



E-LEARNING

Επίπεδο 5



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης

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 (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

WA11: Αυτοδιαχείριση και ομαδική διαχείριση

5.1 Λειτουργήστε ως διαχειριστής

LO5.14 Επιδεικνύετε την ικανότητα να κατανοείτε τι προσπαθεί να πετύχει ο οργανισμός.

LO5.15 Επιδεικνύετε την ικανότητα λήψης αποφάσεων (μέσα στο πλαίσιο που παρέχει η εταιρεία ή ο οργανισμός) κι αναγνωρίζετε την ευθύνη γι αυτές.

LO5.16 Επιδεικνύετε την ικανότητα να επιτύχετε ένα στόχο με πίστη στον εαυτό σας και τις δικές σας ικανότητες .

LO5.17 Διαπραγματεύεστε στο επιχειρηματικό περιβάλλον.

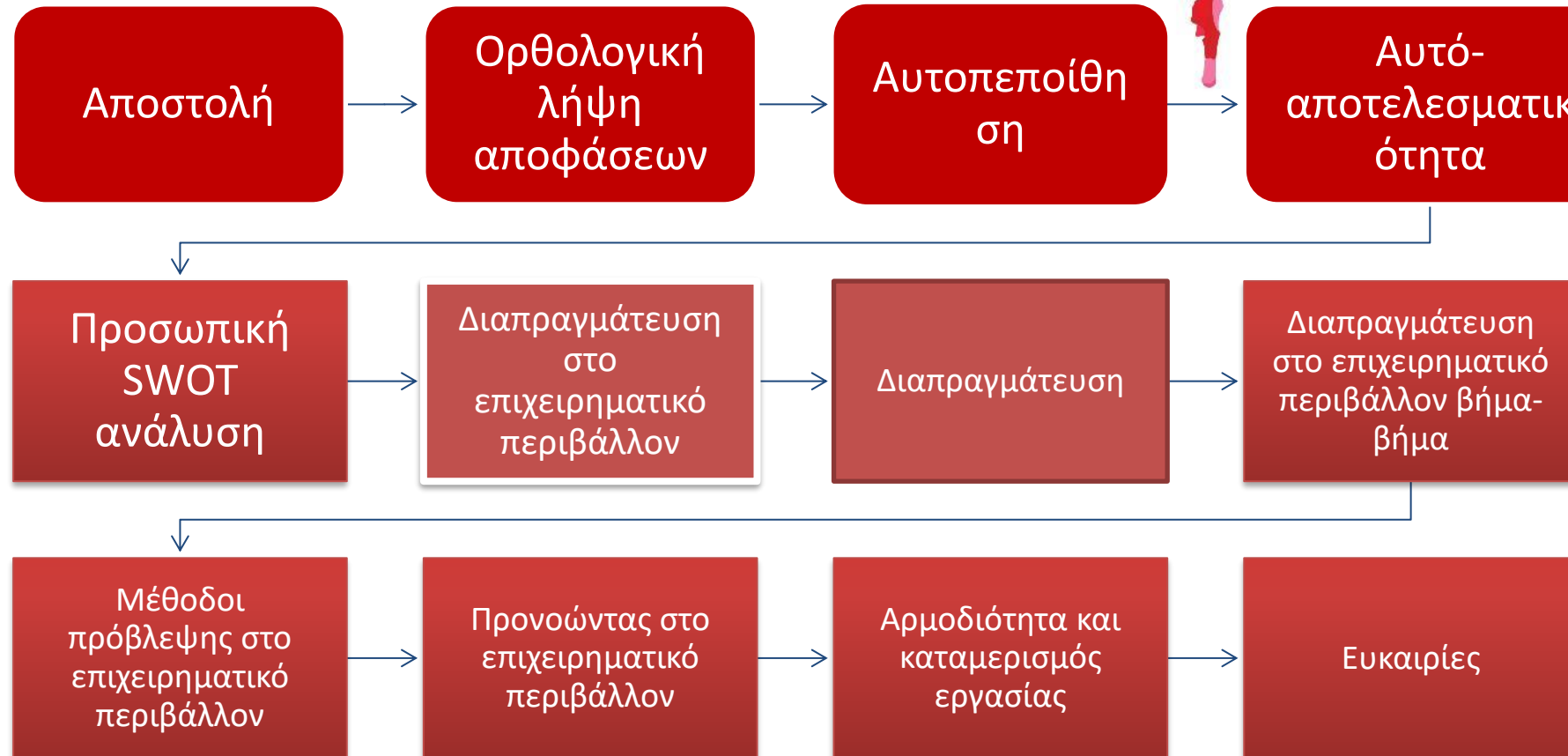
LO5.18 Επιδεικνύετε την ικανότητα να σκέφτεστε μπροστά (να προβλέπετε) και να προετοιμαστείτε για το μέλλον.

LO5.19 Επιδεικνύετε την ικανότητα να ενδιαφέρεστε για τον οργανισμό πέρα από το δικό σας ρόλο

LO5.20 Επιδεικνύετε επιχειρηματική στάση

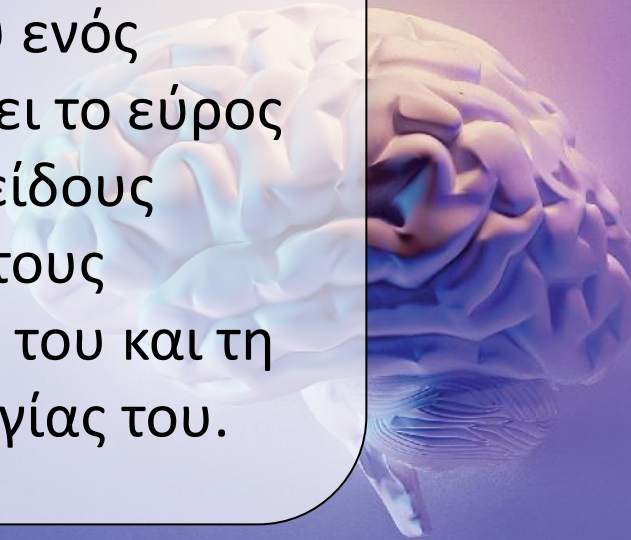


Χάρτης διαδρομής



Δήλωση αποστολής

Μια δήλωση αποστολής είναι μια σύντομη δήλωση του σκοπού ενός οργανισμού, που προσδιορίζει το εύρος των δραστηριοτήτων του: τι είδους προϊόν ή υπηρεσία παρέχει, τους κύριους πελάτες ή την αγορά του και τη γεωγραφική περιοχή λειτουργίας του.



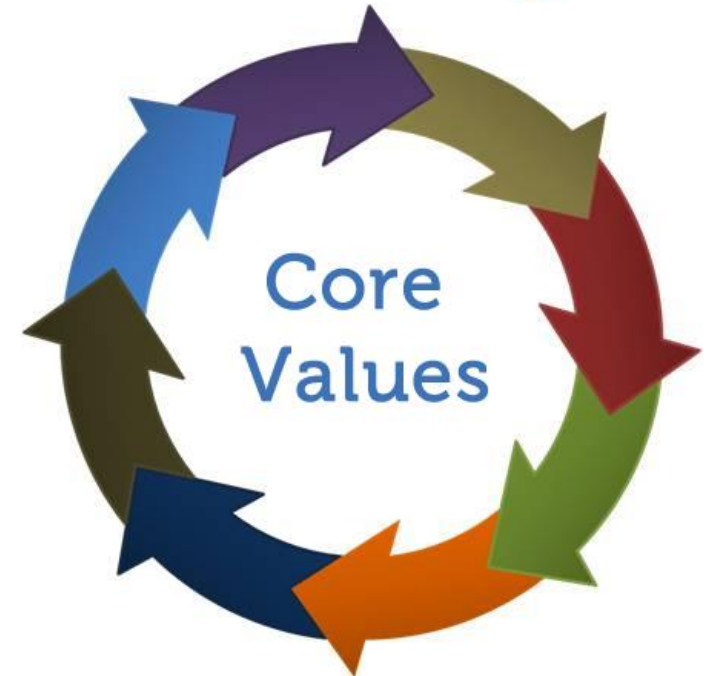
Τρία βασικά συστατικά:

- **Βασική αγορά:** Ποιος είναι ο πελάτης στόχος;
- **Συνεισφορά:** Τι προϊόν ή υπηρεσία προσφέρετε στον πελάτη;
- **Διάκριση:** Τι κάνει το προϊόν ή την υπηρεσία σας μοναδικό, έτσι ώστε ο πελάτης να σας επιλέξει;

- **Εστιάστε στο τελικό αποτέλεσμα**
- **Σημασία της εργασίας των εργαζομένων**
- **Περιβαλλοντικές πτυχές**
- **Ομαδική εργασία**



Οι εταιρικές αξίες είναι η βάση πάνω στην οποία τα μέλη μιας εταιρείας λαμβάνουν αποφάσεις, σχεδιάζουν στρατηγικές και αλληλοεπιδρούν μεταξύ τους και με τους μετόχους τους.



- Ευθύνη
- Ισορροπία
- Δέσμευση
- Κοινότητα
- Πολυπολιτισμικότητα
- Ενδυνάμωση
- Καινοτομία
- Ακεραιότητα
- Ιδιοκτησία



Επικοινωνία της αποστολής με την ομάδα

1.
Τοποθέτηση
δράσεων σε
ένα πλαίσιο

2.
Κατανόηση
των
συμβαλλόμενων
μερών στην
αποστολή

3.
Προσδιορισμός των
βασικών
αξιών

4.
Προσδιορισμός των
βασικών
στόχων

5.
Περιγραφή
του
επιθυμητού
μέλλοντος

6.
Δημιουργία
μεγάλης
εικόνας



Πατήστε το **κουμπί κουίζ** για να επεξεργαστείτε το κουίζ.

e-eupo Certification for Administration Personnel

Create your mission statement

Step 1: Consider your company's vision.

Ask yourself the following questions:

1. What do we do and how?
2. Who do we do it for?
3. Why do we do it?

Step 2: Connect the three answers:

We for because .

- **Ορθολογική λήψη αποφάσεων** σημαίνει χρήση ανάλυσης, γεγονότων και μιας διαδικασίας βήμα προς βήμα για να καταλήξουμε σε μια απόφαση.
- Μια ακριβής, αναλυτική διαδικασία που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να καταλήξετε σε μια απόφαση που βασίζεται σε γεγονότα.

- Ορίστε το πρόβλημα
- Ορίστε τα κριτήρια λήψης της απόφασης
- Κατανομήστε το βάρος ανάμεσα στα κριτήρια
- Αναπτύξτε εναλλακτικές λύσεις
- Αξιολογήστε αυτές τις εναλλακτικές λύσεις
- Επιλέξτε τις καλύτερες

Μπορείτε να διαθέσετε συνολικά 100 βαθμούς και στη συνέχεια να διαθέσετε διαφορετικό ποσό σε κάθε κριτήριο ανάλογα με τις ανάγκες και τα χαρακτηριστικά.

1. Κόστος – 30 βαθμοί
2. Ηθική – 10 βαθμοί
3. Επίπεδα κινδύνου– 10 βαθμοί
4. Εξοικονόμηση κόστους – 25 βαθμοί
5. Απόδοση επένδυσης– 25 βαθμοί

ΣΥΝΟΛΟ – 100 ΒΑΘΜΟΙ

Μεθοδολογικό Εργαλείο Ι

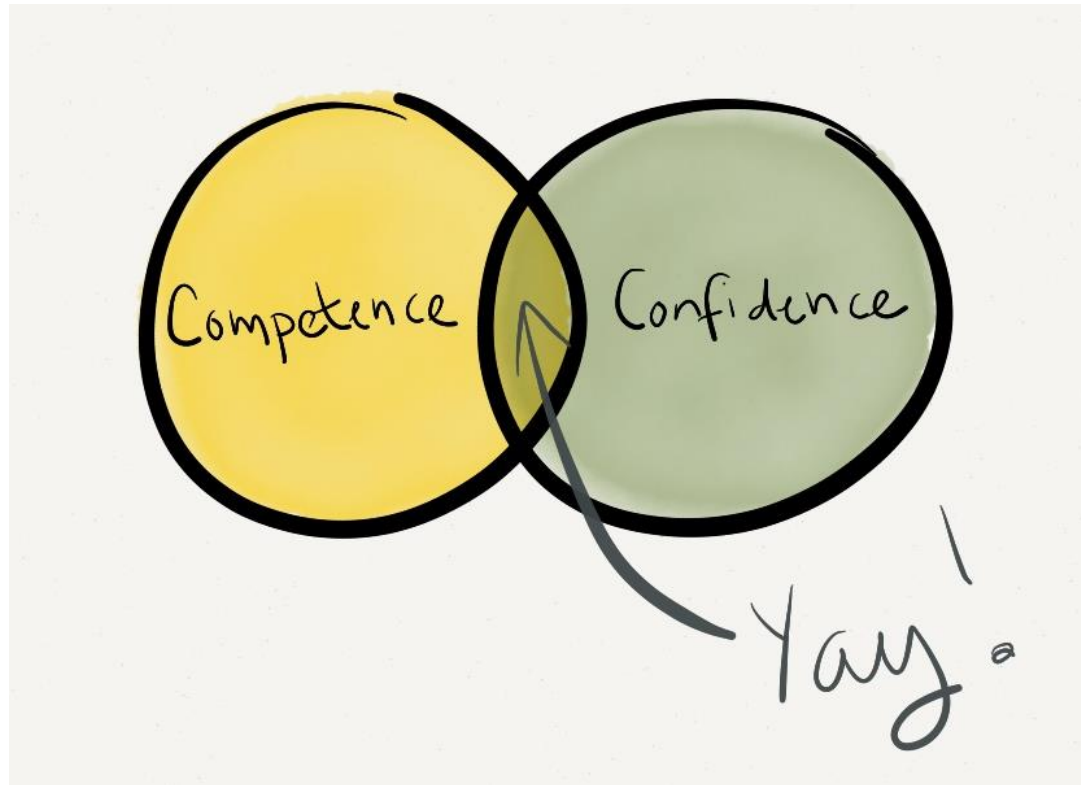


Πάρε την απόφαση
E-EUPA_LO_5.15_M_001

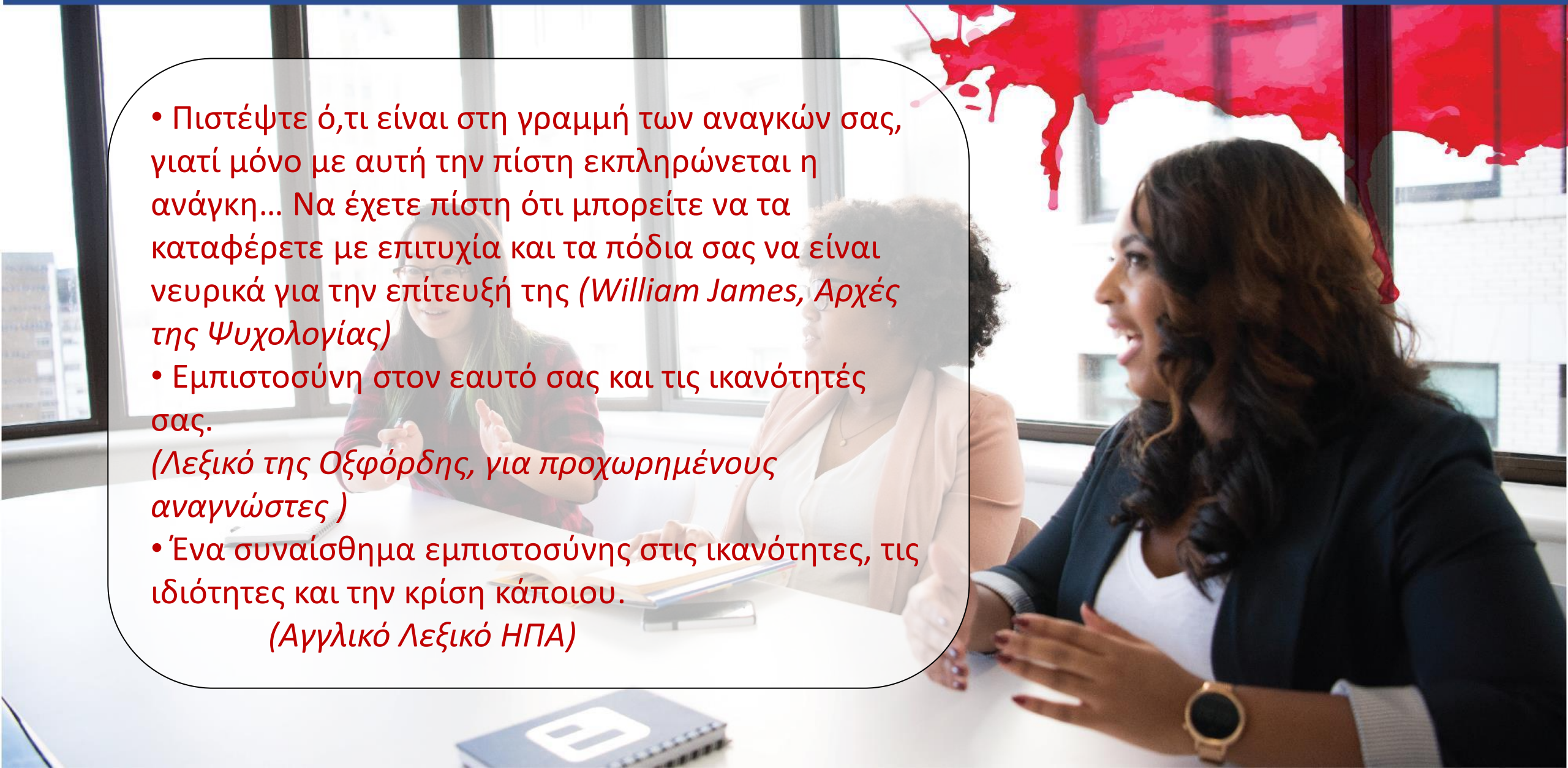
Τι είναι αυτοπεποίθηση;

Ποια είναι η σημασία της αυτοπεποίθησης κατά τη γνώμη σας;

Τι είναι η αυτοπεποίθηση;



- Πιστέψτε ό,τι είναι στη γραμμή των αναγκών σας, γιατί μόνο με αυτή την πίστη εκπληρώνεται η ανάγκη... Να έχετε πίστη ότι μπορείτε να τα καταφέρετε με επιτυχία και τα πόδια σας να είναι νευρικά για την επίτευξή της (*William James, Αρχές της Ψυχολογίας*)
- Εμπιστοσύνη στον εαυτό σας και τις ικανότητές σας.
(*Λεξικό της Οξφόρδης, για προχωρημένους αναγνώστες*)
- Ένα συναίσθημα εμπιστοσύνης στις ικανότητες, τις ιδιότητες και την κρίση κάποιου.
(*Αγγλικό Λεξικό ΗΠΑ*)



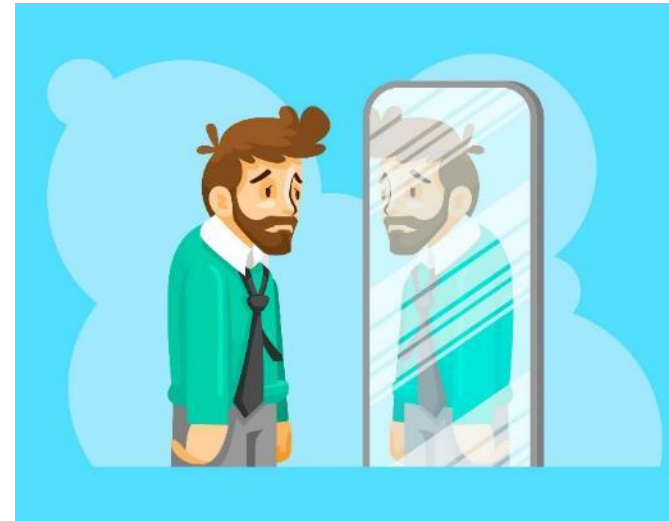
- Χαμηλή αυτοπεποίθηση
- Βέλτιστη αυτοπεποίθηση
- Υπερβολική αυτοπεποίθηση



Πως να βελτιώσετε την αυτοπεποίθηση

1. Να σχεδιάζετε και να προετοιμάζεστε για το άγνωστο.
2. Να μαθαίνετε, να συλλέγετε γνώσει και να εξασκήστε.
3. Να εξασκείτε τη θετική σκέψη.
4. Να συνομιλείτε με άλλους και να ακολουθείτε το παράδειγμά τους.
5. Να συλλέγετε εμπειρία.
6. Να είστε διεκδικητικοί.
7. Να αποφεύγετε την αλαζονεία.

- 1) Αίσθημα δυστυχίας
- 2) Αίσθημα άγχους
- 3) Αίσθημα κατωτερότητας ή ανωτερότητας
- 4) Ανυπομονησία ή εκνευρισμός με τον εαυτό ή τους άλλους
- 5) Στόχοι εξωτερικά προσανατολισμένοι
- 6) Αρνητικότητα



- 1) Υπευθυνότητα
- 2) Δέσμευση στους στόχους
- 3) Γνησιότητα
- 4) Συγχωρητική προσωπικότητα
- 5) Εσωτερικές αξίες
- 6) Θετική στάση
- 7) Αυτοβελτίωση



- Η αυτοαποτελεσματικότητα είναι η πίστη ενός ατόμου στην ικανότητά του να επιτύχει κάποιο συγκεκριμένο στόχο ή έργο.
- Γενικά αντιστοιχεί στο επίπεδο ικανότητας που αισθάνεται ένα άτομο.
- Η ικανότητα μπορεί να διαφέρει από τη μια κατάσταση στην άλλη.



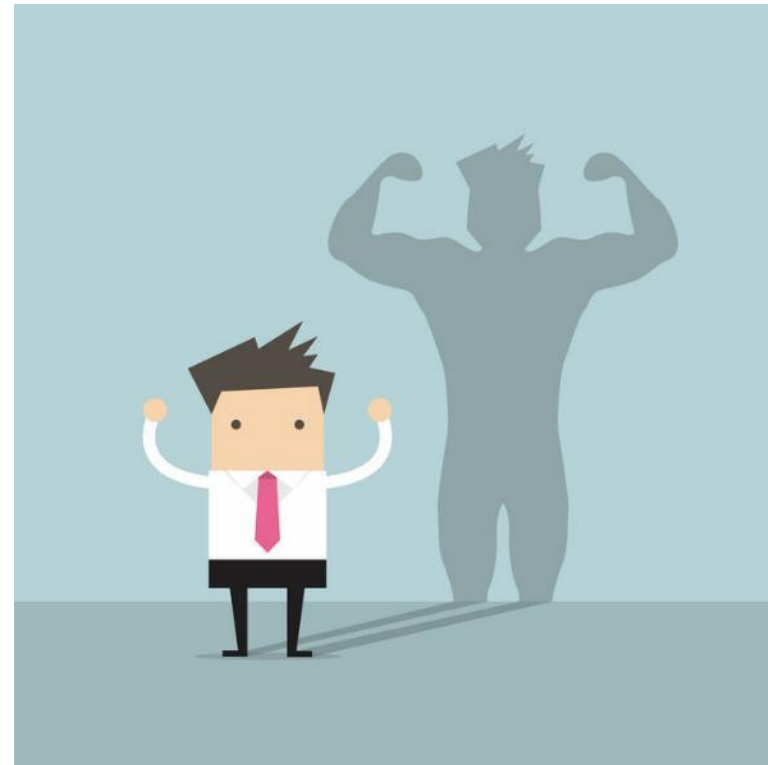
In order to succeed, people need a sense of self-efficacy, to struggle together with resilience to meet the inevitable obstacles and inequities of life.

— Albert Bandura —

AZ QUOTES

Χαρακτηριστικά χαμηλής αυτό-αποτελεσματικότητας

- 1) Φόβος ρίσκων
- 2) Φόβος της αβεβαιότητας
- 3) Αίσθημα αποτυχίας
- 4) Διαχείριση εντυπώσεων





Τεστ Αυτοπεποίθησης E-EUPA_LO_5.16_M_001



- Η διαπραγμάτευση είναι αναπόσπαστο κομμάτι της καθημερινότητας.
- Στον επιχειρηματικό κόσμο, ωστόσο, είναι μια κρίσιμη δεξιότητα.
- Δεν είναι ζήτημα τύχης- είναι θέμα:
 - Πειθαρχίας
 - Επιμονής
 - Εξάσκησης
 - Ετοιμότητας

*Το πλαίσιο των εμπορικών διαπραγματεύσεων
MARIUS PETRESCU, ROXANA DINESCU, DELIA
POPESCU

Η εμπορική διαπραγμάτευση
αποτελείται από τρία θεμελιώδη
στοιχεία:

- Οι παράγοντες: ο πωλητής και ο αγοραστής
- Οι διαφορές: στόχων, πληροφοριών, καταστατικών, αξιών
- Η επιθυμία να επιτευχθεί συμφωνία

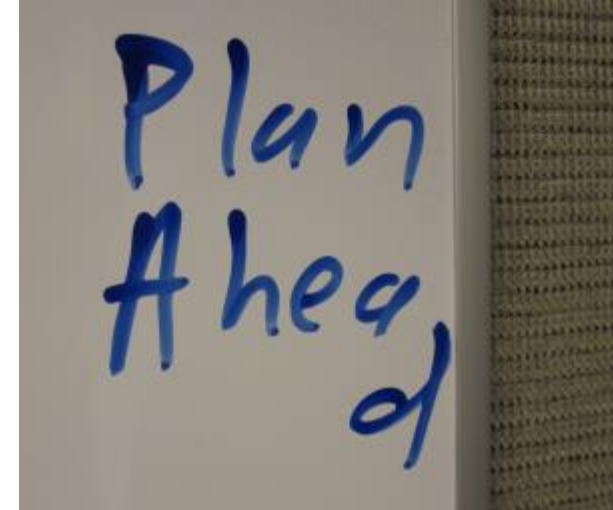
Διαπραγμάτευση στο επιχειρηματικό περιβάλλον:βήμα προς βήμα

1. **Ακούστε και κατανοήστε τα ζητήματα και την άποψη του άλλου μέρους.**
2. **Να είστε προετοιμασμένοι.**
3. **Να διατηρείτε τις διαπραγματεύσεις επαγγελματικές κι ευγενικές.**
4. **Να κατανοείτε την δυναμική της συμφωνίας.**
5. **Να συντάσσετε πάντα την πρώτη έκδοση της συμφωνίας.**
6. **Να είστε έτοιμοι να «παίξετε πόκερ» και να είστε έτοιμοι να φύγετε.**
7. **Να αποφεύγετε τους συνεχείς συμβιβασμούς**
8. **Να έχετε στο μυαλό σας πως ο χρόνος είναι σημαντικός.**
9. **Μην αγνοείτε τις εναλλακτικές λύσεις.**
10. **Μην κολλάτε σε ένα θέμα.**
11. **Προσδιορίστε ποιος είναι ο πραγματικός υπεύθυνος λήψης αποφάσεων.**
12. **Μην αποδέχεστε την πρώτη προσφοράά.**
13. **Να κάνετε τη σωστή ερώτηση.**
14. **Ετοιμάστε μια επιστολή προθέσεων ή ένα φύλλο όρων που να αντικατοπτρίζει τη συμφωνία σας.**
15. **Λάβετε σχόλια ανατροφοδότησης από τον διευθυντή, τους συναδέλφους σας, τους δικηγόρους κ.λ.π.**



Τακτικές Διαπραγμάτευσης E-EUPA_LO_5.17_M_001

Το να κοιτάς μπροστά είναι μια κρίσιμη ικανότητα για επιτυχημένους ηγέτες και επιχειρηματίες, γιατί αν μπορείς να προβλέψεις την αγορά σου, οι ανταμοιβές μπορεί να είναι τεράστιες.



Μέθοδοι πρόβλεψης στο επιχειρηματικό περιβάλλον

Ποιοτικά μοντέλα:

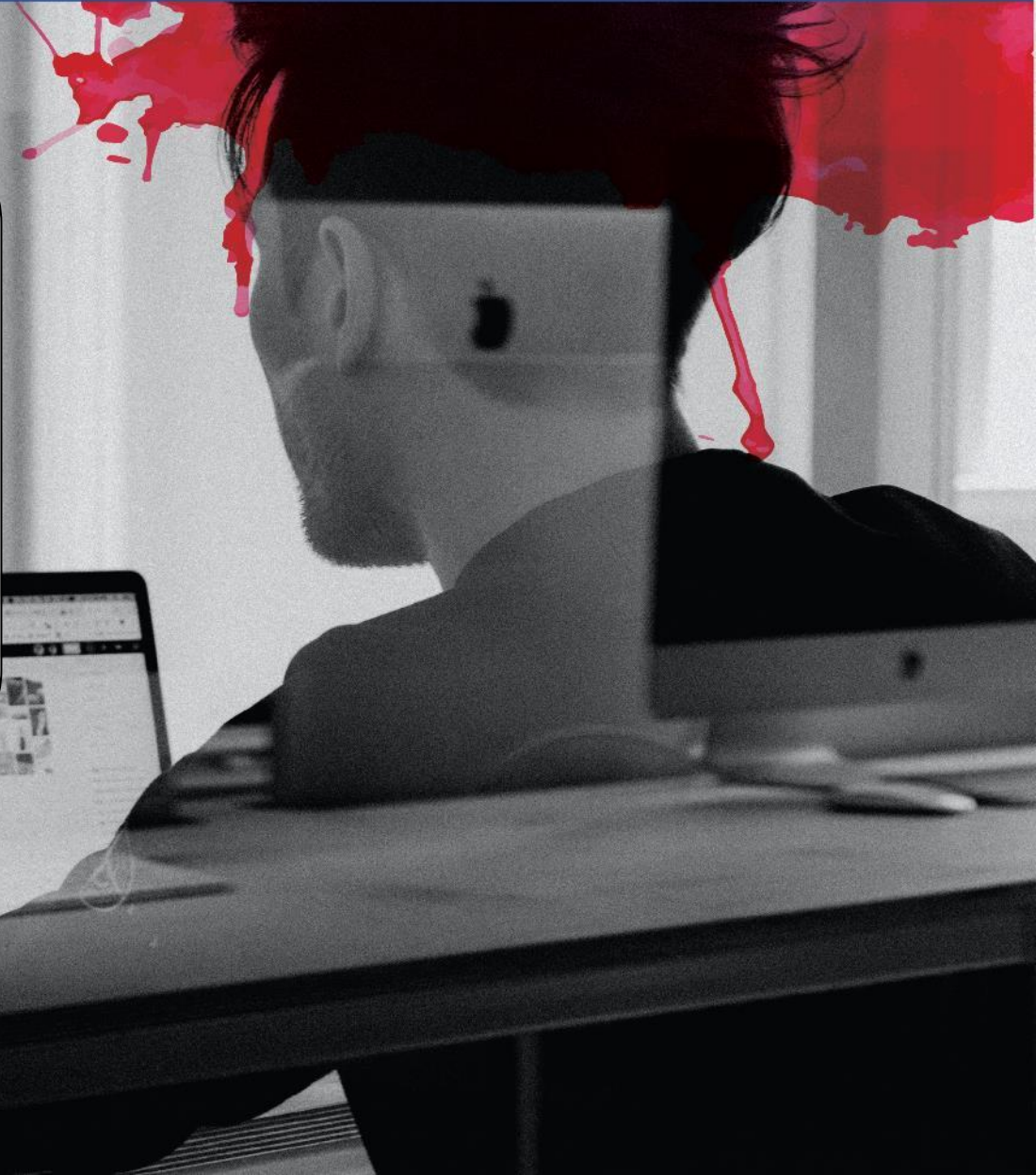
- Είναι επιτυχημένα σχετικά με μακροπρόθεσμες προβλέψεις.
- Καθοδηγούνται από ειδικούς.
- Μπορεί να είναι χρήσιμα στην πρόβλεψη της βραχυπρόθεσμης επιτυχίας εταιρειών, προϊόντων και υπηρεσιών.
- Έχουν περιορισμούς λόγω της εξάρτησης τους από τη γνώμη για μετρήσιμα δεδομένα.

Ποσοτικά μοντέλα:

- Βγάζουν το ανθρώπινο στοιχείο από την ανάλυση
- Ασχολούνται μόνο με δεδομένα.
- Προβλέπουν πού θα βρίσκονται μακροπρόθεσμα μεταβλητές όπως οι πωλήσεις, το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν, οι τιμές κατοικιών και ούτω καθεξής, μετρούμενες σε μήνες ή χρόνια.

Πως λειτουργεί η πρόβλεψη;

- Επιλέγεται ένα πρόβλημα ή ένα σημείο δεδομένων.
- Επιλέγονται θεωρητικές μεταβλητές και ένα ιδανικό σύνολο δεδομένων.
- Αυτός που πραγματοποιεί την πρόβλεψη προχωρά σε ορισμένες υποθέσεις για να απλοποιήσει τη διαδικασία.



Η διαδικασία των 5 βημάτων του Bill Bartman:

1. Δημιουργήστε απόσταση από την επιχείρησή σας για να αποκτήσετε προοπτική.
2. Σκεφτείτε τις κατευθύνσεις.
3. Να δράσετε πριν να είστε εντελώς έτοιμοι.
4. Μην υποθέτετε ότι γνωρίζετε τι θέλουν και τι χρειάζονται οι πελάτες σας.
5. Μην περιμένετε κοινωνική επικύρωση και άνεση.

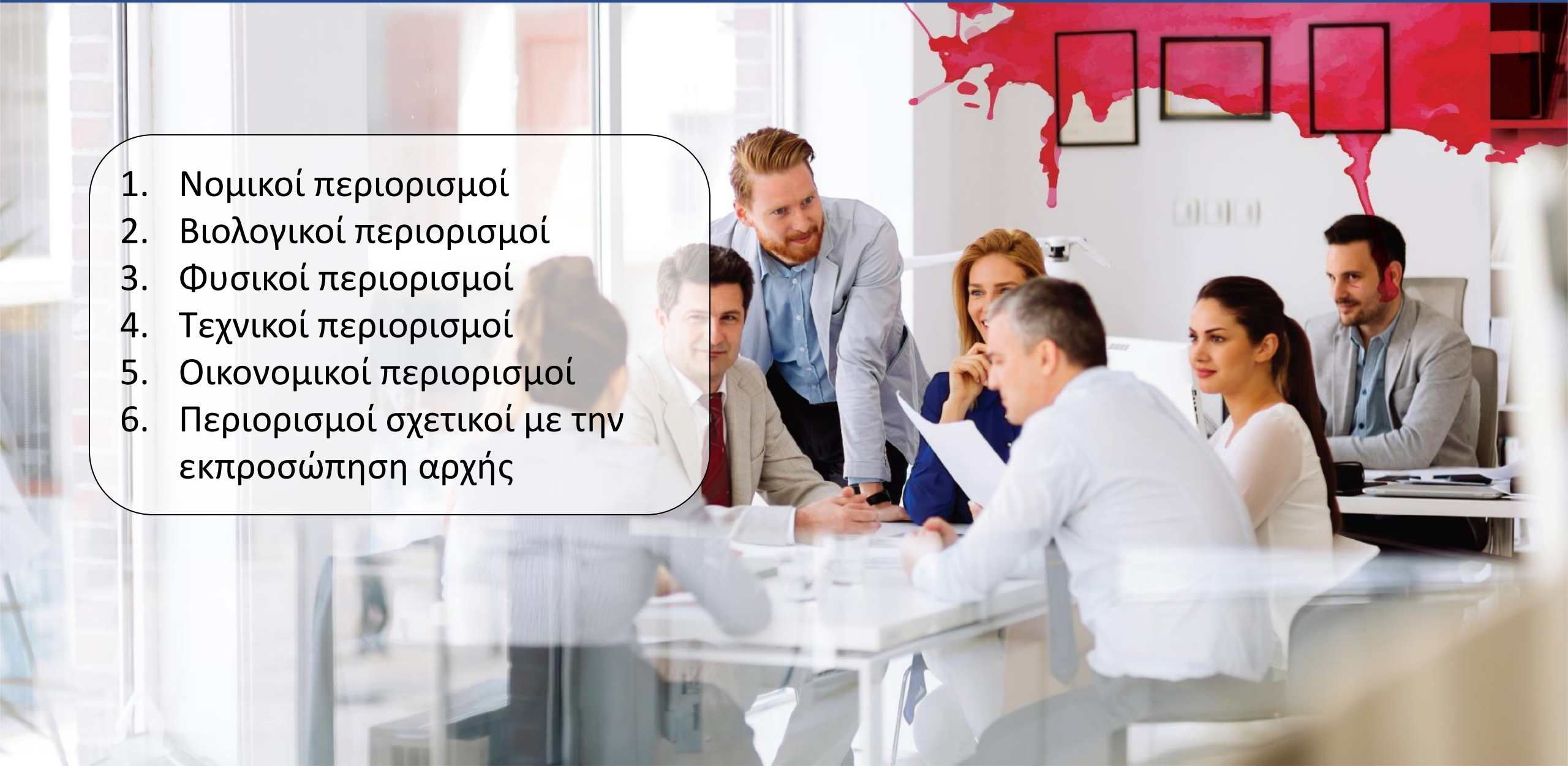




Σκεπτόμενος Μπροστά
E-EUPA_LO_5.18_M_001

Όρια της εξουσίας

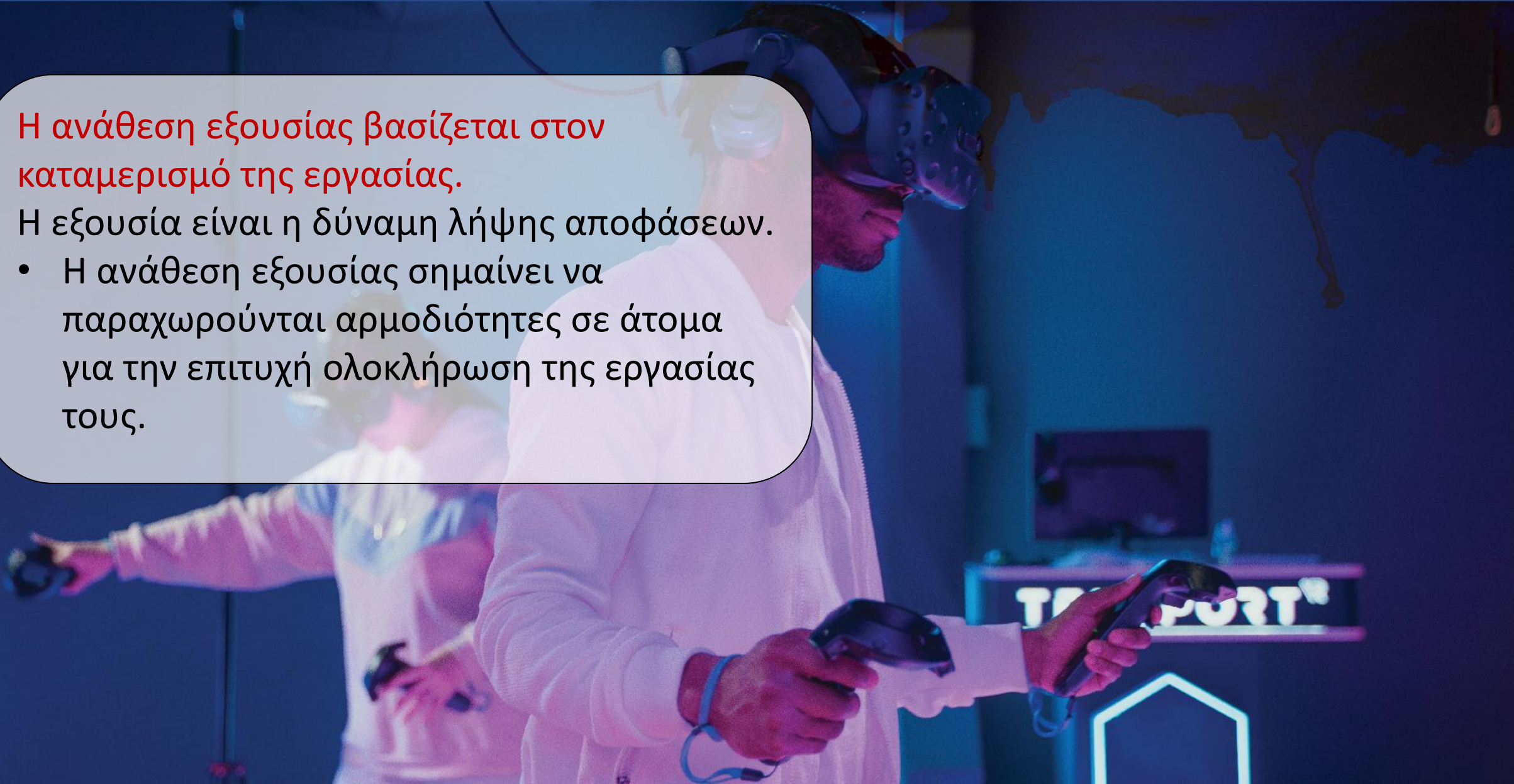
1. Νομικοί περιορισμοί
2. Βιολογικοί περιορισμοί
3. Φυσικοί περιορισμοί
4. Τεχνικοί περιορισμοί
5. Οικονομικοί περιορισμοί
6. Περιορισμοί σχετικοί με την εκπροσώπηση αρχής



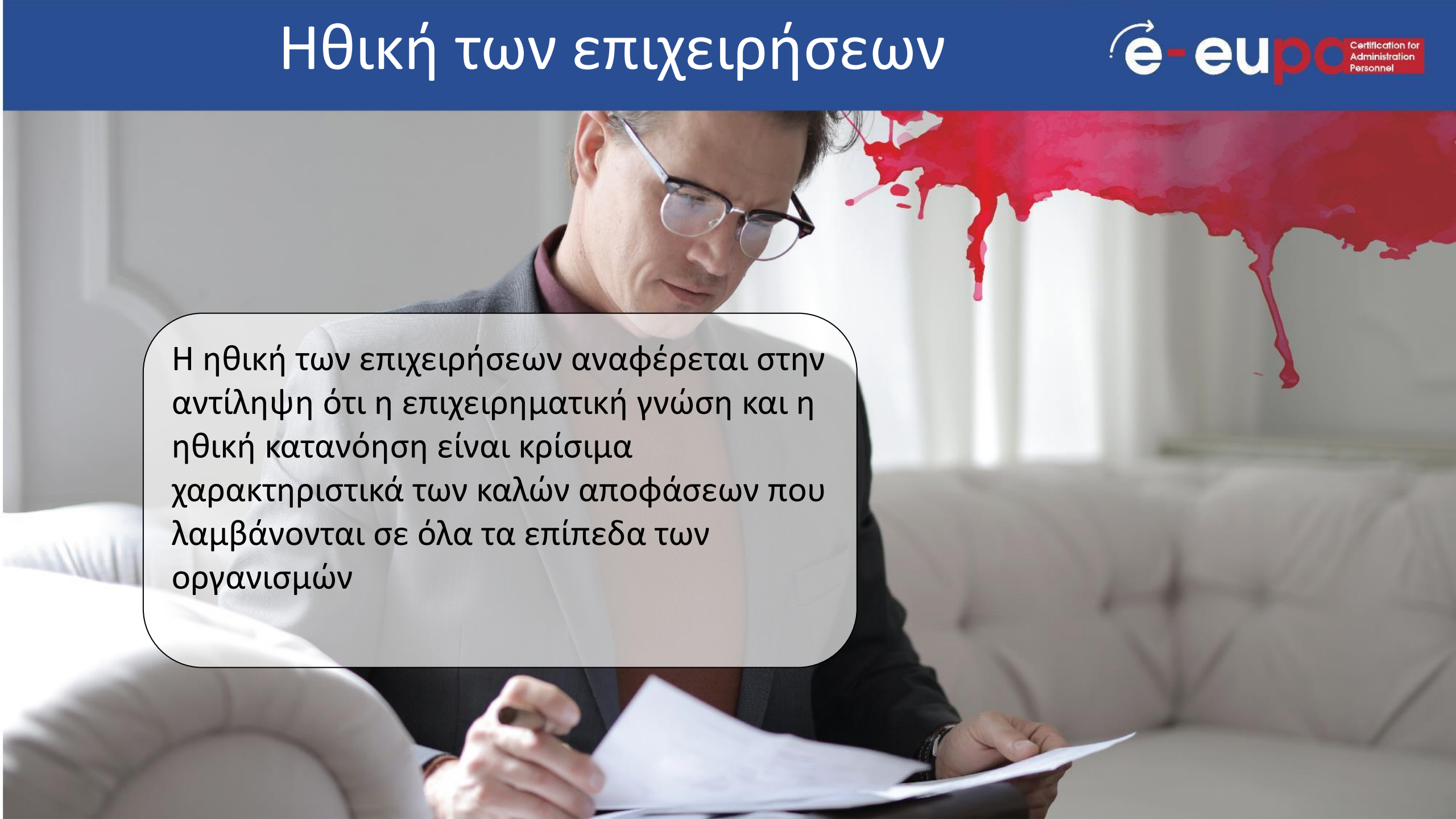
Η ανάθεση εξουσίας βασίζεται στον καταμερισμό της εργασίας.

Η εξουσία είναι η δύναμη λήψης αποφάσεων.

- Η ανάθεση εξουσίας σημαίνει να παραχωρούνται αρμοδιότητες σε άτομα για την επιτυχή ολοκλήρωση της εργασίας τους.



Σύμφωνα με τον Michael Frese και την Doris Fay, η πρωτοβουλία είναι «Εργασιακή συμπεριφορά που χαρακτηρίζεται από τη φύση της και ξεκινά από τον εαυτό της, την προληπτική της προσέγγιση και το ότι είναι επίμονη στο να ξεπερνά τις δυσκολίες που προκύπτουν κατά την επιδίωξη ενός στόχου».



Η ηθική των επιχειρήσεων αναφέρεται στην αντίληψη ότι η επιχειρηματική γνώση και η ηθική κατανόηση είναι κρίσιμα χαρακτηριστικά των καλών αποφάσεων που λαμβάνονται σε όλα τα επίπεδα των οργανισμών

Αναποτελεσματικότητα στην αγορά = Πηγή νέων επιχειρηματικών ευκαιριών

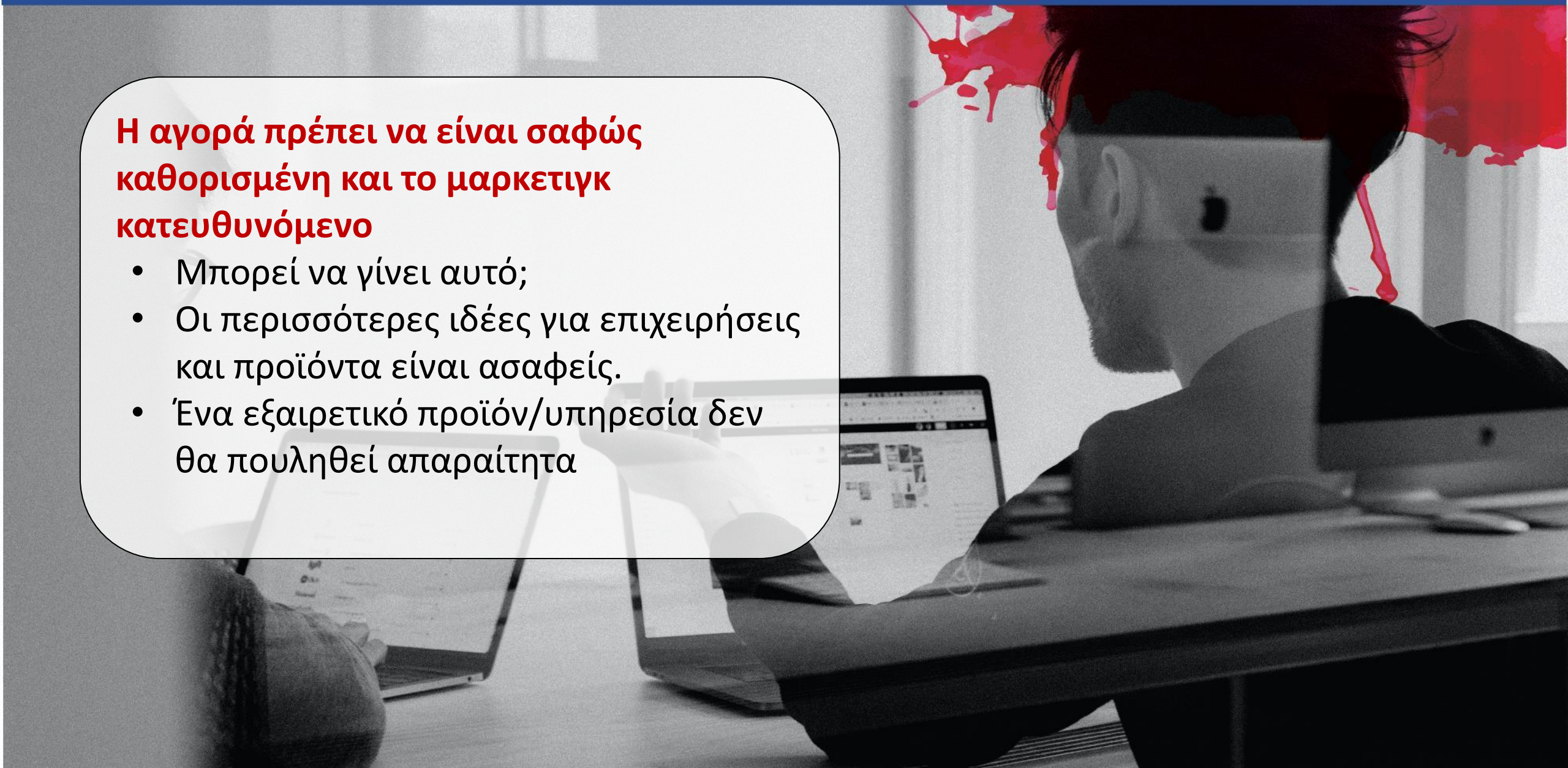
- Εάν δείτε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία που παρέχεται σε μια αγορά αλλά δεν είναι διαθέσιμο/μη στην αγορά σας ρωτήστε τον εαυτό σας:
 - Πως να διορθώσω αυτή την αναποτελεσματικότητα;
 - Ποιοι πόροι και ποιες δυνατότητες χρειάζονται για να διορθωθεί αυτή η αναποτελεσματικότητα;



and fails as
way for the fault
is opportunity in
at his new play
of fault in

**Η αγορά πρέπει να είναι σαφώς
καθορισμένη και το μαρκετιγκ
κατευθυνόμενο**

- Μπορεί να γίνει αυτό;
- Οι περισσότερες ιδέες για επιχειρήσεις και προϊόντα είναι ασαφείς.
- Ένα εξαιρετικό προϊόν/υπηρεσία δεν θα πουληθεί απαραίτητα



Αξιολόγηση κινδύνων

- Αξιολογήστε τα δεδομένα.
- Να εστιάσετε στις αδυναμίες και τα δυνατά σας σημεία.
- Αναθέστε.
- Βεβαιωθείτε ότι είναι διαθέσιμοι οι απαραίτητοι πόροι (οικονομικοί και ανθρώπινοι)

Ηθική των επιχειρήσεων

1. Δικαιοσύνη.
2. Ακεραιότητα.
3. Ευπρέπεια.
4. Βιωσιμότητα.





Πείθοντας τον προϊστάμενό σου ότι το ήθος είναι σημαντικό!
E-EUPA_LO_5.19_M_001

- Περιγράψτε και εφαρμόστε ορθολογικά μοντέλα λήψης αποφάσεων.
- Περιγράψτε τους παράγοντες που θέτουν το πλαίσιο για τη λήψη αποφάσεων.
- Εξηγήστε γιατί η αυτοπεποίθηση είναι σημαντική στην εργασία και την προσωπική ζωή.



Ανακεφαλαιωτικές Ερωτήσεις/ δραστηριότητες ενότητας

- Καταγράψτε πιθανούς λόγους που μπορεί να οδηγήσουν κάποιον να χάσει την αυτοπεποίθησή του.
- Ορίστε την αυτοεκτίμηση και την αυτοαποτελεσματικότητα.
- Καταγράψτε τεχνικές για την οικοδόμηση αυτοπεποίθησης για μεγαλύτερη επιτυχία στην εργασία και την προσωπική ζωή.
- Εξηγήστε τις βασικές αρχές της διαπραγμάτευσης

• .



Ερώτηση ανακεφαλαίωσης 1:

Μπορείτε να περιγράψετε και να εφαρμόσετε ορθολογικά μοντέλα λήψης αποφάσεων;

Ερώτηση ανακεφαλαίωσης 2:

Μπορείτε να ορίσετε την αυτοεκτίμηση και την αυτοαποτελεσματικότητα;

Ερώτηση ανακεφαλαίωσης 3:

Μπορείτε να εξηγήσετε τη διαδικασία της διαπραγμάτευσης και πώς χρησιμοποιείται στις επιχειρήσεις;

Εφαρμογή και βελτίωση αποστολής:

- Εστιάστε στο τελικό αποτέλεσμα που παράγει ο οργανισμός, όχι μόνο στα καθήκοντα που εκτελούν τα άτομα.
- Βοηθήστε τους υπαλλήλους να κατανοήσουν τις αρνητικές συνέπειες του να μην κάνουν καλά τη δουλειά τους.
- Διηγηθείτε ιστορίες (και επιτυχίας και αποτυχίας) που δείχνουν πόσο ουσιαστικοί είναι πραγματικά οι άνθρωποι σας.

Δράστε πριν να είστε εντελώς έτοιμοι:

- Πρέπει να είστε λίγο μπροστά από το χρόνο σας.
- Συνηθίστε το γεγονός πως ενεργείτε χωρίς να έχετε όλα τα δεδομένα.
- Προσπαθήστε να λαμβάνετε επιχειρηματικές αποφάσεις βασισμένες σε γεγονότα όποτε είναι δυνατόν.
- Να είστε πιο προκατειλημμένοι ως προς την ταχύτητα από ό,τι προς τα πλήρη δεδομένα.

Η εμπορική διαπραγμάτευση αποτελείται από τρία θεμελιώδη στοιχεία:

- Τους παράγοντες: τον πωλητή και τον αγοραστή
- Τις διαφορές: μεταξύ στόχων, πληροφοριών, καταστατικών, αξιών
- Η επιθυμία να επιτευχθεί η συμφωνία

Αξιολόγηση κινδύνων:

- Αξιολογήστε τα δεδομένα
- Εστιάστε στα δυνατά σημεία και τις αδυναμίες
- Αναθέστε
- Βεβαιωθείτε ότι υπάρχουν οι απαραίτητοι πόροι (τόσο οικονομικοί όσο και ανθρώπινοι)

Περιστάσεις που προσφέρουν ευκαιρίες

- Εκδηλώσεις δικτύωσης, εκπαιδευτικά μαθήματα ή συνέδρια
- Ένας συνάδελφος παίρνει παρατεταμένη άδεια
- Ένας νέος ρόλος ή έργο που σας αναγκάζει να μάθετε νέες δεξιότητες, όπως δημόσια ομιλία ή διεθνείς σχέσεις
- Επέκταση ή εξαγορά εταιρείας
- Και πολλά ακόμη...



ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ!

Έχετε ολοκληρώσει την Ενότητα 4.1, Μέρος Δ



Με τη συγχρηματοδότηση
της Ευρωπαϊκής Ένωσης

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 (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

