

Οι Διαπραγματεύσεις (Bargaining Theory) και ο σχεδιασμός τους, με βάση τη Θεωρία των Παιγνίων (Game Theory)

Σεμινάριο εξειδικευμένων γνώσεων

Αθήνα, 19 -22 Σεπτεμβρίου 2017

Στόχος του προγράμματος είναι να εισαγάγει ανώτατα και ανώτερα στελέχη στις βασικές αρχές της Θεωρίας των Παιγνίων, προκειμένου να αναπτύξουν περισσότερο την υποδομή, που θα τους επιτρέπει να αντιλαμβάνονται με νέο τρόπο, τόσο τα γεγονότα που διαμορφώνουν το ευρύτερο πολιτικό και χρηματοοικονομικό περιβάλλον, όσο και το σχεδιασμό των διαπραγματεύσεων σε κρίσιμα ενδοεπιχειρησιακά και εξωεπιχειρησιακά ζητήματα.

Μαθησιακά αποτελέσματα:

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος οι εκπαιδευόμενοι θα μπορούν:

- να κατανοούν πλήρως το αντικείμενο και τα πεδία εφαρμογών της Θεωρίας των Παιγνίων,
- να αντιλαμβάνονται τι είναι ένα παίγνιο και τα στοιχεία που το απαρτίζουν,
- να γνωρίζουν τις κατηγορίες των παιγνίων,
- να είναι σε θέση να περιγράφουν και να χρησιμοποιούν τις έννοιες του εργαλειακού ορθολογισμού και της κοινής γνώσης του ορθολογισμού.

Συμμετέχοντες:

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε ανώτερα και ανώτατα στελέχη, τα οποία ασχολούνται με επιλογή και ανάπτυξη ανθρωπίνου δυναμικού ή με διαπραγματεύσεις και κλείσιμο συμφωνιών συνεργασίας, ιδιαιτέρως με ανάλογα στελέχη επιχειρήσεων του εξωτερικού.

Επιπλέον, απευθύνεται σε στελέχη τα οποία θέλουν να βελτιώσουν τις διαπραγματευτικές ικανότητές τους και να κατανοήσουν τους τομείς που μπορεί να βοηθήσει στην αποτελεσματικότητά τους η παιγνιοθεωρητική προσέγγιση.

Εισηγητής:

Κώστας Παπαϊωάννου, εξειδικευμένος εκπαιδευτής ασφαλιστικών και τραπεζικών θεμάτων, με πολυετή εκπαιδευτική εμπειρία. Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις εκπαίδευσης, σε μερικές από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες και τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην Ελληνική αγορά.

Διάρκεια: 16 ώρες

Χρόνος διεξαγωγής: 19, 20, 21 και 22 Σεπτεμβρίου 2017 (ώρες 16.30-20.30)

Δίδακτρα: 440€

Αριθμός συμμετεχόντων: Μέχρι 20, κατά προτεραιότητα δηλώσεων συμμετοχής.

Τόπος διεξαγωγής: Ελληνικό Τραπεζικό Ινστιτούτο, Μασσαλίας 1, Αθήνα.

Για δηλώσεις συμμετοχής, συμπληρωματικές πληροφορίες, υποβολή προγράμματος στον ΟΑΕΔ παρακαλούμε τηλεφωνήστε στο 210 33.86.429 (κα Παπουτσή).

Ακύρωση εντός 5 εργάσιμων ημερών από την ημερομηνία έναρξης συνεπάγεται επιβάρυνση ίση με το 1/2 των διδάκτρων.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ 358

Οι Διαπραγματεύσεις (Bargaining Theory) και ο σχεδιασμός τους, με βάση τη Θεωρία των Παιγνίων (Game Theory)

Θεματολογία

- Θεωρία Παιγνίων - Ιστορικά δεδομένα και μία «λιγότερο τεχνοκρατική» προσέγγιση
- Σύντομη προσέγγιση στη δημιουργία και την εξέλιξη του δυτικού τρόπου σκέψης
- Σύγχρονες ευρωπαϊκές αντιλήψεις, με βάση αυτές τις σχολές σκέψης
- Συγκρούσεις, συμφωνίες και διαπραγματευτική ισχύς
- Οι πρόσφατες εξελίξεις στην Ε.Ε.
- Συνοπτική προσέγγιση στη Θεωρία των Παιγνίων (Game Theory)
- Η προέλευση των πεποιθήσεων και ο κανόνας του Bayes
- Ο εργαλειακός ορθολογισμός
- Το πρόβλημα της απροσδιοριστίας, η ισορροπία Nash και η σημασία της στη λήψη αποφάσεων
- Το δίλημμα του κρατουμένου και οι προεκτάσεις του
- Ο γρίφος της συνεργασίας, το αίνιγμα της εμπιστοσύνης και η πρόκληση της διαπραγμάτευσης
- Διαπραγματευτικά Παίγνια. Η κοινωνία, το κράτος, η επιχείρηση και η καθημερινότητά μας, ως διαπραγματευτικά παίγνια
- Το μέλλον, τα αίτια που το προκαλούν και το φέρνουν πιο κοντά

Οι Διαπραγματεύσεις (Bargaining Theory) και ο σχεδιασμός τους, με βάση τη Θεωρία των Παιγνίων (Game Theory)

Η εκπαιδευτική διαδικασία συνιστά σχέση αμφίδρομης ουσιαστικής επικοινωνίας εκπαιδευτή και συμμετεχόντων. Η αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας αυτής καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από το σχετικό με το σεμινάριο υπόβαθρο, τις ανάγκες και τις προσδοκίες των συμμετεχόντων.

Συγκεκριμένα, ζητήματα όπως η εργασιακή εμπειρία, το εκπαιδευτικό υπόβαθρο και τα ειδικότερα οφέλη που προσδοκούν οι συμμετέχοντες να αποκομίσουν από το εκπαιδευτικό πρόγραμμα συνιστούν καθοριστικούς παράγοντες, που πρέπει να συνεκτιμώνται για την αποτελεσματική προσαρμογή της μεθοδολογίας που θα χρησιμοποιήσει ο εισηγητής.

Τα παρακάτω στοιχεία είναι απολύτως εμπιστευτικά και θα χρησιμοποιηθούν μόνο από το ETI. Οι πληροφορίες αυτές θα βοηθήσουν τον εισηγητή να διαμορφώσει το κατάλληλο εκπαιδευτικό «μείγμα» που θα μεγιστοποιήσει το δικό σας όφελος.

ΠΡΟΦΙΛ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΟΥ	
Όνοματεπώνυμο:	Τράπεζα/εταιρεία:
	Μονάδα:
Σημερινά επαγγελματικά καθήκοντα (σύντομη περιγραφή):	
Χρόνια προϋπηρεσίας: Προηγούμενες θέσεις εργασίας (εντός ή εκτός τραπεζικού χώρου):	
Σπουδές – ειδικότητες:	
Θέματα σχετικά με το πρόγραμμα που γνωρίζετε με οποιονδήποτε τρόπο (π.χ. εμπειρία, εκπαίδευση, αναγνωστικά ενδιαφέροντα):	
Εκπαιδευτικά προγράμματα που έχετε παρακολουθήσει για το ίδιο ή παρεμφερές θέμα:	
Θεματικές ενότητες στις οποίες θα επιθυμούσατε να δώσει μεγαλύτερη έμφαση ο εισηγητής:	

Παρακαλούμε στείλτε το συμπληρωμένο ερωτηματολόγιο μέχρι τις 12/9/2017
στο e-mail: mpapoutsi@hba.gr ή στο fax: 210-3646122.

Ευχαριστούμε για τη συμβολή σας στην αρτιότερη προετοιμασία του προγράμματος.

Τομέας Επικοινωνίας ETI