

ΠΕΡΙΓΡΑΦΜΑ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

1. ΓΕΝΙΚΑ

ΣΧΟΛΗ	Επιστημών Διοίκησης και Οικονομίας		
ΤΜΗΜΑ	Διοίκησης Επιχειρήσεων και Τουρισμού		
ΕΠΙΠΕΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ	Προπτυχιακό		
ΚΩΔΙΚΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ		ΕΞΑΜΗΝΟ ΣΠΟΥΔΩΝ	8 ^ο
ΤΙΤΛΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ	Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Συγκρούσεων		
ΑΥΤΟΤΕΛΕΙΣ ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ		ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΕΣ ΩΡΕΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ	ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ
Θεωρία και Ασκήσεις Πράξης		4	6
ΤΥΠΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ	Κατ'επιλογήν υποχρεωτικό		
ΠΡΟΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΜΑΘΗΜΑΤΑ:	Όχι		
ΓΛΩΣΣΑ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ και ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ:	Ελληνική		
ΤΟ ΜΑΘΗΜΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΤΑΙ ΣΕ ΦΟΙΤΗΤΕΣ ERASMUS	Όχι		
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΣΕΛΙΔΑ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ (URL)	https://eclass.hmu.gr/courses/BAT277/ Σημείωση: Απαιτείται εγγραφή για την είσοδο στο μάθημα		

2. ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Μαθησιακά Αποτελέσματα
Σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον, η διαπραγμάτευση αποτελεί έναν βασικό παράγοντα για την μακρόχρονη επιβίωση και επιτυχία ενός οργανισμού, και απαιτεί την προσαρμοστικότητα των διαπραγματευτών για την επίτευξη ατομικών και συλλογικών στόχων. Από την άλλη πλευρά, στις σύγχρονες επιχειρήσεις, που συνεχώς αντιμετωπίζουν πολύπλοκες και συνεχείς προκλήσεις, οι συγκρούσεις αποτελούν αναπόφευκτο επακόλουθο και διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην εξέλιξη των οργανισμών. Το παρόν μάθημα έχει επομένως δύο κύριους στόχους: I) την απόκτηση των απαραίτητων γνώσεων και δεξιοτήτων για τον σχεδιασμό και την επιτυχή υλοποίηση στρατηγικών και τακτικών διαπραγμάτευσης, II) την αποτελεσματική επιλογή και εφαρμογή πρακτικών διαχείρισης συγκρούσεων. Αναλυτικότερα, οι φοιτητές/τριες θα αποκτήσουν γνώσεις και δεξιότητες για να έχουν την δυνατότητα να: - Επικοινωνούν αποτελεσματικά με άλλους, να διαχειρίζονται τα αρνητικά συναισθήματά τους και να ερμηνεύουν τα συναισθήματα και τις προθέσεις του συνομιλητή τους με σκοπό την άσκηση αποτελεσματικής επιρροής για την επίτευξη ατομικών και συλλογικών στόχων. - Αναγνωρίζουν βασικές μορφές συγκρούσεων και να εφαρμόζουν αποτελεσματικά θεωρητικές προσεγγίσεις και πρακτικές διαχείρισης συγκρούσεων στο χώρο εργασίας. - Διαχειρίζονται συγκρούσεις και εντάσεις μεταξύ τρίτων, εντός μιας ομάδας και μεταξύ ομάδων. - Προετοιμάζουν πλάνο διαπραγμάτευσης και να αναλύουν τα διαπραγματευτικά δεδομένα, τα ενδιαφέροντα και τις προτεραιότητες άλλων διαπραγματευτών. - Εφαρμόζουν αποτελεσματικά τις διαπραγματευτικές στρατηγικές και πρακτικές που έχουν επιλέξει. - Αντιμετωπίζουν παράλληλες διαπραγματεύσεις. - Συλλέγουν, αναλύουν και συνθέτουν πληροφορίες από το εργασιακό περιβάλλον ώστε να λαμβάνουν αποτελεσματικές αποφάσεις και κατάλληλες λύσεις σε συνθήκες αβεβαιότητας και έντασης. - Αναζητούν, αναλύουν και συνθέτουν πληροφορίες μέσα από την διαδικασία

διαπραγμάτευσης. - Εξασφαλίζουν την υποστήριξη τρίτων για την επίτευξη των στόχων τους. - Αναπτύσσουν και να διατηρούν μακρόχρονες σχέσεις εμπιστοσύνης στον επιχειρηματικό χώρο. - Διαμεσολαβούν αποτελεσματικά σε συγκρούσεις τρίτων. - Δημιουργούν συμμαχίες σε πολυμερείς διαπραγματεύσεις. - Συμμετέχουν αποτελεσματικά σε διαπολιτισμικές διαπραγματεύσεις. - Χρησιμοποιούν τακτικές διαχείρισης συγκρούσεων και διαπραγμάτευσης με ηθική και σεβασμό στη διαφορετικότητα. - Συνεργάζονται με επαγγελματισμό και αποτελεσματικότητα ώστε να συμβάλλουν στην επίτευξη οργανωσιακών στόχων. - Συμπεριφέρονται και να επικοινωνούν με επαγγελματικό τρόπο, και να παρουσιάζουν αποτελεσματικά τις ιδέες και τις προτάσεις τους.	
Γενικές Ικανότητες	
Το μάθημα αποσκοπεί στην ανάπτυξη των παρακάτω γενικών ικανοτήτων: - Αναζήτηση, ανάλυση και σύνθεση δεδομένων-πληροφοριών με τη χρήση σύγχρονων τεχνολογιών - Διαχείριση σχεδίων εργασίας (πρότζεκτ) - Προσαρμογή σε νέες καταστάσεις - Ενσυναίσθηση και επιρροή-πειθώ - Διαχείριση χρόνου - Κριτική και αυτοκριτική - Παραγωγή και παρουσίαση νέων ιδεών - Επίλυση προβλημάτων - Λήψη αποφάσεων - Ομαδική δουλειά - ικανότητα συνεργασίας - Επαγγελματική και ηθική υπευθυνότητα - Αποδοχή και σεβασμός στη διαφορετικότητα και στην πολυπολιτισμικότητα	

3. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

Οργάνωση Μαθήματος	
Εβδομάδες Παράδοσης Μαθημάτων	Διδακτικές Ενότητες - Περιεχόμενα
1	Εισαγωγή στη Διαχείριση Συγκρούσεων: Πηγές και τύποι συγκρούσεων, Επίπεδα σύγκρουσης, Θετικές και αρνητικές συνέπειες συγκρούσεων
2	Στάδια Κλιμάκωσης και Χαρτογράφηση Συγκρούσεων
3	Πρόληψη Συγκρούσεων, Μοντέλα συμπεριφοράς και οι 3 Στρατηγικές Διαχείρισης Συγκρούσεων
4	Μέθοδοι Αντιμετώπισης σύμφωνα με τις Στρατηγικές Διαχείρισης Συγκρούσεων και Σύγχρονες Προσεγγίσεις
5	Εισαγωγή στη Διαπραγμάτευση: Είδη και αιτίες διαπραγματεύσεων, Συνήθη διαπραγματευτικά σφάλματα, Διαδικασία διαπραγμάτευσης
6	Θεωρίες και Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης
7	Προετοιμασία και Τακτικές Διαπραγμάτευσης
8	Κύριοι Τρόποι και Παγίδες Διαπραγμάτευσης
9	Πολυμελής Διαπραγμάτευση και ο ρόλος της Προεδρίας
10	Η Ηθική στις Διαπραγματεύσεις
11	Διεθνείς Διαπραγματεύσεις: Διαφορές Κουλτούρων, Διαφορετικά Πλαίσια στις Διεθνείς

	Διαπραγματεύσεις και Πολιτισμικές Διαφορές
12	Διεθνείς Διαπραγματεύσεις: Τα Κοινωνικά Διλήμματα και ο Αποδοτικός Διαπραγματευτής

4. ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ και ΜΑΘΗΣΙΑΚΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ - ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ	- Δια ζώσης διαλέξεις στις οποίες χρησιμοποιούνται διαφάνειες PPT με το θεωρητικό περιεχόμενο του μαθήματος - Παραδείγματα μέσω των οποίων επεξηγείται η εφαρμογή της θεωρίας στην πράξη - Ασκήσεις και Μελέτες Περιπτώσεων με ομαδική συζήτηση	
ΧΡΗΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ	- Ταυτόχρονη χρήση πίνακα και βιντεοπροβολέα - Ανάρτηση υλικού του περιεχομένου του μαθήματος (διαφάνειες διαλέξεων, ασκήσεις, θέματα εξετάσεων, κ.λπ.) στην πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης (e-class). - Χρήση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και ανακοινώσεων στην πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης για την επικοινωνία με τους φοιτητές.	
ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ	Δραστηριότητα	Φόρτος Εργασίας Εξαμήνου
	Διαλέξεις (Θεωρία και Ασκήσεις)	58
	Ομαδικές εργασίες/Πρόσδος:	30
	Μελέτη & Ανάλυση βιβλιογραφίας	62
	Σύνολο Μαθήματος	150
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΦΟΙΤΗΤΩΝ	Γλώσσα Αξιολόγησης: Ελληνική Η αξιολόγηση των φοιτητών θα γίνεται με: - Προαιρετική εξέταση προόδου/Ομαδική εργασία (30%) - Γραπτή τελική εξέταση (70%), που μπορεί να περιλαμβάνει: (1) Ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής, (2) Ερωτήσεις σύντομης απάντησης. Η αξιολόγηση των φοιτητών είναι διαθέσιμη σε αυτούς για επεξηγήσεις όσον αφορά τα λάθη τους.	

5. ΣΥΝΙΣΤΩΜΕΝΗ-ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

-Προτεινόμενη Βιβλιογραφία:

- Νικολόπουλος, Α. (2014). *Η στρατηγική των διαπραγματεύσεων: Μόνος εναντίον όλων*. Εκδόσεις Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.
- Γαλανάκης Μ., Κυριάζος Θ., & Σταλίκας, Α. (2007). *Διοικητική των συγκρούσεων*. Εκδόσεις Πατάκη.

-Πρόσθετη Βιβλιογραφία:

- *Ηρακλείδης, Α. (2011). Ανάλυση και επίλυση συγκρούσεων. Αθήνα: Ι. Σιδέρης*
- *Lewicki, R.J., Barry, B., & Saunders D. (2004). Η φύση των διαπραγματεύσεων. Εκδόσεις Κριτική.*
- *Greenberg, J (2013). Managing Behavior in Organizations, 6/E, Prentice Hall.*

-Συναφή επιστημονικά περιοδικά:

- *Human Resource Management Journal*
- *The International Journal of Human Resource Management*
- *Journal of Organizational Behavior*
- *Journal of Management*
- *International Journal of Conflict Management*
- *Negotiation Journal*