

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ Α/Α2

SYLLABUS ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 24 ωρών

Τρόπος Διεξαγωγής: Σύγχρονη Εξ Αποστάσεως Εκπαίδευση

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΣ

Θεόδωρος Αξιλιοθιώτης,

Οικονομολόγος B.A. (Hons) Economics, Kingston University,

MSc Economics Birkbeck College, University of London,

Υπεύθυνος κατάρτισης ΕΒΕΘ

Επιστημονικός Συντονισμός

Dr. Δημήτριος Σουμπενιώτης

Καθηγητής Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης ΠΑΜΑΚ

Σταματιάδου Κυριακή

Πτυχιούχος Economia e Commercio,

Università degli studi di Bari, Ιταλία.

MBA Διοίκηση Επιχειρήσεων ΠΑΜΑΚ

Υπ. Διδάκτωρ στη Στρατηγική Χρηματοοικονομική Διοίκηση, ΠΑΜΑΚ



ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΙΑΝ 2026

1. ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε επιχειρηματίες, αυταπασχολούμενους, στελέχη επιχειρήσεων, εργαζόμενους και πολίτες που θέλουν να βελτιώσουν την διαπραγματευτική τους ικανότητα, ανεξαρτήτως μορφωτικού επιπέδου, εργασιακής εξειδίκευσης και περιγραφής εργασίας.

2. ΣΚΟΠΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Να αναπτύξει την διαπραγματευτική ικανότητα των συμμετεχόντων ώστε να διεκδικούν αλλά και να αντιμετωπίζουν διεκδικήσεις και αιτήματα άλλων, με επιτυχία. Το πρόγραμμα θα μεταδώσει γνώσεις και θα αναπτύξει δεξιότητες μέσω των οποίων οι επιμορφούμενοι θα εμπεδώσουν το μείγμα της **Νικητήριας Διαπραγματευτικής Συμπεριφοράς** ώστε, τόσο σε προσωπικό επίπεδο (με φίλους, γνωστούς, συναδέλφους, συμπολίτες, συνεργάτες) όσο και σε επιχειρηματικό επίπεδο (με προμηθευτές, πελάτες, υφισταμένους, προϊσταμένους, εποπτικές αρχές, ανταγωνιστές, χρηματοδότες, εκπροσώπους του εργατικού, φορολογικού και εμπορικού δικαίου) να επιτυγχάνουν τα καλλίτερα δυνατά αποτελέσματα.

3. ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Στο πλαίσιο των προβλεπόμενων εισηγήσεων, οι ωφελούμενοι αναμένεται να:

- αποκτήσουν αλλά και να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους σχετικά με τους *εναλλακτικούς Μορφές Διαπραγμάτευσης και θα εξοικειωθούν* με τις ιδιαιτερότητες τους
- ενημερωθούν αλλά και εκπαιδευτούν στη χρήση των διαθέσιμων τακτικών ώστε ευκολότερα να επιτυγχάνουν το επιθυμητό αποτέλεσμα
- κατανοήσουν τις φάσεις μιας διαπραγμάτευσης και να ενημερωθούν για τις απαραίτητες ενέργειες αλλά και για τις απαραίτητες θέσεις / δηλώσεις που θα πρέπει να υλοποιηθούν / διατυπωθούν σε κάθε φάση
- αποκτήσουν αυτογνωσία αναφορικά με τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες αλλά και για αδύνατά τους σημεία έτσι ώστε εκ των υστέρων να φροντίσουν για την κάλυψη των κενών σε συγκεκριμένα γνωστικά πεδία και δεξιότητες.
- εμπεδώσουν τους κανόνες των διαπραγματεύσεων ώστε να αποφεύγονται λανθασμένες επιλογές και συμπεριφορές που είναι ικανές να οδηγήσουν σε καταστροφικά αποτελέσματα
- ομοίως, θα εμπεδώσουν τους κανόνες των διεθνών διαπραγματεύσεων ώστε να αποφεύγονται παγίδες που οφείλονται στις διαφορές κουλτούρας των συνομιλητών
- εξοικειωθούν με τη διαχείριση των τακτικών προσέγγισης όπως Συμβιβασμός, Συναλλαγή, Συναισθηματική Φόρτιση, Λογικά Επιχειρήματα, Εξαναγκασμός.
- αποκτήσουν τις δεξιότητες που θα τους επιτρέπουν να αποφεύγουν τα λεγόμενα «ενστικτώδη λάθη» σε μία διαπραγμάτευση
- διαθέτουν ικανότητες αποτελεσματικής διαπραγμάτευσης με το σύνολο των stakeholders.
- Επιδιώξουν την επαγγελματική τους αποκατάσταση μέσω της αυτό-απασχόλησης.

4. ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ & ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ που θα ΑΝΑΠΤΥΧΘΟΥΝ

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα θα «καλλιεργήσει» τις κάτωθι γενικές ικανότητες

- Ικανότητα διεξαγωγής επιτυχημένων διαπραγματεύσεων
- Ικανότητα κατάλληλης προετοιμασίας μιας διαπραγμάτευσης

- Ικανότητα εντοπισμού αποδεικτικού υλικού
- Ικανότητα ανάπτυξης επιχειρημάτων
- Ικανότητα διεκδίκησης ευνοϊκότερων εμπορικών συμβολαίων και επιχειρηματικών συμφωνιών
- Ικανότητα αποτελεσματικής αντιμετώπισης απαιτήσεων, αιτημάτων και διεκδικήσεων των stakeholders.
- Ικανότητα αντιμετώπισης κρίσεων και έκτακτων καταστάσεων με επιτυχία
- Ικανότητα ΠΕΙΘΟΥΣ
- Ικανότητα αξιοποίησης χρήσης εργαλείων πολλαπλασιασμού της διαπραγμάτευσης ικανότητας όπως η Ρητορική Τέχνη, ο Εντυπωσιασμός, Η Προπαγάνδα, το Κοινωνικά Δίκτυα, το Lobbying και οι Δημόσιες Σχέσεις.

5. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

Εισαγωγή στην τεχνική των διαπραγματεύσεων: (Προετοιμασία, Συναισθηματική Νοημοσύνη, ο Αλγόριθμος του Αυθορμητισμού, Φύση-Παιδεία-Έθος, Εντυπωσιασμός, Προπαγάνδα, Κοινωνικά Δίκτυα, Lobbying).

Αξιολόγηση Διαπραγματευτικής Ικανότητας των Εκπαιδευμένων: Αξιοποίηση ψυχομετρικού τεστ.

Τα δέκα (10) Ενστικτώδη Λάθη ενός μη εκπαιδευμένου Διαπραγματευτή: Απουσία Κύκλου Μάθησης, Ισχυρογνωμοσύνη, Ανταγωνιστική Προσέγγιση, Συγχέοντας Προβλήματα με Ανθρώπους, Προτιμώντας το Βραχυπρόθεσμο Κέρδος, Η Παγίδα της Μοναδικής Λύσης, Αυθαίρετες Λύσεις, Υπερβολική Αυτοπεποίθηση, Μανία με τις Διαπραγματεύσεις.

Οι Φάσεις μιας Διαπραγμάτευσης: Προετοιμασία, Άνοιγμα, Ανίχνευση, Διαπραγμάτευση Κίνηση, Συμφωνία, Συμπεράσματα, Εφαρμογή.

Τεχνικές Ανάπτυξης Επιχειρημάτων: Μαρτυρία, Ομολογία, Όρκος, Προδεδικασμένο, Φήμη, Παντός Είδους Αποδεικτικό Υλικό, Τεκμήρια – Ενδείξεις που συντελούν στην απόδειξη της αλήθειας, Ενθυμήματα, Δίλλημα, Προσωπικό Επιχείρημα, Επαγωγή, Ηθική, Δίκαιο, Άγραφο Δίκαιο, Αστεία, Σοφίσματα, Παραδείγματα, Συμφέρον, Νόμιμο, Καλό και Αγαθό.

Διαδικασίες και Τακτικές προσέγγισης: Συμβιβασμός, Συναλλαγή, Συναισθηματική Φόρτιση, Λογικά Επιχειρήματα, Εξαναγκασμός.

Οι Κανόνες των Διαπραγματεύσεων :

1. Προετοιμασία. 2. Οι άνθρωποι αγαπάνε τους ομοίους τους. 3. Δεν Βιάζομαι, Δεν έχω Ανάγκη το αποτέλεσμα της Διαπραγμάτευσης, Έχω Εναλλακτικές Λύσεις. 4. Δεν κάνω ποτέ δεκτή την πρώτη προσφορά ακόμη και αν ξεπερνά τις προσδοκίες μου. 5. Όταν υποχωρώ, υποχωρώ πάντα με πολύ μεγάλη δυσκολία. 6. Σιωπή, η πρώτη γραμμή άμυνας. 7. Περισσότερα ακούμε παρά μιλάμε. 8. Δεν επηρεάζομαι από τα συναισθήματά μου. 9. Ποτέ δεν είμαι ικανοποιημένος με το αποτέλεσμα. 10. Δεν επηρεάζομαι από τα συναισθήματά μου.

Χρήσιμες Οδηγίες: Με ποιόν μιλάμε και διαπραγματευόμαστε, ήτοι ποιος εύλογα θεωρείται εκπρόσωπος των «αντιπάλων» και ποιος απορρίπτεται ως συνομιλητής?,

Ενδιαφέρουν οι απόψεις του αντίπαλου διαπραγματευτή ή οι απόψεις της επιχείρησής του? Συμπάθεια. Ένα απαγορευμένο συναίσθημα. Πόσο γρήγορα ή δύσκολα κάνουμε παραχωρήσεις? Πώς αντιμετωπίζουμε αυτά που δεν καταλαβαίνουμε? Πώς κερδίζουμε

χρόνο? Τι σημαίνει φυσική όχληση του αντιπάλου? Πόσο σημαντική είναι η δύναμη και ο εξαναγκασμός για την επίτευξη των στόχων μου? Γιατί πρέπει να αποκρύψω τα συναισθήματα μου μετά από κάποια επιτυχία-νίκη?, ΠΕΙΘΩ. Πώς διαχειρίζομαι αυτούς που έχουν υψηλότερη κοινωνική θέση? Πώς διαχειρίζομαι τα λάθη μου?

Τακτικές Παραπλάνησης του Αντιπάλου: Τακτική της Τμηματοποίησης, Τακτική Ρωσικού Μετώπου, Τακτική της Αναβολής, Τακτική της Συσχέτισης, Τακτική Ατομικής Βόμβας, Τακτική των Επαναλήψεων, Τακτική του Δούρειου Ίππου, Τακτική της Κατά Μέτωπο Επίθεσης, Τακτική της Σε Βάθος Άμυνας, Τακτική της Φυσικής Ενόχλησης του Αντιπάλου, Τακτική της Σιωπής, Τακτική της Επαναδιαπραγμάτευσης, Τακτική των Χρονικών Περιορισμών, Τακτική του *Γιατί*, Τακτική Δήθεν Συμπάθειας, Τακτική της Έκπληξη, Τακτική «Σαλαμιού», Ο καλός και ο Κακός, Τακτική «Ανοικτών Χαρτιών», Τακτική της Μείζονος Άμυνας επί Ζητήματος Ήσσοнос Σημασίας, Μεταφοράς της Πίεσης.

Ειδικά Θέματα Διαπραγματεύσεων: Η δυνατότητα επικοινωνίας ως συντελεστής επιτυχημένων διαπραγματεύσεων. Πώς αντιμετωπίζουμε την προοπτική αποτυχίας των διαπραγματεύσεων. Ομαδικές διαπραγματεύσεις. Πολυσυμμετοχικές διαπραγματεύσεις (συμμετοχή τριών ή περισσότερων μερών). Η ηθική των διαπραγματεύσεων. Παγκόσμιες Διαπραγματεύσεις. Στρατηγήματα των αρχαίων Ελλήνων. Η «γλώσσα του σώματος». Η Ρητορική Τέχνη. Μελέτες Περιπτώσεων. Πρακτική Άσκηση Ανάπτυξης Επιχειρημάτων.

Διεθνής Διαπραγματεύσεις: Βασικές Αρχές Διεθνών Διαπραγματεύσεων 1. Διαπραγματευτικός Στόχος - Συμβόλαιο ή Σχέση. 2. Διαπραγματευτική Συμπεριφορά - Win-Win ή Win-Lose. 3. Προσωπικό Style – Formal or Informal. 4. Επικοινωνία – Άμεση ή Έμμεση. 5. Ευαισθησία στο Χρόνο – Υψηλή ή Χαμηλή. 6. Συναισθηματική Ευαισθησία – Υψηλή ή Χαμηλή. 7.Μορφή Συμφωνίας – Γενική ή Εξειδικευμένη? 8. Διαμόρφωση της Συμφωνίας Από το Γενικό στο Ειδικό ή το αντίστροφο? 9. Οργάνωση Ομάδας – Ομαδική Συναίνεση ή Απόφαση του Leader? Ανάλυση Κινδύνου – Risk Lover or Risk Averter.

Οι Διαπραγματεύσεις Win – Win και οι ιδιαιτερότητες τους. Οι Διαπραγματεύσεις Win – Loose και οι ιδιαιτερότητες τους. Οι Διαπραγματεύσεις Loose - Win και οι ιδιαιτερότητες τους.

Διαπραγμάτευση Μισθού και Διαπραγματεύσεις διεκδίκησης Θέσεων Εργασίας. Διαμόρφωση και αξιοποίηση του BATNA ανά διαπραγμάτευση.

6. ΧΡΟΝΟΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΩΝ

ΜΑΘΗΜΑ 1^ο (4 ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΩΡΕΣ)

Εισηγητές: Δρ. Ιωάννης Κρουστάλης & Δημήτριος Σουμπενιώτης

Εισαγωγή στην τεχνική των διαπραγματεύσεων: (Προετοιμασία, Συναισθηματική Νοημοσύνη, ο Αλγόριθμος του Αυθορμητισμού, Φύση-Παιδεία-Έθος, Εντυπωσιασμός, Προπαγάνδα, Κοινωνικά Δίκτυα, Lobbying).

Αξιολόγηση Διαπραγματευτικής Ικανότητας των Εκπαιδευομένων: Αξιοποίηση ψυχομετρικού τεστ.

Τα δέκα (10) Ενστικτώδη Λάθη ενός μη εκπαιδευμένου Διαπραγματευτή: Απουσία Κύκλου Μάθησης, Ισχυρογνωμοσύνη, Ανταγωνιστική Προσέγγιση, Συγχέοντας Προβλήματα με Ανθρώπους, Προτιμώντας το Βραχυπρόθεσμο Κέρδος, Η Παγίδα της Μοναδικής Λύσης, Αυθαίρετες Λύσεις, Υπερβολική Αυτοπεποίθηση, Μανία με τις Διαπραγματεύσεις.

ΜΑΘΗΜΑ 2^ο (4 ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΩΡΕΣ)

Εισηγητές: Dr. Ιωάννης Κρουστάλης & Δημήτριος Σουμπενιώτης

Οι Φάσεις μιας Διαπραγμάτευσης: Προετοιμασία, Άνοιγμα, Ανίχνευση, Διαπραγμάτευση Κίνηση, Συμφωνία, Συμπεράσματα, Εφαρμογή.

Τεχνικές Ανάπτυξης Επιχειρημάτων: Μαρτυρία, Ομολογία, Όρκος, Προδεδεικασμένο, Φήμη, Παντός Είδους Αποδεικτικό Υλικό, Τεκμήρια – Ενδείξεις που συντελούν στην απόδειξη της αλήθειας, Ενθυμήματα, Δίλλημα, Προσωπικό Επιχείρημα, Επαγωγή, Ηθική, Δίκαιο, Άγραφο Δίκαιο, Αστεία, Σοφίσματα, Παραδείγματα, Συμφέρον, Νόμιμο, Καλό και Αγαθό.

Διαδικασίες και Τακτικές προσέγγισης: Συμβιβασμός, Συναλλαγή, Συναισθηματική Φόρτιση, Λογικά Επιχειρήματα, Εξαναγκασμός.

ΜΑΘΗΜΑ 3^ο (4 ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΩΡΕΣ)

Εισηγητές: Dr. Ιωάννης Κρουστάλης & Δημήτριος Σουμπενιώτης

Οι Κανόνες των Διαπραγματεύσεων :

1. Προετοιμασία. 2. Οι άνθρωποι αγαπάνε τους ομοίους τους. 3. Δεν Βιάζομαι, Δεν έχω Ανάγκη το αποτέλεσμα της Διαπραγμάτευσης, Έχω Εναλλακτικές Λύσεις. 4. Δεν κάνω ποτέ δεκτή την πρώτη προσφορά ακόμη και αν ξεπερνά τις προσδοκίες μου. 5. Όταν υποχωρώ, υποχωρώ πάντα με πολύ μεγάλη δυσκολία. 6. Σιωπή, η πρώτη γραμμή άμυνας. 7. Περισσότερα ακούμε παρά μιλάμε. 8. Δεν επηρεάζομαι από τα συναισθήματά μου. 9. Ποτέ δεν είμαι ικανοποιημένος με το αποτέλεσμα. 10. Δεν επηρεάζομαι από τα συναισθήματά μου.

Χρήσιμες Οδηγίες: Με ποιόν μιλάμε και διαπραγματευόμαστε, ήτοι ποιος εύλογα θεωρείται εκπρόσωπος των «αντιπάλων» και ποιος απορρίπτεται ως συνομιλητής?,

Ενδιαφέρουν οι απόψεις του αντίπαλου διαπραγματευτή ή οι απόψεις της επιχειρησής του? Συμπάθεια. Ένα απαγορευμένο συναίσθημα. Πόσο γρήγορα ή δύσκολα κάνουμε παραχωρήσεις? Πώς αντιμετωπίζουμε αυτά που δεν καταλαβαίνουμε? Πώς κερδίζουμε χρόνο? Τι σημαίνει φυσική όχληση του αντιπάλου? Πόσο σημαντική είναι η δύναμη και ο εξαναγκασμός για την επίτευξη των στόχων μου? Γιατί πρέπει να αποκρύψω τα συναισθήματα μου μετά από κάποια επιτυχία-νίκη?, ΠΕΙΘΩ. Πώς διαχειρίζομαι αυτούς που έχουν υψηλότερη κοινωνική θέση? Πώς διαχειρίζομαι τα λάθη μου?

ΜΑΘΗΜΑ 4^ο (4 ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΩΡΕΣ)

Εισηγητές: Dr. Ιωάννης Κρουστάλης & Δημήτριος Σουμπενιώτης

ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ

Τακτικές Παραπλάνησης του Αντιπάλου: Τακτική της Τμηματοποίησης, Τακτική Ρωσικού Μετώπου, Τακτική της Αναβολής, Τακτική της Συσχέτισης, Τακτική Ατομικής Βόμβας, Τακτική των Επαναλήψεων, Τακτική του Δούρειου Ίππου, Τακτική της Κατά Μέτωπο Επίθεσης, Τακτική της Σε Βάθος Άμυνας, Τακτική της Φυσικής Ενόχλησης του Αντιπάλου, Τακτική της Σιωπής, Τακτική της Επαναδιαπραγμάτευσης, Τακτική των Χρονικών Περιορισμών, Τακτική του Γιατί, Τακτική Δήθεν Συμπάθειας, Τακτική της Έκπληξη, Τακτική «Σαλαμιού», Ο καλός και ο Κακός, Τακτική «Ανοικτών Χαρτιών», Τακτική της Μείζονος Άμυνας επί Ζητήματος Ήσσονος Σημασίας, Μεταφοράς της Πίεσης.

ΜΑΘΗΜΑ 5^ο (4 ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΩΡΕΣ)

Εισηγητές: *Dr. Ιωάννης Κρουστάλης & Δημήτριος Σουμπενιώτης*

ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ

Ειδικά Θέματα Διαπραγματεύσεων: Η δυνατότητα επικοινωνίας ως συντελεστής επιτυχημένων διαπραγματεύσεων. Πώς αντιμετωπίζουμε την προοπτική αποτυχίας των διαπραγματεύσεων. Ομαδικές διαπραγματεύσεις. Πολυσυμμετοχικές διαπραγματεύσεις (συμμετοχή τριών ή περισσότερων μερών). Η ηθική των διαπραγματεύσεων. Παγκόσμιες Διαπραγματεύσεις. Στρατηγήματα των αρχαίων Ελλήνων. Η «γλώσσα του σώματος». Η Ρητορική Τέχνη. Μελέτες Περιπτώσεων. Πρακτική Άσκηση Ανάπτυξης Επιχειρημάτων.

ΜΑΘΗΜΑ 6^ο (4 ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΩΡΕΣ)

Εισηγητές: *Dr. Ιωάννης Κρουστάλης & Δημήτριος Σουμπενιώτης*

Διεθνής Διαπραγματεύσεις: Βασικές Αρχές Διεθνών Διαπραγματεύσεων 1. Διαπραγματευτικός Στόχος - Συμβόλαιο ή Σχέση. 2. Διαπραγματευτική Συμπεριφορά - Win-Win ή Win-Lose. 3. Προσωπικό Style – Formal or Informal. 4. Επικοινωνία – Άμεση ή Έμμεση. 5. Ευαισθησία στο Χρόνο – Υψηλή ή Χαμηλή. 6. Συναισθηματική Ευαισθησία – Υψηλή ή Χαμηλή. 7.Μορφή Συμφωνίας – Γενική ή Εξειδικευμένη? 8. Διαμόρφωση της Συμφωνίας Από το Γενικό στο Ειδικό ή το αντίστροφο? 9. Οργάνωση Ομάδας – Ομαδική Συναίνεση ή Απόφαση του Leader? Ανάλυση Κινδύνου – Risk Lover or Risk Averter.

Οι Διαπραγματεύσεις Win – Win και οι ιδιαιτερότητες τους. Οι Διαπραγματεύσεις Win – Loose και οι ιδιαιτερότητες τους. Οι Διαπραγματεύσεις Loose - Win και οι ιδιαιτερότητες τους.

7. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- **Lewicki R., Saunders D., Minton j., (2006)** “Η Φύση των Διαπραγματεύσεων», Εκδόσεις Κριτική, ISBN 960-218-339-X
- **D. Patrick George**, μετάφραση Ευθυμιάδου Γ. Αλεξάνδρα, Τσίτος Κ. Δημήτρης, «Τέχνη και τεχνική των διαπραγματεύσεων». *Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα*, Αθήνα, 1997.
- **Fisher Roger**, μετάφραση Λίλυ Εξαρχοπούλου, «Πετυχαίνω τη συμφωνία».
- *Εκδόσεις Καστανιώτης*, Αθήνα, 2001.
- **William L. Ury**, μετάφραση Κλαίρη Παπαμιχαήλ, «Πώς να ξεπερνάτε την άρνηση: από την αντιπαλότητα στη συνεργασία». *Εκδόσεις Καστανιώτης*, Αθήνα, 2001
- **Tim Castle**, “Art of Negotiation”, Εκδοτικός οίκος IAS Publishing, Μάρτιος 2018
- **Michael Wheeler**, “The Art of Negotiation”, Εκδοτικός οίκος Harper Collins Publishers, Οκτώβριος 2013
- **Jeong Ho-Won**, “International Negotiation: Process and Strategies”, **Εκδότης:** CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS, ISBN: 9781107651487, 2016
- **Howard Raiffa**, “The Art and Science of Negotiation”, Book Odyssey, ISBN: 9780674048133, 2021

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ















1. **ΘΟΥΚΥΔΙΔΗΣ**, «*Θουκυδίδου Ιστορία*», *Μετάφραση Ελευθερίου Βενιζέλου*, Εκδόσεις *ΜΕΤΑΙΧΜΙΟ*, ISBN 978-618-03-1980-4, Σελίδες 534, (2019)

2. **ΘΟΥΚΥΔΙΔΗ ΙΣΤΟΡΙΑ**, Μετάφραση Ν.Μ. Σκουτερόπουλος, Εκδόσεις Πόλις, ISBN13 9789604354023, Σελίδες 1232, (2013).
3. **ΠΟΛΥΑΙΝΟΣ**, «Στρατηγήματα», Εκδόσεις Κάκτος, (1994). (Ρητοροδιδάσκαλος του 2ου αιώνα, γεννήθηκε περί το 100 μ.Χ. στη Βιθυνία από οικογένεια μακεδονικής καταγωγής. Για κάποιο διάστημα έζησε στη Ρώμη. Το έργο γράφτηκε για τους συν-αυτοκράτορες, αδελφούς, Μάρκο Αυρήλιο και Λεύκιο Βήρο. Ο Πολύαινος αφηγείται τα στρατηγήματα των πιο γνωστών προσωπικοτήτων της αρχαιότητας, στρατηγήματα με τα οποία πέτυχαν νίκες κατά των εχθρών τους ή κατέλαβαν και διατήρησαν την εξουσία τους. Περιλαμβάνει 900 στρατηγήματα από την απώτερη αρχαιότητα έως το 168 μχ.)
4. **ΚΕΚΑΥΜΕΝΟΣ**, «Στρατηγικόν», Μετάφραση Τσουγκαράκης Δημήτρης, Εκδότης ΚΑΝΑΚΗΣ, ISBN 960-7420-25-Χ, Σελίδες 303 (1996). (Συμβουλευτικό εγχειρίδιο πάνω σε στρατιωτικά και πολιτικά θέματα, που γράφτηκε από τον Βυζαντινό στρατηγό Κατακαλών Κεκαυμένο στα τέλη της δεκαετίας του 1070 μ.χ., και μετά τη Μάχη του Μετζικέρτ το 1071μχ.)
5. **ΝΙΚΟΛΟ ΜΑΚΙΑΒΕΛΛΙ**, «Ο Ηγεμών», σε μετάφραση Νίκου Καζαντζάκη, Εκδόσεις ΠΟΛΙΤΕΙΑ. Κωδικός Πολιτείας: 2132-0036
6. **Πιστφίδης Α.**, (2007), «Μακιαβέλι, Ο Ηγεμών», Εκδόσεις ΠΡΟΠΟΜΠΟΣ, (2007).
7. **Φλάβιος Μαυρίκιος Τιβέριος Αύγουστος**, «Στρατηγικά, Τακτικά», Μετάφραση Επιμέλεια : Γυφτόπουλου Σοφία, Εκδόσεις ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, ISBN : 978-960-9533-61-4, Σελίδες : 432, (2016).
8. **Παπασωτηρίου Χ.**, «Βυζαντινή Υψηλή Στρατηγική 6^{ος} – 11^{ος} Αιώνας», Εκδόσεις Ποιότητα, ISBN 9789607803108, σελίδες 313, (2001).
9. **Λέοντος ΣΤ του Σοφού**, «Τακτικά», Εκδόσεις Ελευθέρη Σκέψη, (Τα Τακτικά είναι μία στρατιωτική πραγματεία γραμμένη από τον αυτοκράτορα του Βυζαντίου **Λέοντα ΣΤ'** τον **Σοφό**, περί το 895-908 μχ η οποία εκδόθηκε από τον γιο του Κωνσταντίνο Ζ' Πορφυρογέννητο. Βασίζεται σε παλαιότερους συγγραφείς, όπως ο Αιλιανός, ο Ονήσανδρος και το Στρατηγικόν του Αυτοκράτορα Μαυρικίου και είναι ένα από τα μεγαλύτερα έργα στη Βυζαντινή στρατιωτική τακτική).
10. **Βασίλειος Μαρκεζίνης, Νέστωρ Κουράκης, και Σπυρίδων Τρωιάνος**, «Διαχρονικές Αρχές Βυζαντινής Στρατηγικής», Εκδόσεις Ποιότητα, ISBN13 9789607803702, σελίδες 184, (2012).
11. **ΣΟΥΝ ΤΖΟΥ**, «Η Τέχνη του Πολέμου», Εκδόσεις ΑΙΩΡΑ, ISBN13 9789607872975, Σελίδες 96, (2012). (Κινεζική Στρατιωτική Πραγματεία που γράφτηκε τον 6^ο αιώνα πχ)
12. **ΣΕΞΤΟΣ ΙΟΥΛΙΟΣ ΦΡΟΝΤΙΝΟΣ**, «Στρατηγήματα», Έκδοση Διεύθυνσης Ιστορίας Στρατού, ΓΕΣ, σελίδες 126, ISBN-13: 9789607897657, Αθήνα 2015. (Εξέχων Ρωμαίος πολιτικός μηχανικός, συγγραφέας, στρατιωτικός και συγκλητικός 40 – 103 μ.χ. Επιτυχημένος στρατηγός υπό τον Δομιτιανό διοικώντας δυνάμεις στη Ρωμαϊκή Βρετανία και στα σύνορα του Ρήνου και Δούναβη).
13. **Ονάσανδρος**, «Στρατηγικός», Μετάφραση Φιλολογική Ομάδα Κάκτος, Εκδόσεις Κάκτος, ISBN13 9789603824886, σελίδες 184, (2002). (Ο Ονάσανδρος έζησε τον 1ο μ.Χ. αιώνα. Για τη ζωή του δεν είναι σχεδόν τίποτα γνωστό. Οτι γνωρίζουμε γι' αυτόν προέρχεται από μια εγγραφή της Σούδας. Το έργο του "Στρατηγικός", μια συμπερίληψη τεχνικών, ηθικών και άλλων αρχών της στρατιωτικής διοίκησης, είναι το μόνο έργο του που σώζεται).
14. **Αρριανός**, «Τέχνη τακτική», Μετάφραση Φιλολογική Ομάδα Κάκτος, Εκδόσεις Κάκτος, ISBN13 9789603826224, σελίδες 280, (2005). (Γεννήθηκε στη Νικομήδεια 95 – 174 μχ, ήταν Έλληνας, Ρωμαίος πολίτης, συγγραφέας, ιστορικός, φιλόσοφος, γεωγράφος, πολιτικός και στρατιωτικός, έπαρχος της Καππαδοκίας (130-137 μ.Χ.), μαθητής του Επίκτητου και γνωστός για το έργο του Αλεξάνδρου Ανάβασης).
15. **Ασκληπιόδοτος** , «Τέχνη Τακτική», Μετάφραση Φιλολογική Ομάδα Κάκτος, Εκδόσεις Κάκτος, ISBN13 9789603529255, σελίδες 296, (2006). (Ο Ασκληπιόδοτος έζησε τον 1ο αιώνα π.Χ. (περίπου 110-40) και υπήρξε μαθητής του στωικού Ποσειδώνιου. Έχει κατά καιρούς υποστηριχτεί ότι καταγόταν από τον Πειραιά η την Νίκαια. Το στρατιωτικό έργο του "Τέχνη τακτική αποτελεί την παλαιότερη σωζόμενη μαρτυρία για τον τρόπο σχηματισμού της αρχαίας ελληνικής και μακεδονικής φάλαγγας.)
16. **Αιλιανός ο Τακτικός**, «Τακτική Θεωρία», Μετάφραση Φιλολογική Ομάδα Κάκτος, Εκδόσεις Κάκτος, ISBN13 9789603529255, σελίδες 296, (2006). (Εζησε την εποχή των Ρωμαίων αυτοκρατόρων Νέρβα (96-98 μ.Χ.) και Τραϊανού (98-117) και πρέπει να ήταν Έλληνας λόγιος με ρωμαϊκή υπηκοότητα. Το έργο του "Τακτική θεωρία" γνώρισε μεγάλη διάδοση κατά τον Μεσαίωνα.).
17. **ΡΕΝΑΤΟΣ ΒΕΓΕΤΙΟΣ ΦΛΑΒΙΟΣ**, «Περί Στρατιωτικής Τέχνης», Μετάφραση Νικόλαος Νικολούδης, ISBN13 9786185422233, Εκδότης Βιβλιοπωλείο Λαβύρινθος, Σελίδες 192,


























(2021). (Από την εποχή των Ρωμαίων έως την Ναπολεόντεια Περίοδο το σημαντικότερο εγχειρίδιο στον Δυτικό Κόσμο αναφορικά με την τέχνη του πολέμου. Υπήρξε ένα από τα αγαπημένα βιβλία του Καρλομάγνου και του Ριχάρδου του Λεοντόκαρδου, επηρέασε βαθύτατα τον Μακιαβέλι ενώ ο Τζωρτζ Ουάσιγκτον είχε πάντα στην κατοχή του ένα αντίτυπο.)

18. **Καρλ Φίλιππ Γκότλιμπ φον Κλάουζεβιτς**, «Περί Πολέμου», Μετάφραση Ξεπουλιά Νατάσα, Εκδότης ΒΑΝΙΑΣ, ISBN13 9789602880470, σελίδες 424, Κωδικός Πολιτείας 0640-0135,(1999).(Πρώσος Στρατιωτικός και συγγραφέας περί της θεωρίας και πρακτικής του πολέμου 1780-1831. Το έργο του διδάσκεται μέχρι και σήμερα στις στρατιωτικές ακαδημίες αλλά και σε σχολές διοίκησης επιχειρήσεων και μάρκετινγκ.).
19. **MarkidisC., (2003)**, «Όλοι οι Σωστοί Ελιγμοί», Εκδόσεις Κριτική.
20. **Σπαθάρας Δ., Τζαλλήλα Λ., (2003)**, «Πειθώ, Η Ρητορική, 13 Μελετήματα», Εκδόσεις ΣΜΙΛΗ
21. **Θεοδωρακόπουλος Π., (2006)**, «Προπαγάνδα η Ένδοξη», Εκδόσεις Ι.Σιδέρης
22. **LewickiR., SaundersD., Mintonj., (2014)** «Η Φύση των Διαπραγματεύσεων», Εκδόσεις Κριτική, ISBN 960-218-339
23. **ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ**, «Ρητορική», Εκδόσεις Κάκτος, (1994).
24. **Dnny R., (2006)**, «Πρώτοι στις Πωλήσεις», Εκδόσεις Κριτική.
25. **Steele P., Murphy j., Russillr., (1989)**, «It's a Deal», Mc Graw –Hill.
26. **ΠΛΑΤΩΝ**, «Συμπόσιο», Μετάφραση Ι. Συκουτρή, Ακαδημία Αθηνών, 1990.

8. Επιπρόσθετη Βιβλιογραφία

-  **Donaldson Michael C.**, «Διαπραγματεύσεις για πρωτάρηδες», μετάφραση Παναγιώτης Δρεπανιώτης, Εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα, 1997.
-  **Fleming Peter**, «Επιτυχημένες διαπραγματεύσεις σε μία εβδομάδα». μετάφραση Ευγενία Μανωλοπούλου, Εκδόσεις Anubis, Αθήνα, 1993.
-  **Διεθνές γραφείο εργασίας**, «Αι συλλογικά διαπραγματεύσεις», μετάφραση Νικόλαος Ι. Πολύζος, Εκδόσεις Παπαζήσης, Αθήνα, 1975.
-  **Salacuse, Jeswald W.**, «Κλείνοντας διεθνείς συμφωνίες», μετάφραση Γεωργίου Δημήτρης, Εκδόσεις Καστανιώτης, Αθήνα, 2002.
-  **Βαληνάκης Γιάννης**, «Εισαγωγή στις διεθνείς διαπραγματεύσεις». Εκδόσεις Παρατηρητής, Θεσσαλονίκη, 1988.
-  **Κουσκουβέλης Ι. Ηλίας**, «Λήψη αποφάσεων, κρίση, διαπραγμάτευση: θεωρία και πράξη». Εκδόσεις Παπαζήσης, Αθήνα, 1997.
-  **D. Patrick George**, «Τέχνη και τεχνική των διαπραγματεύσεων», μετάφραση Ευθυμιάδου Γ. Αλεξάνδρα, Τσίτος Κ. Δημήτρης, Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα, 1997.
-  **Fisher Roger**, «Πετυχαίνω τη συμφωνία», μετάφραση Λίλυ Εξαρχοπούλου, Εκδόσεις Καστανιώτης, Αθήνα, 2001.
-  **William L. Ury**, «Πώς να ξεπερνάτε την άρνηση: από την αντιπαλότητα στη συνεργασία», μετάφραση Κλαίρη Παπαμιχαήλ, Εκδόσεις Καστανιώτης, Αθήνα, 2001.
-  **Raiffa Howard**, «The Art and Science of Negotiation» Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1982.
-  **Krannich L. Ronald**, «Dynamite Salary Negotiations». DIANE Publishing Company, July 1999.
-  **Grieco L.Peter, Hine G. Paul**, «The World of Negotiations: Never Being a Loser». P T Publications, October 1991.
-  **Rankin A. Jacqueline**, «Body Language in Negotiations and Sales». Rankin File, January 1995.
-  **G. Richard Shell**, «Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People». Penguin Group (USA), June 2000.

-  **Roy J. Lewicki, John W. Minton, David M. Saunders**, «*Essentials of Negotiation*». Chicago: Irwin, 1997.
-  **Watkins Michael**, «*Breakthrough Business Negotiation: A Toolbox for Managers*». Wiley, John & Sons, April 2002.
-  **Lewicki J. Roy, Barry Bruce, Minton W. John**, «*Negotiation: Readings, Exercises, and Cases*». Boston: Irwin/McGraw-Hill, April 2002.
-  «*Harvard Business Review on Negotiation and Conflict Resolution*». Harvard Business School Press, Harvard Business School Publishing, January 2000.
-  **Nierenberg I. Gerard**, «*Art of Negotiating*». Barnes & Noble Books, June 1995.
-  **Fisher Roger, Ury L. William, Patton Bruce, Patton M. Bruce**, «*Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*». New York, N.Y.: Penguin Books, 1991.
-  **Lewicki J. Roy, Minton W. John, Saunders M. David, Barry Bruce**, «*Negotiation*». Boston: Irwin/McGraw-Hill, 1999.
-  **Camp Jim**, «*Start with No: The Negotiating Tools That the Pros Don't Want You to Know*». Crown Publishing Group, July 2002.
-  **Pruitt, Dean G.** «*Negotiation in social conflict*». Pacific Grove, Calif.: Brooks/Cole Pub. Co., 1993.
-  **Kolb M. Deborah, Williams Judith**, «*Everyday Negotiation: Navigating the Hidden Agendas in Bargaining*». Wiley, John & Sons, January 2003.
-  **Ury L. William**, «*Getting Past No: Negotiating Your Way from Confrontation to Cooperation*». New York: Bantam Books, January 1993.
-  **Kennedy, Gavin**, «*Managing negotiations*». Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1982.
-  **Nierenberg I. Gerard**, «*Complete Negotiator*». Barnes & Noble Books, January 1996.
-  **Shapiro M. Ronald, With Jim Dale, Mark A. Jankowski**, «*The Power of Nice: How to Negotiate so Everyone Wins- Especially You!* ». Wiley, John & Sons, October 2001.
-  **Druckman Daniel**, «*Negotiations, social-psychological perspectives*». Εκδόσεις Anubis, Αθήνα, & SAGE Publications, 1993.
-  **Herb Cohen**, «*You Can Negotiate Anything*». Secausus, NJ: Carol Publishing Groups, 1996.
-  **Leigh Ronald Grossman, Edward C. Farthing**, «*Closing the Deal: Negotiation Strategies for Real Estate Success*». Learning Express, LLC, May 2001.
-  **Roger Dawson**, «*Secrets of Power Negotiating: Inside Secrets from a Master Negotiator*». Career Press, October 2000.
-  **Pruitt, Dean G.**, «*Negotiation behavior*». New York: Academic Press, 1981.
-  Leigh L. Thompson, «*The Mind and Heart of the Negotiator*». Pearson Education, October 2000.
-  **Hindery Leo, Cauley Leslie**, «*The Biggest Game of All: The Inside Strategies, Tactics, and Temperaments that Make Great Dealmakers Great*». The Free Press, February 2003.
-  **Moran, Robert T**, «*Dynamics of succesful international business negotiations*». Houston, Texas: Gulf Pub. Co., 1991.
-  **Volkema J. Roger**, «*The Negotiation Toolkit: How to Get Exactly What You Want in Any Business or Personal Situation*». Amacom, June 1999.
-  **Fisher Roger, With Danny Ertel**, «*Getting Ready to Negotiate: The Getting to Yes Workbook*». New York, N.Y.: Penguin Books, July 1995.
-  **Ilich John**, «*The art and skill of succesful negotiation*». Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1973.
-  **Lax A. David, Sebenius K. James**, «*The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*». Simon & Schuster, 1998.

-  **Wall, James A.** «*Negotiation, theory and practice*». Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1985.
-  **Tipler Julia**, *Successful «Negotiating»*. Amacom, May 2000.
-  **Ilich John**, «*Winning Through Negotiation*». Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, July 1999.
-  **Tribe Diana, Macfarlane Julie**, «*Negotiation*». Cavendish Publishing, January 1994.
-  **Walton, Richard E.**, «*A behavioral theory of labor negotiations*». Ithaca, N.Y.: ILR Press, 1991.
-  **Pervez N. Ghauri, Jean-Claude Usumier**, «*International business negotiations*». New York: Pergamon, 1996.
-  **Hindle Tim**, «*Essential Managers: Negotiating Skills*». DK Publishing, Inc, April 1999.
-  **Walker Michael A.**, «*Negotiations: six steps to success*». Englewood Cliffs, NJ: PTR Prentice Hall, 1995.
-  **Kennedy, Gavin**, «*Field guide to negotiation*». Boston Mass.: Harvard Business School Press, 1994.
-  **Neale, Margaret Ann.**, «*Cognition and rationality in negotiation*». New York: Free Press, Toronto: Collier Macmillan Canada, New York: Maxwell Macmillan International, 1991.
-  **Johnson, Ralph A.**, «*Negotiation basics: concepts, skills and exercises*». Newbury Park, Calif.: Sage Publications, 1993.
-  **Morey Stettner**, «*The art of winning conversation*». Fine Communications, July 1999.
-  **Fowler, Alan**, «*Negotiation skills and strategies*». London: Institute of Personnel and Development, 1996.
-  **Zartman, William**, «*Power and negotiation*». Michigan/ International Institute for Applied Systems Analysis, 2000.
-  **Rubin Jeffrey Z.**, «*The Social psychology of bargaining and negotiation*». New York: Academic Press, 1975.
-  **Buzerman Max H.**, «*Negotiating rationally*». New York: Free Press, Toronto: Collier Macmillan Canada, New York: Maxwell Macmillan International, 1992.
-  **Zartman, I. William**, «*The practical negotiator*». New Haven: Yale University Press, 1982.
-  **Anderson Kare**, «*Getting what you want: how to reach agreement and resolve conflicts every time*». New York, N.Y. U.S.A.: Plume, 1994.
-  Young H. Peyton, «*Negotiation Analysis*». University of Michigan Press, 1992.
-  **Bacharah B. Samuel**, «*Bargaining, power, tactics and outcomes*». San Francisco: Jossey-Bass, 1981.
-  **Fisher Roger**, «*Getting together: building relationships as we negotiate*». New York, N.Y.: Penguin Books, 1989.
-  **Dupont Christophe**, «*La negociation: conduite, theorie, applications*». Paris: Dalloz, 1994.
-  **Schelling C. Thomas**, «*The strategy of conflict*». Cambridge, Harvard University Press, 1980.
-  **Murnighan John Keith**, «*Bargaining games: a new approach to strategic thinking in negotiations*». New York: W. Morrow, 1992.
-  **Kremenguk Victor**, «*International Negotiation: analysis, approaches, issues*». San Francisco: Jossey-Bass, 2002.

9. ΣΥΝΑΦΗ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ:

Negotiation Journal
International Negotiation, A Journal of Theory and Practice
Organizational Behavior and Human Decision Processes
Harvard Business Review
Journal of Strategic Contracting and Negotiation
Negotiation Processes: Tactics of Preparing a Successful Negotiation
Journal of Collective Bargaining in the Academy
Journal of Applied Psychology,
Journal of Experimental Social Psychology
International Journal of Psychology

10. ΧΡΗΣΙΜΟΙ ΣΧΕΤΙΚΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ

- <https://onlinelibrary.wiley.com/journal/15719979>
- <https://brill.com/view/journals/iner/iner-overview.xml>
- <https://www.sciencedirect.com/journal/organizational-behavior-and-human-decision-processes>
- https://www.libristo.gr/el/bivlio/the-art-of-negotiation-how-to-get-what_19307492?gclid=Cj0KCQiAsburBhCIARIsAExmsu7Xn1i91DgUHjzx06AsefZd2mHjOK3ehlumhJIS5K5xW7f2Pe6gThMaAvLNEALw_wcB
- https://www.libristo.gr/el/bivlio/the-art-of-negotiation_11067795?gclid=Cj0KCQiAsburBhCIARIsAExmsu7mcdR-WDhiQvcerOQBUAajA2WeayLA7Pjp5ArC7r99cRm2IESCFQaAtOXEALw_wcB
- https://www.libristo.gr/el/bivlio/the-art-of-negotiation-life-is-all-about-negotiation-learn-how-to-win-in-life-by-learning-how-to-close-a-deal_17799235?gclid=Cj0KCQiAsburBhCIARIsAExmsu4H-TPkSnhF1BUctQG8tGg4wIbcBpp8_AWW3gStOspMmOlennaolEaAp2IEALw_wcB
- https://bookodysey.gr/product/the-art-and-science-of-negotiation/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQiAsburBhCIARIsAExmsu7lBewijFplaSnazYP7GmR_jvP_WOMiAgyaKhCs1ZQparzt5MP0BkaAhT2EALw_wcB
- <https://hbr.org/2015/12/emotion-and-the-art-of-negotiation>
- <https://journals.sagepub.com/home/jsc>
- <https://ijime.ir/index.php/ijime/article/view/16>
- <https://thekeep.eiu.edu/jcba/>
- <https://psycnet.apa.org/record/2021-03654-001>
- <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2019.103943>
- <https://doi.org/10.1080/002075900399385>



Professor D. Subeniotis

B.Sc. (Economic University of Athens, Α.Σ.Ο.Ε.Ε.), M.Soc.Sc. (Econ.) & Ph.D University of Birmingham U.K

Department of Business Administration, University of Macedonia

Work Experience

Vice Rector (Strategic Planning and Development); **Dean** (School of Business Administration) (2013-2017) & (2023-2024); **Acting President** (Department of Marketing & Operations Management); **Administrative Board** (State Scholarships Foundation-IKY); **Manager** (Greek Productivity Center- ΕΛ.ΚΕ.ΠΑ.); **Member of Hellenic National Entrepreneurship Council**; **Consultant & Cofounder** (Expert Consulting LLCC); **National Controller** (Integrated Mediterranean Program of Eastern & Central Greece); **Scientific Coordinator** (ADAPT, EQUAL, R.I.S, EUROFORM, Τ.Π.Α. ΕΠΕΑΕΚ, INTERREG I/II/III, ΤΟΠΣΑ, ΕΣΠΑ); **Program Evaluator** (General Secretariat for Industry – Hellenic Ministry of Economic Development); **Director of University Research Institute**, University of Macedonia, ΕΠΙ/ΠΑΜΑΚ); **Head** (Master in Taxation & Financial Management); **Author** (10 books, 90 articles); **Head** (Innovation & Entrepreneurship Unit/ΕΠΕΑΚ/ΠΑΜΑΚ); **Instructor** (MBA, MIS, MIB, M.Sc. in Management, M.Sc. in Accounting & Finance, MTM, MPM, MTF, Vodafone, Μασσούτης, ΕΒΕΘ, ΕΒΕΠ, ΣΒΕ, ΕΛΤΑ, Ο.Π.Ε, Ε.Ο.ΜΜ.Ε.Χ, Τ.Ε.Ε., Ο.Ε.Ε, ΓΕΩΤ.Ε.Ε, Ε.Ε.Δ.Ε, Ε.Α.Σ, Hellenic Supreme Joint War College (HSJWC), Δ.ΥΠ.Α, METRO;

Office: 206, **tel.:** 2310 891 580

e-mail: subedim@uom.edu.gr



Σταματιάδου Κυριακή
Πτυχιούχος *Economia e Commercio*,
Università degli studi di Bari, Ιταλία.
MBA Διοίκηση Επιχειρήσεων ΠΑΜΑΚ
Υπ. Διδάκτωρ στη Στρατηγική Χρηματοοικονομική Διοίκηση, ΠΑΜΑΚ

Work Experience

Η κ. Σταματιάδου έχει διδάξει σε σημαντικό αριθμό προπτυχιακών και μεταπτυχιακών μαθημάτων στο ευρύτερο πεδίο της Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων. Ενδεικτικά αναφέρονται τα παρακάτω:

- *Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία (Τμήμα ΟΔΕ, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας)*
- *Θεωρία και Τεχνικές Διαπραγματεύσεων Εταιρικών Συμβάσεων (Τμήμα ΟΔΕ, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας)*
- *Στρατηγικό Μάνατζμεντ (Τμήμα ΟΔΕ, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας)*
- *Στρατηγική Διοίκηση (ΠΜΣ στη Φορολογική, Λογιστική & Χρηματοοικονομική Διοίκηση Στρατηγικών Αποφάσεων, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας)*

Επιπλέον, από τον Απρίλιο του 2025 διδάσκει τα μαθήματα Global Business Strategy και Consultancy, στο Mediterranean College.

Επίσης, συμμετείχε στα κάτωθι:

- **Συμμετοχή στην Έρευνα** με τίτλο «Ο κλάδος του Λιανικού εμπορίου στην μετά Covid-19 εποχή». (Αναζήτηση, μελέτη και αξιολόγηση επιστημονικής βιβλιογραφίας. Προετοιμασία και συγγραφή επιστημονικής αναφοράς.)
- **Συμμετοχή στο έργο με τίτλο:** «Business Eco-system as an integrated system BelN- Interreg IPA CBC Programme Greece – Republic of North Macedonia 2014-2020». (Συμμετοχή στα πακέτα εργασίας & αντίστοιχα παραδοτέα: WP 5: Extroversion and innovation, Παραδοτέο D5.2.2: Future Trends workshop)
- **Διοικητική Υποστήριξη Συμβουλευτικού Έργου Προθερμοκοιτίδας** (Συνεργασία με το Σύμβουλο της προθερμοκοιτίδας σε θέματα παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών, Ανάπτυξη και τροφοδοσία ηλεκτρονικού και έντυπου αρχείου για τη σύνταξη του φακέλου στελέχωσης της προθερμοκοιτίδας, επικοινωνία με τους ωφελούμενους και τους συνεργάτες του επιταχυντή)
- **Διοικητικής, Γραμματειακή και λογιστική υποστήριξη λειτουργίας του Ερευνητικού Πανεπιστημιακού Ινστιτούτου του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.**
- **European Arts and Traditions in Italian Language Learning, Acronym: PASTILLE** GA No: 2019-1-PL01-KA203-065078, Erasmus+, KA2 Strategic Partnership (Συμμετοχή στην ανάπτυξη των διδακτικών μονάδων (*Didactic Units*), Συμμετοχή στην ανάπτυξη, *Audio visual and multimedia materials*)
- **Συμμετοχή στην Έρευνα:** «Επίδραση των κάλων πρακτικών διαχείρισης γνώσης στην καινοτομία. Η περίπτωση της Ελληνικής δημοσίας διοίκησης».