τους ίδιους πελάτες. Η κατανόηση των στρατηγικών, των δυνάμεων και των αδυναμιών των ανταγωνιστών είναι απαραίτητη για τις επιχειρήσεις προκειμένου να διαφοροποιηθούν και να διατηρήσουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

- Ρυθμιστικό περιβάλλον:

Το ρυθμιστικό περιβάλλον περιλαμβάνει νόμους, κανονισμούς, πολιτικές και πρότυπα που καθορίζονται από κυβερνητικές υπηρεσίες ή βιομηχανικούς φορείς και διέπουν τις λειτουργίες των επιχειρήσεων εντός του οικοσυστήματος. Η συμμόρφωση με τις κανονιστικές απαιτήσεις είναι απαραίτητη για τις επιχειρήσεις προκειμένου να αποφύγουν νομικά ζητήματα και να διατηρήσουν την εμπιστοσύνη του κοινού.



Στοιχεία στο εσωτερικό του επιχειρηματικού οικοσυστήματος

- **Τεχνολογία και καινοτομία:**

Η τεχνολογία και η καινοτομία οδηγούν σε αλλαγές και ανατροπές στο επιχειρηματικό οικοσύστημα, επιτρέποντας στις εταιρείες να αναπτύξουν νέα προϊόντα, διαδικασίες και επιχειρηματικά μοντέλα. Η υιοθέτηση της τεχνολογίας και η προώθηση της καινοτομίας είναι απαραίτητες για τις επιχειρήσεις ώστε να παραμείνουν σχετικές και ανταγωνιστικές σε ένα ταχέως εξελισσόμενο τοπίο.

- **Επενδυτές και χρηματοπιστωτικά ιδρύματα:**

Οι επενδυτές παρέχουν κεφάλαια και χρηματοδότηση στις επιχειρήσεις του οικοσυστήματος, επιτρέποντάς τους να επενδύσουν σε πρωτοβουλίες ανάπτυξης, έρευνας και ανάπτυξης και επέκτασης. Τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, όπως οι τράπεζες και οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, διαδραματίζουν κρίσιμο ρόλο στη διευκόλυνση της πρόσβασης σε κεφάλαια και στη διαχείριση των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών.

- **Αγορά εργασίας:**

Η αγορά εργασίας περιλαμβάνει τη δεξαμενή των διαθέσιμων εργαζομένων με διάφορες δεξιότητες, τεχνογνωσία και προσόντα εντός του οικοσυστήματος. Οι επιχειρήσεις βασίζονται στην αγορά εργασίας για να προσλαμβάνουν και να διατηρούν ταλέντα για να καλύψουν διάφορους ρόλους και λειτουργίες εντός των οργανισμών τους.

- **Κοινότητα και κοινωνία:**

Η κοινότητα και η κοινωνία αποτελούν βασικούς παράγοντες που επηρεάζουν το επιχειρηματικό οικοσύστημα, παρέχοντας υποστήριξη, πόρους και πηγές καινοτομίας.

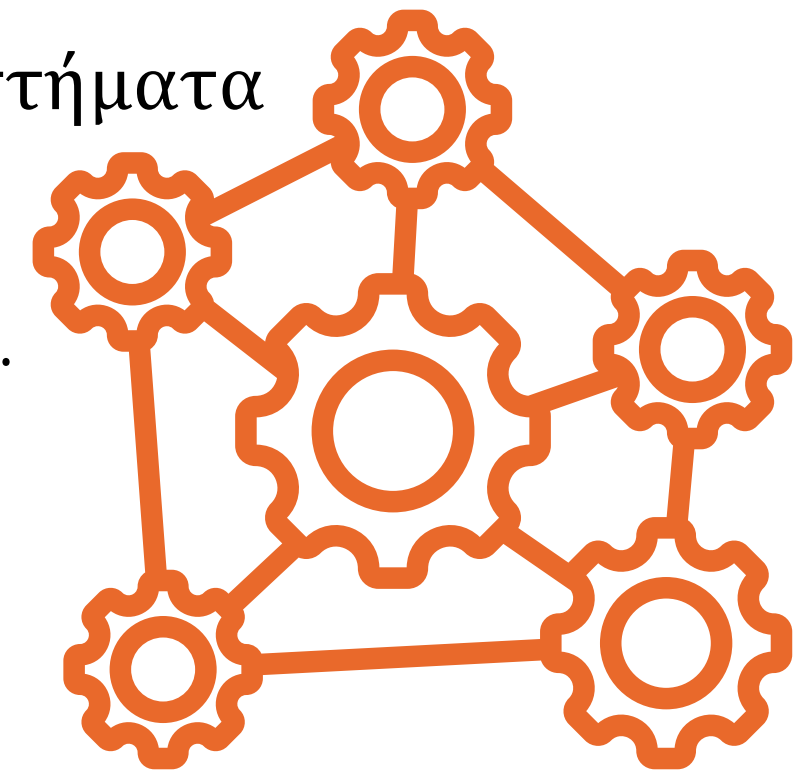


Πώς να πλοηγηθείτε στο επιχειρηματικό οικοσύστημα

Η αποτελεσματική πλοήγηση στο επιχειρηματικό οικοσύστημα απαιτεί ένα συνδυασμό στρατηγικής σκέψης, προσαρμοστικότητας και βαθιάς κατανόησης των διαφόρων στοιχείων που επηρεάζουν το επιχειρηματικό περιβάλλον.

Η πλοήγηση σε οικοσυστήματα είναι μια στρατηγική προσέγγιση που έχει σχεδιαστεί για τη βέλτιστη αξιοποίηση όσων έχουν να προσφέρουν τα οικοσυστήματα καινοτομίας. Πώς;

- Χαρτογράφηση πιθανών οφελών από την αλληλεπίδραση με οικοσυστήματα καινοτομίας.
- Συγκριτική αξιολόγηση των σχετικών οικοσυστημάτων.
- Σχεδιασμός του εξατομικευμένου σχεδίου δέσμευσης του οικοσυστήματος.



Βασικές αρχές και στρατηγικές

- **Κατανόηση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος:**

Ενημερωθείτε για τις τάσεις του κλάδου, τη δυναμική της αγοράς και τις κανονιστικές αλλαγές. Αναλύστε το ανταγωνιστικό τοπίο και εντοπίστε βασικούς παίκτες, πιθανούς συνεργάτες και ανταγωνιστές. Να παρακολουθείτε τις τεχνολογικές εξελίξεις που ενδέχεται να επηρεάσουν τον κλάδο σας.

- **Καθορίστε σαφείς στόχους και στρατηγικές:**

Καθορίστε σαφείς επιχειρηματικούς στόχους και αναπτύξτε στρατηγικές για την επίτευξή τους.

Ευθυγραμμίστε τους στόχους σας με τις τρέχουσες και μελλοντικές ανάγκες της αγοράς. Να επανεκτιμάτε και να προσαρμόζετε τακτικά τις στρατηγικές σας με βάση τις αλλαγές στο επιχειρηματικό περιβάλλον.

Βασικές αρχές και στρατηγικές:

- **Ώστε ένα ισχυρό δίκτυο:**

Καλλιέργεια σχέσεων με τους βασικούς ενδιαφερόμενους φορείς, συμπεριλαμβανομένων των πελατών, των προμηθευτών, των συνεργατών και των ανταγωνιστών. Παρακολουθήστε κλαδικές εκδηλώσεις, συνέδρια και εκδηλώσεις δικτύωσης για να διευρύνετε το δίκτυό σας Αξιοποιήστε τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και τις επαγγελματικές πλατφόρμες για να συνδεθείτε με επαγγελματίες του κλάδου.

- **Αγκαλιάστε την καινοτομία:**

Πρωθήστε μια κουλτούρα καινοτομίας στον οργανισμό σας. Μείνετε ανοιχτοί σε νέες ιδέες και τεχνολογίες που μπορούν να βελτιώσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας. Παρακολουθήστε τους ανασταλτικούς παράγοντες του κλάδου και να είστε έτοιμοι να προσαρμόσετε το επιχειρηματικό σας μοντέλο αναλόγως.

Βασικές αρχές και στρατηγικές:

- **Προσαρμοστικότητα και ευελιξία:**

Να αγκαλιάζετε την αλλαγή και να προσαρμόζεστε στις εξελισσόμενες συνθήκες της αγοράς. Να αναπτύσσετε σχέδια έκτακτης ανάγκης για τον μετριασμό των κινδύνων και την αντιμετώπιση απροσδόκητων προκλήσεων. Προωθήστε μια κουλτούρα μάθησης και συνεχούς βελτίωσης εντός του οργανισμού σας.

- **Λήψη αποφάσεων με βάση τα δεδομένα:**

Αξιοποιήστε την ανάλυση δεδομένων για να συγκεντρώσετε πληροφορίες σχετικά με τη συμπεριφορά των πελατών, τις τάσεις της αγοράς και τη λειτουργική αποδοτικότητα. Να λαμβάνετε τεκμηριωμένες αποφάσεις με βάση ποσοτικά και ποιοτικά δεδομένα. Να εφαρμόζετε βρόχους ανατροφοδότησης για τη συνεχή βελτίωση των διαδικασιών και των στρατηγικών.

Βασικές αρχές και στρατηγικές:

- **Παγκόσμια προοπτική:**

Εξετάστε τις παγκόσμιες επιπτώσεις των επιχειρηματικών σας αποφάσεων. Παραμείνετε ενήμεροι για τις τάσεις της διεθνούς αγοράς και τις κανονιστικές αλλαγές. Εξερευνήστε ευκαιρίες για παγκόσμιες συνεργασίες και επέκταση.

- **Πελατοκεντρική προσέγγιση:**

Δώστε προτεραιότητα στην κατανόηση των αναγκών και των προτιμήσεων των πελατών σας.

Συγκεντρώστε συνεχώς σχόλια και χρησιμοποιήστε τα για να βελτιώσετε τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας.

Χτίστε μακροχρόνιες σχέσεις με τους πελάτες για να ενισχύσετε την αφοσίωση.

Βασικές αρχές και στρατηγικές:

- **Στρατηγικές συμπράξεις και συνεργασίες:**

Εντοπισμός ευκαιριών για στρατηγικές συμπράξεις και συνεργασίες. Αξιοποίηση των συμπληρωματικών πλεονεκτημάτων άλλων επιχειρήσεων για τη δημιουργία αμοιβαία επωφελών σχέσεων. Διερεύνηση κοινοπραξιών, συμμαχιών και συνεργασιών για την προώθηση της καινοτομίας και της ανάπτυξης.

- **Διαχείριση κινδύνων:**

Ανάπτυξη μιας ολοκληρωμένης στρατηγικής διαχείρισης κινδύνων. Εντοπίστε τους πιθανούς κινδύνους και καταρτίστε σχέδια μετριασμού. επανεκτιμήστε και επικαιροποιήστε τακτικά τις στρατηγικές διαχείρισης κινδύνων καθώς εξελίσσεται το επιχειρηματικό τοπίο.

Εφαρμόζοντας με συνέπεια αυτές τις αρχές και στρατηγικές, οι επιχειρήσεις μπορούν να ενισχύσουν την ικανότητά τους να περιηγηθούν αποτελεσματικά στο πολύπλοκο και δυναμικό επιχειρηματικό οικοσύστημα

Βασικές αρχές και στρατηγικές:



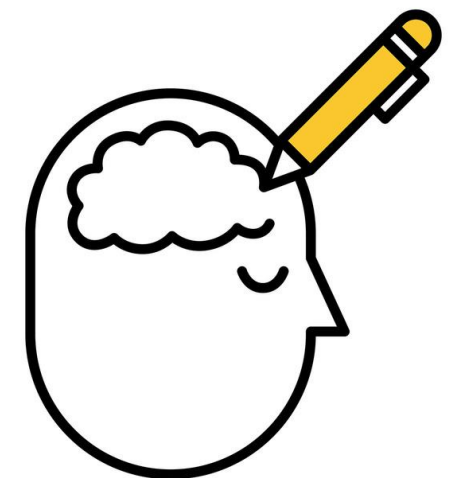
1. Κατανόηση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος
2. Καθορισμός σαφών στόχων και στρατηγικών
3. Χτίστε ένα ισχυρό δίκτυο
4. Αγκαλιάστε την καινοτομία
5. Προσαρμοστικότητα και ευελιξία
6. Λήψη αποφάσεων βάσει δεδομένων
7. Παγκόσμια προοπτική
8. Πελατοκεντρική προσέγγιση
9. Στρατηγικές συμπράξεις και συνεργασίες
10. Διαχείριση κινδύνων



Ομαδική συζήτηση: Πώς να πλοηγηθώ; (15 λεπτά)

ΟΔΗΓΙΕΣ:

- Θα δημιουργηθεί ένας πίνακας Google Jamboard.
- Θα χωριστείτε σε δύο ομάδες.
- Σκεφτείτε την παρεχόμενη ερώτηση και προσπαθήστε να απαντήσετε προσεκτικά με όσα περισσότερα μπορείτε.
- Θα έχετε 10 λεπτά για να συζητήσετε την απάντησή σας.
- Στη συνέχεια, θα παρουσιάσετε τα ευρήματά σας.



Ομαδική συζήτηση: Πώς να πλοηγηθώ; (15 λεπτά)

Ερώτηση 1:

Πώς αντιλαμβάνεστε τις διασυνδεδεμένες σχέσεις μέσα σε ένα επιχειρηματικό οικοσύστημα και πώς μπορεί η κατανόηση αυτών των συνδέσεων να συμβάλει στην επιτυχή πλοήγηση μέσα στο οικοσύστημα;

Ερώτηση 2:

Κατά τη γνώμη σας, τι ρόλο παίζουν οι συμπράξεις και οι συνεργασίες στην ευημερία ενός επιχειρηματικού οικοσυστήματος και μπορείτε να δώσετε παραδείγματα επιτυχημένων συνεργασιών που οδήγησαν σε αμοιβαία ανάπτυξη;



4. Πώς να πλοηγηθείτε και να πείσετε

*Διαπραγμάτευση
Pitching*

Εργαλεία για την πλοήγηση στο επιχειρηματικό σύστημα Δεξιότητες διαπραγμάτευσης.

SUCCESS



Τι είναι η διαπραγμάτευση;

Η διαπραγμάτευση είναι μια συζήτηση για την επίλυση διαφορών και την επίτευξη συμφωνιών μεταξύ δύο ή περισσότερων πλευρών.

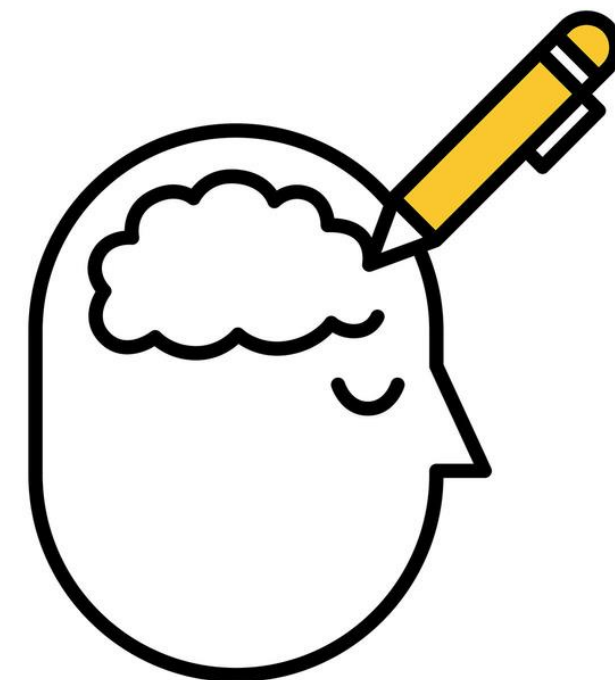
Η διαπραγμάτευση είναι μια διαδικασία "δούναι και λαβείν" που καταλήγει σε έναν συμβιβασμό όπου κάθε πλευρά κάνει μια παραχώρηση προς όφελος όλων των εμπλεκόμενων. Υπάρχουν πολλές καταστάσεις στις οποίες μπορεί να χρειαστεί να διαπραγματευτείτε. Μπορεί να εμπλέκεστε στη διαπραγμάτευση μιας προσφοράς εργασίας, να ζητάτε αύξηση, να συσπειρώνεστε για την αύξηση του προϋπολογισμού, να αγοράζετε ή να πουλάτε ακίνητα ή να κλείνετε μια πώληση με έναν πελάτη.



ΑΣΚΗΣΗ

Ομαδική άσκηση - Καταιγισμός ιδεών:
Ποιες δεξιότητες πιστεύετε ότι είναι
σημαντικές για την
αποτελεσματικότερη διαπραγμάτευση;

Πίνακας μαρμελάδας -
σύνδεσμος Google



Ποιες είναι οι 10 σημαντικές δεξιότητες

1. Επικοινωνία.
2. Ενεργητική ακρόαση.
3. Συναισθηματική νοημοσύνη.
4. Προσαρμοστικότητα
5. Διαχείριση προσδοκιών.
6. Υπομονή.
- 7.
8. Σχεδιασμός.
9. Επίλυση προβλημάτων.
10. Λήψη αποφάσεων



Ποιες είναι οι **10** σημαντικές δεξιότητες διαπραγμάτευσης;

1. Επικοινωνία.

Οι βασικές επικοινωνιακές δεξιότητες περιλαμβάνουν τον εντοπισμό μη λεκτικών ενδείξεων και λεκτικές δεξιότητες για να εκφράζεστε ελκυστικά. Οι έμπειροι διαπραγματευτές μπορούν να αλλάζουν το στυλ επικοινωνίας τους για να ανταποκρίνονται στις ανάγκες του ακροατή. Με την καθιέρωση σαφούς επικοινωνίας, μπορείτε να αποφύγετε παρεξηγήσεις που θα μπορούσαν να σας αποτρέψουν από την επίτευξη συμβιβασμού.

2. Ενεργητική ακρόαση.

Οι δεξιότητες ενεργητικής ακρόασης είναι επίσης ζωτικής σημασίας για την κατανόηση της γνώμης ενός άλλου ατόμου κατά τη διαπραγμάτευση. Σε αντίθεση με την παθητική ακρόαση, δηλαδή την ακρόαση ενός ομιλητή χωρίς να συγκρατείτε το μήνυμά του, η ενεργητική ακρόαση διασφαλίζει ότι συμμετέχετε και αργότερα ανακαλείτε συγκεκριμένες λεπτομέρειες χωρίς να χρειάζεται να επαναλαμβάνετε πληροφορίες.

Ποιες είναι οι **10** σημαντικές δεξιότητες διαπραγμάτευσης;

- **Συναισθηματική νοημοσύνη.**

Η συναισθηματική νοημοσύνη είναι η ικανότητα να ελέγχετε τα συναισθήματά σας και να αναγνωρίζετε τα συναισθήματα των άλλων. Η συνειδητοποίηση της συναισθηματικής δυναμικής κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης μπορεί να σας βοηθήσει να παραμείνετε ήρεμοι και επικεντρωμένοι στα βασικά ζητήματα. Αν δεν είστε ικανοποιημένοι από την τρέχουσα διαπραγμάτευση, ζητήστε ένα διάλειμμα, ώστε εσείς και το άλλο μέρος να επιστρέψετε με ανανεωμένες προοπτικές.

- **Προσαρμοστικότητα.**

Η προσαρμοστικότητα είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχή διαπραγμάτευση. Κάθε διαπραγμάτευση είναι μοναδική και η κατάσταση μπορεί να αλλάξει από τη μια μέρα στην άλλη. Για παράδειγμα, ένα εμπλεκόμενο μέρος μπορεί να αλλάξει απότομα τις απαιτήσεις του. Αν και είναι πρόκληση να σχεδιάζετε κάθε πιθανή κατάσταση, ένας καλός διαπραγματευτής μπορεί να προσαρμοστεί γρήγορα και να καθορίσει ένα νέο σχέδιο αν χρειαστεί.

Ποιες είναι οι **10** σημαντικές δεξιότητες διαπραγμάτευσης;

- Διαχείριση προσδοκιών.

Ακριβώς όπως εσείς θα πρέπει να εισέρχεστε σε μια διαπραγμάτευση με σαφή στόχο, έτσι και η άλλη πλευρά έχει πιθανότατα τις δικές της καθορισμένες προσδοκίες. Εάν πιστεύετε ότι μπορεί να μην είστε σε θέση να συμφωνήσετε με τους όρους του άλλου, μπορείτε να προσπαθήσετε να προσαρμόσετε τις προσδοκίες σας. Η επιδέξια διαχείριση των προσδοκιών περιλαμβάνει τη διατήρηση μιας ισορροπίας μεταξύ του να είστε ένας αυστηρός διαπραγματευτής και ένας συνεργάσιμος διαπραγματευτής.

- Υπομονή.

Ορισμένες διαπραγματεύσεις μπορεί να διαρκέσουν πολύ καιρό για να ολοκληρωθούν, ενίοτε με επαναδιαπραγμάτευση και αντιπροσφορές. Αντί να επιδιώκουν μια γρήγορη κατάληξη, οι διαπραγματευτές συχνά ασκούν υπομονή για να αξιολογήσουν σωστά μια κατάσταση και να καταλήξουν στην καλύτερη δυνατή απόφαση για τους πελάτες τους.

Ποιες είναι οι **10** σημαντικές δεξιότητες διαπραγμάτευσης;

- Πειθώ

Η πειθώ περιλαμβάνει την ικανότητα να επηρεάζετε τις σκέψεις, τις πεποιθήσεις και τις συμπεριφορές του άλλου μέρους για την επίτευξη μιας αμοιβαία επωφελούς συμφωνίας. Είναι ζωτικής σημασίας για την παρουσίαση επιχειρημάτων, τη διαμόρφωση προτάσεων και την πειθώ του άλλου μέρους να αποδεχτεί τους όρους ή τις παραχωρήσεις σας. Με την πειστικότητα, οι διαπραγματευτές μπορούν να δημιουργήσουν αμοιβαία επωφελή αποτελέσματα που ικανοποιούν τα συμφέροντα και των δύο μερών και μεγιστοποιούν την αξία της συμφωνίας.

- Σχεδιασμός

Ο προγραμματισμός είναι απαραίτητος για τις διαπραγματεύσεις, διότι επιτρέπει στους διαπραγματευτές να θέτουν σαφείς στόχους, να προβλέπουν πιθανές προκλήσεις και να αναπτύσσουν στρατηγικές για την επίτευξη των στόχων τους. Ο σχεδιασμός βοηθά τους διαπραγματευτές να παραμένουν οργανωμένοι, συγκεντρωμένοι και προετοιμασμένοι για

Ποιες είναι οι **10** σημαντικές δεξιότητες διαπραγμάτευσης;

- Επίλυση προβλημάτων:

Η διαπραγμάτευση περιλαμβάνει συχνά την επίλυση συγκρούσεων, την αντιμετώπιση διαφορών και την εξεύρεση δημιουργικών λύσεων σε πολύπλοκα ζητήματα. Οι δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων επιτρέπουν στους διαπραγματευτές να εντοπίζουν τα υποκείμενα συμφέροντα, να διερευνούν εναλλακτικές επιλογές και να δημιουργούν αμοιβαία αποδεκτές λύσεις που ικανοποιούν τις ανάγκες και των δύο μερών. Επιδεικνύοντας ισχυρές ικανότητες επίλυσης προβλημάτων, οι διαπραγματευτές μπορούν να οικοδομήσουν εμπιστοσύνη, να προωθήσουν τη συνεργασία και να αυξήσουν την πιθανότητα επίτευξης επιτυχημένων αποτελεσμάτων στις διαπραγματεύσεις.

- Λήψη αποφάσεων

Η λήψη αποφάσεων είναι μια θεμελιώδης δεξιότητα στις διαπραγματεύσεις, καθώς οι διαπραγματευτές πρέπει να κάνουν επιλογές και συμβιβασμούς καθ' όλη τη διάρκεια της διαπραγματευτικής διαδικασίας. περιλαμβάνει την αξιολόγηση των επιλογών, τη στάθμιση

Χρήση του BATNA

Τι είναι η BATNA;

- Ο ορισμός, ή η ικανότητα να προσδιορίζει ο διαπραγματευτής την καλύτερη εναλλακτική λύση σε μια διαπραγματευόμενη συμφωνία, είναι μία από τις πολλές πληροφορίες που αναζητούν οι διαπραγματευτές όταν διαμορφώνουν στρατηγικές διαπραγμάτευσης και διαπραγμάτευσης. Εάν η τρέχουσα διαπραγμάτευσή σας φτάσει σε αδιέξοδο, ποια είναι η καλύτερη εξωτερική σας επιλογή; Οι περισσότεροι έμπειροι διαπραγματευτές κατανοούν την αξία της αξιολόγησης της BATNA, μια έννοια που εισήγαγαν οι Roger Fisher, William Ury και Bruce Patton στο θεμελιώδες βιβλίο τους *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*.



BATNA



Το BATNA είναι ένα ακρωνύμιο που σημαίνει Βέλτιστη εναλλακτική λύση για συμφωνία με διαπραγμάτευση. Ορίζεται ως η πιο συμφέρουσα εναλλακτική λύση που μπορεί να λάβει ένα διαπραγματευόμενο μέρος εάν οι διαπραγματεύσεις αποτύχουν και δεν μπορεί να επιτευχθεί συμφωνία.

TIPS



Ποτέ μην μοιράζεστε το BATNA σας



Μην εκπλαγείτε αν ο συνομιλητής σας υποτιμήσει το BATNA σας.



Χρήσιμο διαπραγματευτικό χαρτί στα τελικά στάδια μιας διαπραγμάτευσης.



Η γνώση της BATNA σας επιτρέπει να αξιοποιήσετε τη θέση σας στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων.

Φτιάξτε έναν χάρτη μυαλού για το BATNA

Όταν σκέφτεστε στρατηγικά για τις διαπραγματεύσεις, η γνώση της **BATNA** σας επιτρέπει να αξιοποιήσετε τη θέση σας στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων. Τα ακόλουθα "πρέπει" και "δεν πρέπει" θα σας βοηθήσουν να διαχειρίζεστε τις πληροφορίες σχετικά με το BATNA σας με αυτοπεποίθηση

- Ποτέ μην μοιράζεστε το BATNA σας με το άλλο μέρος εάν είναι απελπιστικά αδύναμο.
- Εάν η άλλη πλευρά σας ρωτήσει άμεσα για το BATNA σας, εξηγήστε (με ειλικρίνεια) ότι εργάζεστε σε διάφορες
- δυνατότητες, αλλά προς το παρόν θέλουμε να επικεντρωθούμε στη συμφωνία που βρίσκεται στο τραπέζι.
- Ακόμα και αν είστε σίγουροι ότι το BATNA σας είναι ακλόνητο, μην το αποκαλύψετε. Θα μπορούσε να αποδειχθεί ένα χρήσιμο
- διαπραγματευτικό χαρτί κατά τα τελευταία στάδια μιας διαπραγμάτευσης, αφού έχετε εξαντλήσει όλες τις άλλες στρατηγικές.
- Μην εκπλαγείτε αν ο συνομιλητής σας υποτιμήσει το BATNA σας. Αναγνωρίστε ότι έχει πολύ πραγματικά κίνητρα για να σας πείσει ότι οι εξωτερικές σας επιλογές δεν είναι τόσο καλές όσο θα θέλατε να πιστεύετε

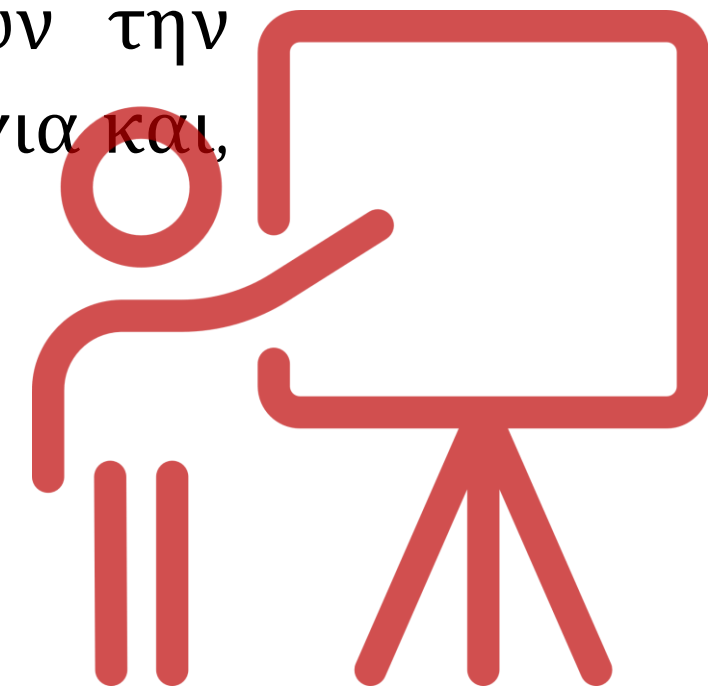
Εργαλεία για την πλοήγηση στο επιχειρηματικό σύστημα

Δεξιότητες ρίψης

"Αν δεν μπορείς να μου το εξηγήσεις σε
ένα λεπτό, δεν το καταλαβαίνεις αρκετά
καλά".

Τι είναι η ρίψη; Και γιατί το χρειαζόμαστε

1. Το pitch είναι η παρουσίαση μιας επιχειρηματικής ιδέας σε πιθανούς επενδυτές. Οι άνθρωποι παρουσιάζουν μια επιχείρηση επειδή χρειάζονται πόρους. Εάν ο στόχος είναι να συγκεντρωθούν μετρητά για την εκκίνηση, ο στόχος της παρουσίασης είναι ένας επενδυτής. Άλλες επιχειρήσεις κάνουν pitch σε πιθανούς πελάτες για να πουλήσουν το προϊόν τους.
2. Η δεξιοτεχνία του Pitching δεν έχει να κάνει μόνο με την παρουσίαση. Η επιτυχημένη παρουσίαση υπερβαίνει την καλή επικοινωνία. Αφορά την παρουσίαση με σαφήνεια και αυτοπεποίθηση, την προετοιμασία διαφανειών και προτάσεων που τραβούν την προσοχή, την ικανότητα εμπλοκής προς τα πάνω, προς τα κάτω και προς τα πλάγια και, τέλος, την αποτελεσματική ακρόαση.



Ικανότητες ρίψης

- Γιατί ρίχνετε; Όποιες κι αν είναι οι περιστάσεις, ο καθορισμός του σκοπού του pitch και του επιθυμητού αποτελέσματος είναι ουσιαστικός.
- Γνωρίστε το κοινό σας. Μια σπουδαία παρουσίαση δεν αφορά εσάς. Αφορά αυτούς. Αυτοί είναι που πρέπει να πείσετε.
- Εντυπωσιάστε και μην αφήσετε την παρουσίασή σας να πέσει στο κενό! Το γεγονός είναι ότι το πιο σημαντικό ερώτημα που θέτουν οι αγοραστές στον εαυτό τους, όταν κάθονται εκεί, είναι τι είναι αυτό για μένα (όχι μόνο οικονομικά).



Δεξιότητες ρίψης

1. Κάποιοι λένε πρόβα, πρόβα, πρόβα. Αλλά είναι πιο σημαντικό να γνωρίζετε το υλικό σας μέσα και έξω, από την αρχή ως το τέλος και ανάποδα.

2. Τα πρώτα λεπτά της ομιλίας σας είναι τα πάντα. Τότε είναι που πρέπει να δεσμεύσετε το ακροατήριό σας. Επομένως, μη χάνετε χρόνο για να φτάσετε σε μια αποκάλυψη, αλλά περάστε κατευθείαν στην παρουσίαση.

3. Μην υπεισέρχεστε στις λεπτομέρειες, αλλά αφιερώστε χρόνο για να πουλήσετε τα μεγάλα οφέλη. Σίγουρα, να γνωρίζετε λεπτομερώς τους αριθμούς σας, αλλά μην αναλώνεστε στην ανάλυση αυτών των λεπτομερειών στην παρουσίαση, διότι κανείς δεν λαμβάνει αποφάσεις με βάση τις λεπτομέρειες και μόνο.



Ομαδική άσκηση: Pitching από ομότιμους (30 λεπτά)

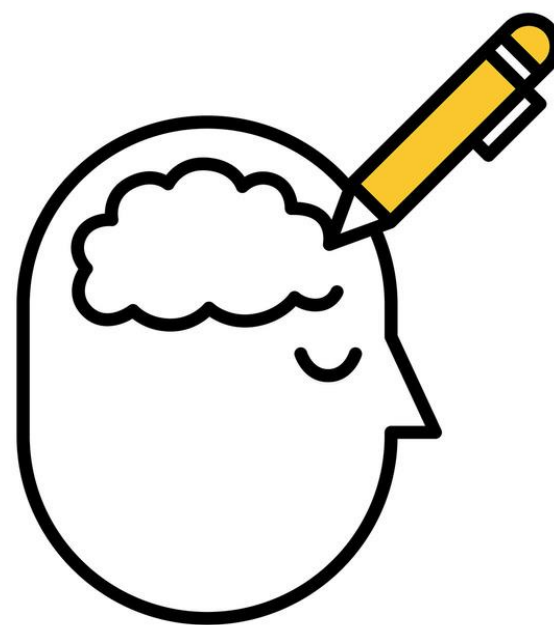
"Peer Pitching"

Ακούστε πώς γίνεται.

Φτιάξτε δύο ομάδες. Τώρα, ρυθμίστε το χρονόμετρο για 10 λεπτά και αφήστε κάθε ομάδα να παρουσιάσει την προετοιμασμένη ομιλία της. Βάλτε όλους τους άλλους να ακούσουν προσεκτικά χωρίς να κρατούν σημειώσεις. Στη συνέχεια, κάντε ένα διάλειμμα 2 έως 3 λεπτών, πιείτε λίγο καφέ και κουβεντιάστε για άλλα πράγματα πριν επιστρέψετε στην αρένα.

Και τώρα έρχεται το καλό μέρος:

Οι ομάδες σας θα πρέπει να ανταλλάξουν αρχηγούς και το άτομο που έχει οριστεί έχει 10 λεπτά για να παρουσιάσει το νέο πλάνο για την ανταγωνιστική ομάδα χωρίς περαιτέρω διαβουλεύσεις. Μόλις χτυπήσει το χρονόμετρο - παρουσιάστε το νέο σας pitch με τον καλύτερο δυνατό τρόπο για τον αντίπαλο.



5. Σχέδιο επικοινωνίας

*Τι είναι το σχέδιο επικοινωνίας;
Κύριες πτυχές
Γιατί είναι χρήσιμο;*

Σχέδιο επικοινωνίας



Σχέδιο επικοινωνίας

Η αποτελεσματική επικοινωνία μπορεί να συμβάλει στη βελτίωση κάθε πτυχής της επιχείρησής σας, επιτρέποντάς σας να μοιράζεστε πληροφορίες με τους πελάτες και το κοινό. Ωστόσο, η επικοινωνία σας δεν θα πρέπει να είναι αυθόρμητη, διότι το να πείτε το λάθος πράγμα τη λάθος στιγμή μπορεί να βλάψει τη φήμη σας.

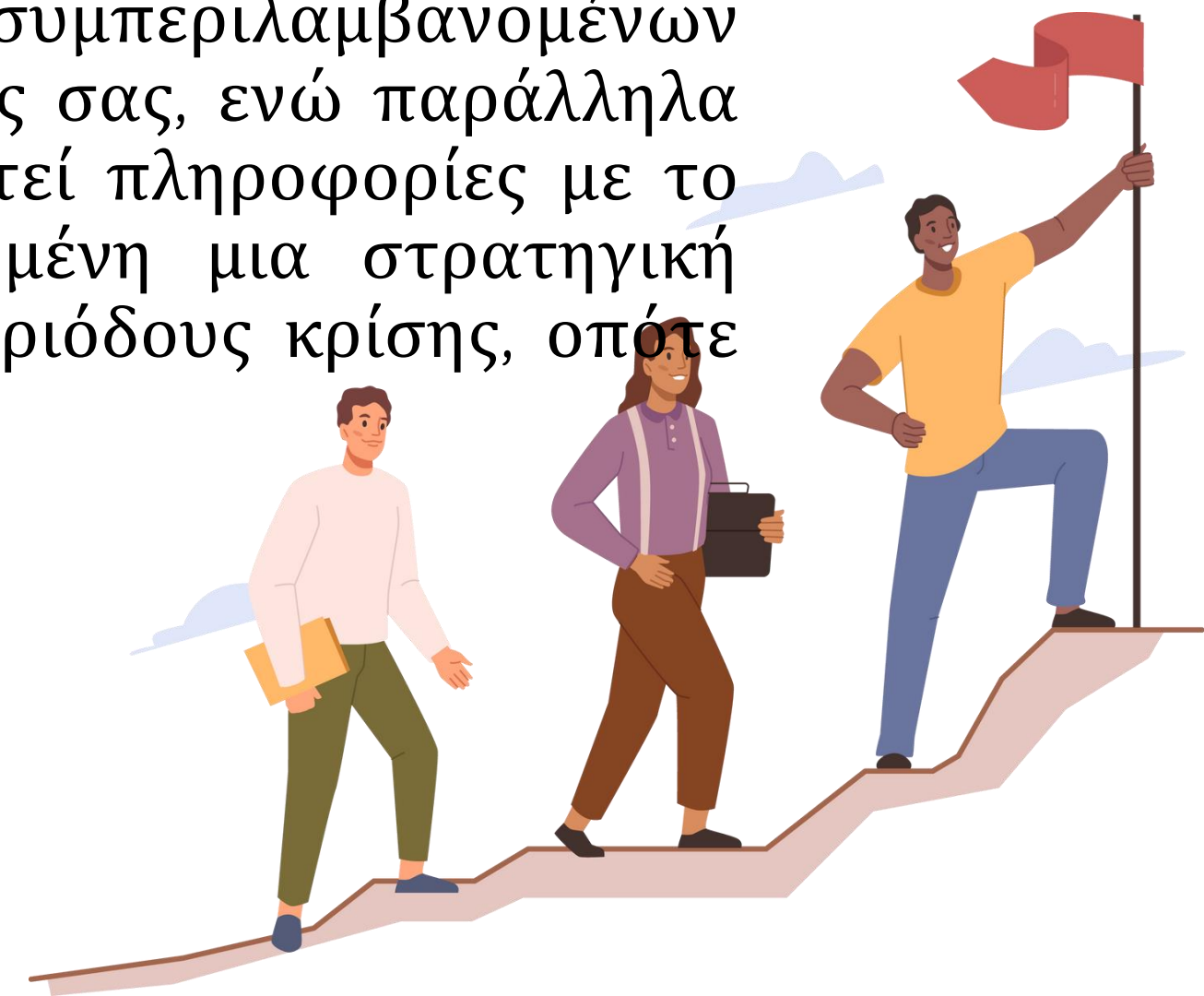
Ένα σχέδιο επικοινωνίας μπορεί να σας βοηθήσει να ανταποκριθείτε στους πελάτες και το κοινό, να ενημερώσετε για νέα προϊόντα και υπηρεσίες, να μεταδώσετε τα βασικά μηνύματα του εμπορικού σας σήματος και να ανακάμψετε όταν υπάρχει μια γκάφα στις δημόσιες σχέσεις.



Σχέδιο επικοινωνίας

Το σχέδιο επικοινωνίας είναι ένα εμπειριστατωμένο σχέδιο που εξηγεί τις ενέργειες που θα αναλάβετε για να κοινοποιήσετε πληροφορίες στους ενδιαφερόμενους.

- Εν τέλει, προσδιορίζει τα βασικά μηνύματα της επωνυμίας σας, συμπεριλαμβανομένων των βασικών στοιχείων της επωνυμίας, όπως η πρόταση αξίας σας, ενώ παράλληλα χρησιμοποιεί διαφορετικούς τύπους αφήγησης για να μοιραστεί πληροφορίες με το κοινό. Επιπλέον, κάθε σχέδιο επικοινωνίας έχει ενσωματωμένη μια στρατηγική διαχείρισης κρίσεων που σας βοηθά να ανταποκριθείτε σε περιόδους κρίσης, οπότε είναι σημαντικό να έχετε δεξιότητες επίλυσης συγκρούσεων.



Γιατί είναι σημαντικός ο σχεδιασμός της

- Ο σχεδιασμός της επικοινωνίας είναι σημαντικός, επειδή μπορεί να σας βοηθήσει να επικοινωνήσετε αποτελεσματικά με το κοινό σας, δίνοντάς σας το σωστό πράγμα που πρέπει να πείτε ακριβώς τη σωστή στιγμή. Μπορεί επίσης να βοηθήσει όλους να κατανοήσουν το ρόλο τους στη στρατηγική. Για παράδειγμα, για την παρουσίαση ενός προϊόντος, η ανάπτυξη προϊόντος είναι υπεύθυνη για τη δημιουργία του προϊόντος, ενώ το μάρκετινγκ είναι υπεύθυνο για τη διάδοση της είδησης στο κοινό.
- Τα σχέδια επικοινωνίας μπορούν επίσης να βελτιώσουν τις σχέσεις με τα ενδιαφερόμενα μέρη και τους πελάτες, βοηθώντας όλους να βρεθούν στην ίδια σελίδα και να προγραμματίσουν εύκολα. Με ένα καλό σχέδιο επικοινωνίας, κανείς δεν μένει στο σκοτάδι. Επιπλέον, μπορεί να βοηθήσει όσους χρησιμοποιούν το σχέδιο επικοινωνίας να διατυπώνουν έξυπνες απαντήσεις γρήγορα, κάτι που μπορεί να είναι επωφελές όταν η φήμη σας βρίσκεται σε κίνδυνο.



Κορυφαία στοιχεία ενός αποτελεσματικού σχεδίου επικοινωνίας

Προοριζόμενο κοινό: Σε ποιον απευθύνεται το μήνυμά σας; Ανάλογα με τους στόχους σας, μπορεί να είναι οποιοσδήποτε, από πελάτες έως εσωτερικούς υπαλλήλους.

Μορφή μηνύματος: Πώς θα είναι το σχέδιό σας; Η μορφή του μηνύματός σας εξαρτάται από το τι έχετε χρησιμοποιήσει στο παρελθόν και τι έχει αποδώσει. Για παράδειγμα, μπορεί να χρησιμοποιήσετε μια απλή δομή PDF όταν εργάζεστε απευθείας με τους ενδιαφερόμενους φορείς, ώστε όλοι να έχουν ένα αντίγραφο.

Διανομή: Πώς θα μοιραστείτε το μήνυμά σας; Ο τρόπος με τον οποίο θα μοιραστείτε το μήνυμά σας εξαρτάται από το είδος του μηνύματος. Για παράδειγμα, αν μοιράζετε τα νέα για ένα νέο προϊόν, έχετε πολλά κανάλια για να επιλέξετε, συμπεριλαμβανομένων των διαφημίσεων και των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.

Χρονοδιάγραμμα: Πότε θα αρχίσει και πότε θα τελειώσει το σχέδιό σας; Το χρονοδιάγραμμα του σχεδίου σας ποικίλλει ανάλογα με το έργο, αλλά θα πρέπει πάντα να έχετε μια ημερομηνία έναρξης και λήξης για να διασφαλίσετε ότι μπορείτε να μετρήσετε αποτελεσματικά τις επιδόσεις και την πρόοδό σας.

Πηγή μηνύματος: Πώς θα μοιραστεί το μήνυμά σας; Το πρόσωπο που θα μοιραστεί το μήνυμά σας μπορεί να είναι οποιοσδήποτε σύμβουλο, ανάλογα με τον ρόλο του και τον διευθύνοντα



Πώς να γράψετε ένα σχέδιο επικοινωνίας

Το σχέδιό σας αποτελεί μέρος της επικοινωνιακής σας στρατηγικής. Θα πρέπει να καλύπτει διάφορα στοιχεία, συμπεριλαμβανομένου του τρόπου με τον οποίο θα μιλάτε για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας και του τρόπου με τον οποίο η επιχείρησή σας θα

- 1-Ορίστε τους στόχους σας. Τι ελπίζετε να πετύχετε; Κρίση και ανανοήστε το κοινό σας.
- 2-Ποιος επηρεάζεται από την επικοινωνία; Τι πρέπει να γνωρίζουν; Πότε πρέπει να το μάθουν;
- 3-Επιλέξτε τα κανάλια επικοινωνίας σας. Ποια κανάλια επικοινωνίας λειτουργούν καλύτερα για το κοινό σας και τους στόχους σας;
- 4-Αναπτύξτε το μήνυμά σας. Ποιες πληροφορίες πρέπει να επικοινωνήσετε και πώς μπορείτε να το κάνετε αποτελεσματικά;
- 5-Δημιουργήστε ένα χρονοδιάγραμμα. Πότε πραγματοποιείται η επικοινωνία σας; Πόσο συχνά;
- 6-Αναθέστε ρόλους και αρμοδιότητες. Ποιος είναι υπεύθυνος για τη δημιουργία και την παράδοση της επικοινωνίας; Ποιος εγκρίνει τα μηνύματα πριν από την αποστολή τους;
- 7-Δοκιμάστε το σχέδιό σας. Αφού αναπτύξετε το σχέδιο επικοινωνίας σας, δοκιμάστε το για να βεβαιωθείτε ότι λειτουργεί όπως προβλέπεται. Λάβετε ανατροφοδότηση από το κοινό σας και κάντε προσαρμογές ανάλογα με τις ανάγκες.






Με αυτά τα βήματα, μπορείτε να δημιουργήσετε ένα σχέδιο επικοινωνίας που να ανταποκρίνεται στις συγκεκριμένες ανάγκες της επιχείρησής σας και να σας βοηθήσει να

Ακολουθεί ένα παράδειγμα

Communication Plan Template 2



This template can be used to prepare a communication plan which could be shared with the project team to list down there activities

	Deliverable	Description	Delivery Method	Frequency	Owner	Audience
 REPORTS	Project status report	Regular update on critical project issues	E-mail	Weekly	Project Manager	Project Manager Project Sponsor Project Team
	Quality audit report	Regular update on project quality performance	E-mail	Weekly	Quality Manager	Project Manager Project Sponsor
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
 PRESENTATIONS	Project review	Project status update	Meeting	Monthly	Project Manager	Project Manager Project Sponsor Project Team
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
 PROJECT ANNOUNCEMENTS	Task reminders	Task Owner schedule	E-mail	Daily	Project Manager	Project Manager Project Team
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
 REVIEWS AND MEETINGS	Team meeting	Meeting to review project status	Meeting	Weekly	Project Coordinator	Project Manager Project Sponsor Project Team Quality Manager
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
 TEAM MORALE	Team event	Regularly schedule team morale events	Event	Quarterly	Project Sponsor	Project Manager Project Sponsor Project Team
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>



Συνοψίζοντας

Μερικά από τα πλεονεκτήματα του επικοινωνιακού σχεδιασμού περιλαμβάνουν:

- Επικοινωνήστε αποτελεσματικά με το κοινό σας
- Κατανόηση των ατομικών και ομαδικών ευθυνών
- Βελτίωση των σχέσεων με τους ενδιαφερόμενους και τους πελάτες
- Διατυπώστε έξυπνες απαντήσεις γρήγορα

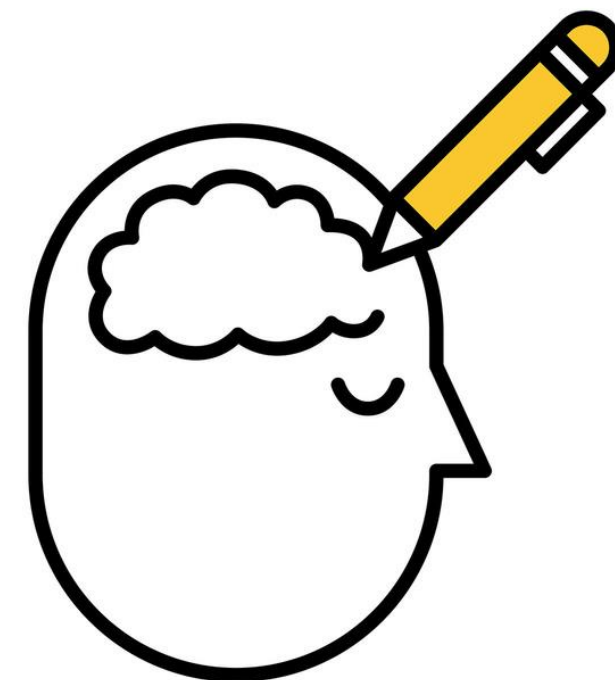
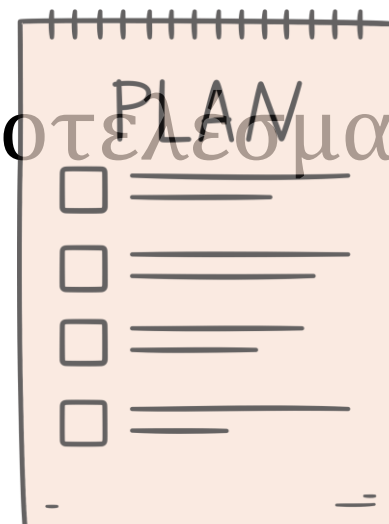


Ατομική άσκηση: Πώς να το γράψετε; (15 λεπτά)

Προσπαθήστε να γράψετε ή να ξαναγράψετε (αν έχετε ήδη ένα) το σχέδιο επικοινωνίας σας, ακολουθώντας όλες τις νέες πληροφορίες που μόλις μάθατε.

Αλλά, με συγκεκριμένη εστίαση: προσδιορίστε τη συγκεκριμένη βοήθεια που χρειάζεται για να σας υποστηρίξει.

Μοιραστείτε τα αποτελέσματά σας.





Αναθεώρηση

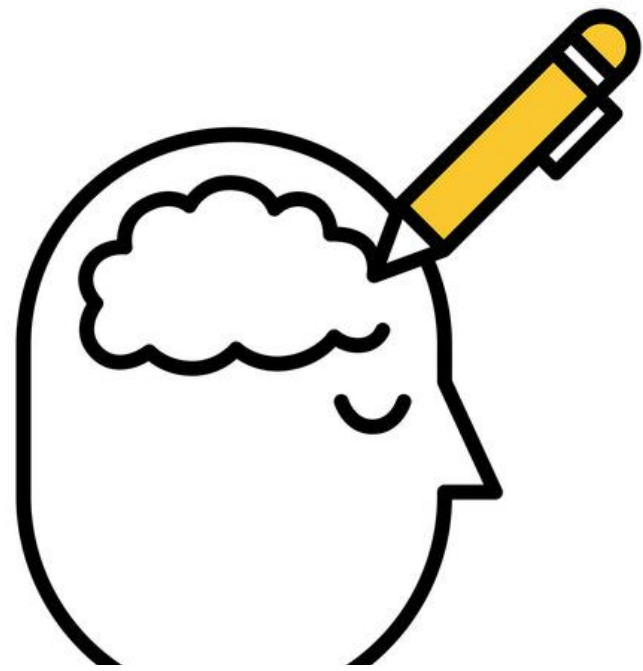
- Η κινητοποίηση αναφέρεται στη διαδικασία οικοδόμησης κοινωνικών σχέσεων για την επίτευξη κοινών κοινοτικών συμφερόντων.
- Η κοινότητα που κινητοποιείται διαθέτει αυτούς τους πόρους: Ηγεσία, οργανωτική ικανότητα, κανάλια επικοινωνίας.
- Η κινητοποίηση των άλλων είναι η τέχνη του να παρακινείς τους ανθρώπους και να τους κάνεις να συμφωνήσουν με την ιδέα σου. Είναι μία από τις δεξιότητες ενός καλού ηγέτη.
- Η συναισθηματική νοημοσύνη είναι η ικανότητα να κατανοείτε, να χρησιμοποιείτε και να διαχειρίζεστε τα συναισθήματά σας με θετικούς τρόπους για την ανακούφιση από το στρες.
- Να θυμάστε ότι το IQ και το EI διαφέρουν ως προς την κλίμακα των προτύπων, την αξιολόγηση και το τι μετρούν.
- Το μετασχηματιστικό στυλ ηγεσίας είναι πολύ σημαντικό για την κινητοποίηση των άλλων.
- Έχει 4 βασικά συστατικά για τη μετασχηματιστική ηγεσία: Εξατομικευμένη προσοχή, εμπνευσμένη παρακίνηση, εξιδανικευμένη επιρροή και πνευματική διέγερση.

- Η κατανόηση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος είναι ζωτικής σημασίας για την κινητοποίηση των ανθρώπων.
- Τα στοιχεία του επιχειρηματικού οικοσυστήματος: Επενδυτές, αγορά εργασίας και κοινότητα.
- Η αποτελεσματική πλοήγηση στο επιχειρηματικό οικοσύστημα απαιτεί ένα συνδυασμό στρατηγικής σκέψης, προσαρμοστικότητας και βαθιάς κατανόησης των διαφόρων στοιχείων που επηρεάζουν το επιχειρηματικό περιβάλλον.
- Υπάρχουν 10 αρχές και στρατηγικές για την πλοήγηση στο επιχειρηματικό οικοσύστημα.
- Η διαπραγμάτευση είναι μια συζήτηση για την επίλυση διαφορών και την επίτευξη συμφωνιών μεταξύ δύο ή περισσότερων πλευρών.
- Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την BATNA, η οποία είναι η ικανότητα να προσδιορίζει ο διαπραγματευτής την καλύτερη εναλλακτική λύση σε μια διαπραγματευόμενη συμφωνία, είναι μία από τις πολλές πληροφορίες που αναζητούν οι διαπραγματευτές όταν διαμορφώνουν στρατηγικές διαπραγμάτευσης και διαπραγμάτευσης.
- Το pitch είναι η παρουσίαση μιας επιχειρηματικής ιδέας σε πιθανούς επενδυτές. Οι άνθρωποι παρουσιάζουν μια επιχείρηση επειδή χρειάζονται πόρους.

- Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την BATNA, η οποία είναι η ικανότητα να προσδιορίζει ο διαπραγματευτής την καλύτερη εναλλακτική λύση σε μια διαπραγματευόμενη συμφωνία, είναι μία από τις πολλές πληροφορίες που αναζητούν οι διαπραγματευτές όταν διαμορφώνουν στρατηγικές διαπραγμάτευσης και διαπραγμάτευσης.
- Το pitch είναι η παρουσίαση μιας επιχειρηματικής ιδέας σε πιθανούς επενδυτές. Οι άνθρωποι παρουσιάζουν μια επιχείρηση επειδή χρειάζονται πόρους.
- Όσον αφορά το σχέδιο επικοινωνίας, η αποτελεσματική επικοινωνία μπορεί να συμβάλει στη βελτίωση κάθε πτυχής της επιχείρησής σας, επιτρέποντάς σας να μοιράζεστε πληροφορίες με τους πελάτες και το κοινό.



Έχετε ερωτήσεις;



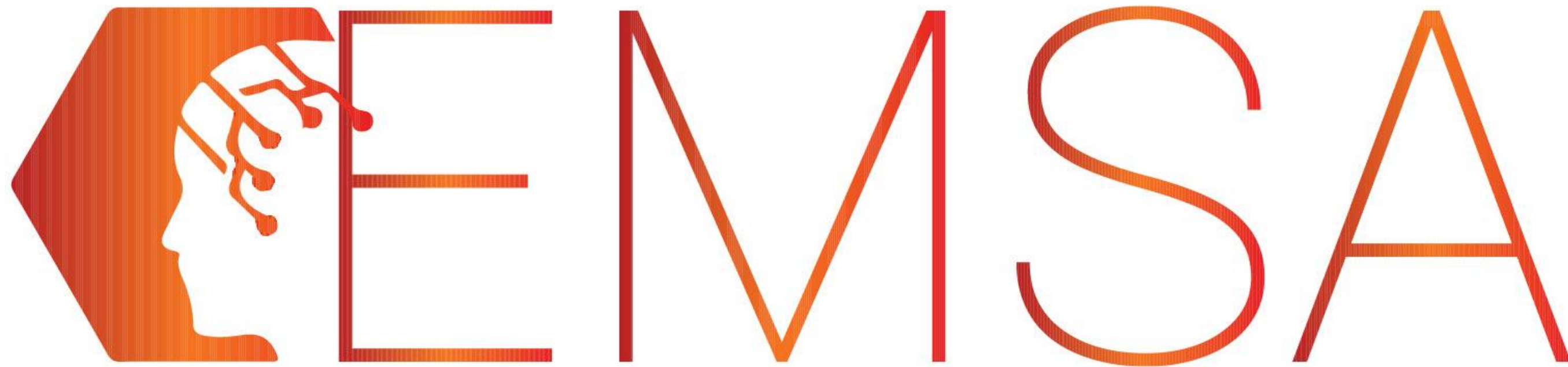
Τι θα κρατήσετε από τη σημερινή
εκπαίδευση;

Κατάλογος παραπομπών

- Wikipedia: https://en.wikipedia.org/wiki/Community_mobilization. (n.d.). Κινητοποίηση της κοινότητας.
- HelpGuide.org. (2023, 13 Φεβρουαρίου). Συναισθηματική νοημοσύνη EQ. <https://www.helpguide.org/home-pages/emotional-intelligence.htm>
- Goleman, D. (2018, April 02). Η συναισθηματική νοημοσύνη στην ηγεσία. Harvard Business School Online. <https://professional.dce.harvard.edu/programs/emotional-intelligence-in-leadership/>
- Wikipedia: https://en.wikipedia.org/wiki/Business_ecosystem. (n.d.). Επιχειρηματικό οικοσύστημα.
- Moore, J. F. (1993). Θηρευτές και θηράματα: Μια νέα οικολογία του ανταγωνισμού. Harvard Business Review, 71(3), 75–86. (Αυτή η αναφορά πιθανότατα αναφέρεται στο έγγραφο εργασίας του HBS που συνδέσατε, αλλά δεν έχει DOI για εύκολη ανάκτηση. Εξετάστε το ενδεχόμενο να χρησιμοποιήσετε αντί αυτού την αναφορά στη Βικιπαίδεια)
- Καλύτεροι διπλωμάτες. (n.d.). Leadership empowerment. <https://bestdiplomats.org/confirmation/>
- Πράγματι Συντακτική ομάδα. (2023, 22 Μαρτίου). Επιχειρηματικές δεξιότητες: Ορισμός και παραδείγματα. Indeed. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/skills-list>
- Πράγματι Συντακτική ομάδα. (2023, 22 Μαρτίου). Δεξιότητες διαπραγμάτευσης: Σημασία και συμβουλές για βελτίωση. Πράγματι. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/how-to-negotiate-sales>
- Harvard Business School Negotiation Project. (n.d.). BATNA: Best Alternative To a Negotiated Agreement. <https://www.pon.harvard.edu/>
- Πανεπιστήμιο του Maryland, Baltimore County – Υπηρεσίες καριέρας. (n.d.). Δικτύωση 101: Συμβουλές για φοιτητές. <https://careers.umbc.edu/>
- Nabel, A. (2019, 15 Απριλίου). Αποτελεσματικές τεχνικές δικτύωσης για την ανάπτυξη επιχειρήσεων. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/pulse/10-effective-ways-network-linkedin-grow-your-business-b-roy->
- Morris, T. (n.d.). Δικτύωση: Αποτελεσματικές στρατηγικές για την οικοδόμηση σχέσεων. Business Balls. <https://www.businessballs.com/conflict-negotiation-and-influencing/networking/>
- Πράγματι Συντακτική ομάδα. (2023, 22 Μαρτίου). Πώς να δημιουργήσετε μια επιτυχημένη επιχειρηματική παρουσίαση (με συμβουλές και παραδείγματα). Indeed. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/business-pitching>
- Trinity P3. (n.d.). Υποστήριξη του Pitching: <https://www.trinityp3.com/should-we-pitch/>
- Meyer, J. (2018, October 02). 5 ασκήσεις που μπορείτε να κάνετε καθημερινά για να προετοιμαστείτε για τις συναντήσεις pitch. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/advice/3/what-best-ways-practice-your-pitch-skills-start-ups>
- Κόμβος κινδύνου και ανθεκτικότητας. (n.d.). Σχέδια & ασκήσεις επικοινωνίας: <https://www.riskandresiliencehub.com/plans-exercises-to-build-a-timely-communication-response/>.

Εκπαίδευση
Αξιολόγηση





Entrepreneurial Mindset and Key Skills for All

Σας ευχαριστώ!



**Co-funded by
the European Union**

Χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Ωστόσο, οι απόψεις και οι γνώμες που εκφράζονται είναι αποκλειστικά του/των συγγραφέα/ων και δεν αντανακλούν κατ' ανάγκη τις απόψεις και τις γνώμες της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Ούτε η Ευρωπαϊκή Ένωση ούτε ο EACEA μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι γι' αυτές.