

MÜZAKERE TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

MÜZAKERE TEKNİKLERİ EĞİTİMİ



"Müzakere farklılıkları yaratıcı yollarla çözümlenerek anlaşma sanatıdır." (Stephen Kozicki)

Müzakerenin amacı anlaşmaktır. Karşı tarafı bir çözüme zorlamak ya da bir karar verip uygulanmasını sağlamak değil.

Hayatta istediğimiz şeylerin kendisi, çoğu kez başkalarının elinde ya da kontrolindedir. **Müzakere etmeden karar alma yolları** (Zor kullanma, isteneni kolayca verme, sürüncemede bırakma, mahkemeye gitme, hakeme başvurma vs.) ise çözümlerimizde **durumda ya ilişkilere ya da maddi getirilere zarar verir.** Dolayısıyla herkes müzakere etmeyi öğrenmek zorundadır.

İnsanların büyük bir kısmı müzakere etmeyi bilmez ve müzakere etmekten kaçınır. Çünkü **müzakere bizden iki temel beceri ister:** İlki, bizden istenen aşırı talepler için **sınırlı çizebilmek, yeri geldiğinde hayır diyebilmek ve sesini duyurmak.** Diğeri ise **talep etme, isteme cüreti göstermek.** Her iki durumda da reddedilme korkusu ve reddetmenin sonuçlarını yaşama korkusu ile başa çıkmak zordur.

Müzakere etmeyen biri karşı tarafa farkında olmadan **"Ben, sen ne yaparsan yap sesimi çıkaramıyorum. O yüzden bana karşı ölçüsüz ve talepkâr davranmaya devam edebilirsiniz"** mesajı verir.

Müzakere esnasında **olumsuz duygular,** kişisel **takıntılar** ve **insan egosu** genellikle akliselim içinde kalmayı güçleştirir. Duygusal kararlar verir; mantığımızla kendimizi haklı çıkarmaya çabalanız. Oysa karşı tarafın yaklaşım ve taktikleri ne olursa olsun **sakin kalmannın, duygularını ve iletişim atmosferini yönetmenin, karşı tarafı işbirliğine ikna etmenin ve birlikte yaratıcı çözümler geliştirmenin** her iki taraf için de **şaşırtıcı getirileri vardır.**

Bu zor işin üstesinden gelecek tüm hayatında **fark yaratmak isteyen profesyonelleri eğitimizimiz bekleriz.**

KURUMLAR NEDEN MÜZAKERE TEKNİKLERİ EĞİTİMİ ALMALILAR?

Kurum olarak hedeflerinizi gerçekleştirebilmek için, iç ve dış müşteriler, tedarikçiler, stratejik ortaklar, diğer ilişki içerisinde bulunduğunuz kuruluşlar ve onları temsil eden kişilerle belli konularda karşılıklı kararlar almak ve uygulamak durumundasınız.

Yönetici ve diğer çalışanlarınızın bilinçli ve bilgili bir şekilde ya da farkına bile varmadan yürüttükleri müzakereler başarınızı belirleyecektir.

Bu eğitim programı, müzakere becerileri edinmiş yönetici ve çalışanların; farklı istek ve önceliklerin söz konusu olduğu ve insanı içeren problem ve çatışmaların çözümünde; sınırlı bir kaynak ya da görev paylaşımı durumlarında, satış veya yönetim ilişkilerinde üstün sonuçlar ve ilişkiler yaratabileceği fikrinden hareketle doğmuştur.

BİREYLER NEDEN MÜZAKERE TEKNİKLERİ EĞİTİMİ ALMALILAR?

Hepimiz kendi iş ve özel hayatımızda, çoğu zaman farkında bile olmadan birileri ile bir şeyler müzakere ediyoruz. Öncelikleri, istekleri, beklentileri, amaçları bizimkinden farklı insanlarla; örneğin eşimizle, iş arkadaşlarımızla, müşterilerimizle, yöneticilerimiz veya üstlerimizle, hatta bindiğimiz taksinin şoförüyle her gün birbirinden farklı birçok konuda kendi amaçlarımızı gerçekleştirebilmek için iletişim kuruyor, müzakere ediyoruz.

Bunları yaparken hayatımızın kolaylaşması, istediklerimizi elde etmek, başkalarıyla uyumlu ilişkiler kurmak ve zor insanlarla da duygusal mücadelelere girmeden yapıcı bir şekilde sonuç elde edebilmek için müzakereyi bilmek elzemdir.

"Eğitim sürükleyici ve etkindi. En kısa zamanda öğrendiklerimi hayata geçirmeye çalışacağım."

Züleyha Bardakçı
İnterdecor / Cari Hesaplar

MÜZAKERE TEKNİKLERİ İLE KARİYERİNİZDE FARK YARATIN

EĞİTİM HEDEFLERİ

- Katılımcıların iş ve özel yaşantıları içerisinde başkaları ile karşılıklı görüşerek çözmek durumunda oldukları anlaşmazlıkların yapıcı ve etkin bir şekilde ve karşılıklı olumlu ilişkiyi güçlendirerek sonuca bağlanması için gereken müzakere becerilerinin kazandırılması.
- Katılımcıların; her türlü zorlayıcı ya da yıkıcı yaklaşım ve rekabetçi taktik karşısında karar alma (ve fikirlerini satma) becerileri edinmelerine yardımcı olmak.

BU PROGRAMDAN BEKLENEN FAYDALAR

- Her türlü iş (ve özel) anlaşmalarda olumlu yönde gelişen sonuçlar.
- Azalan çatışmalar, gergin çözümlü ilişkiler.
- Gelişen tavırlar ve olumlu ilişkiler.
- Yüksek motivasyon – artan pozitif enerji, özgüven ve ümit.
- Revize edilen ve büyüyen iş ve özel hayata ilişkin hedefler.
- İş ve iş dışı faaliyetlerde her anlamda yükselen başarı grafikleri

EĞİTİMİN HEDEF KİTLESİ

- Tüm çalışanlar; özellikle satış, pazarlama ve müşteri ilişkileri profesyonelleri ile orta ve üst kademe yöneticiler.

EĞİTİM SÜRESİ

2 (iki) tam gün

EĞİTİM İÇERİKLERİ

MÜZAKERE & HAZIRLIK

–	MÜZAKERE NEDİR <ul style="list-style-type: none">Müzakere Nedir?Algılar OyunuMüzakere Süreci ve İnsan<ul style="list-style-type: none">Duygusal ve AkılcılıkTuzaklarMüzakerenin AlternatifleriAnlaşmazlıkların Teşhisi
–	MÜZAKEREYE HAZIRLIK <ul style="list-style-type: none">Durum AnaliziHedef Belirleme<ul style="list-style-type: none">Pozisyonlar ve GerçeklerMaliyetler / GetirilerUygun Strateji<ul style="list-style-type: none">Ana Stratejiler<ul style="list-style-type: none">Sıkı RekabetGüvene Dayalı İşbirliğiAra StratejilerYumuşak RekabetPrensipler Temelinde İşbirliğiZamanlama – Görüşme SüreciFiziksel ve Zihinsel HazırlıkStratejik Davranış Şekli / Yaklaşım

2. REKABETÇİ MÜZAKERE

–	REKABETÇİ MÜZAKERE SÜRECİ TAKTİKLERİ <ul style="list-style-type: none">Müzakere Mekânı Nasıl Seçilmeli / Kullanılmalı?Görüşme Konuları / Gündem Nasıl Tespit Edilmeli?Talepleri ve Önerileri Kim, Hangi Sırayla, Nasıl Dile Getirmeli?Aradaki Farklar Nasıl Kapatılmalı?Nihai Pazarlıkta Nelere Dikkat Edilmeli?
–	REKABETÇİ MÜZAKERE TAKTİKLERİ & KARŞI TAKTİKLER <ul style="list-style-type: none">Zihinsel TaktiklerDuygusal TaktiklerFiziksel Taktiklerİkna Edici – Toparlayıcı TaktiklerKarşı Taktikler ve Riskler

3. İŞBİRLİĞİ "KAZANDIR-KAZAN"

- Rekabet mi İşbirliği mi?
- İşbirliği Gerçekten ve Daima Kazandırır mı?
- İşbirliği Süreci
- İşbirliği İçin İlkeler
- İşbirliğiyle Anlaşmazlıkların Çözülmesi
- Problem İnsanlar Karşısında Sağlam Durabilmek
- Yöntem ve Yaklaşımlar

EĞİTMENLERİMİZ

Biz, **Fast Forward** olarak, 2001 yılından bu yana, kişisel ve kurumsal dönüşüm alanında hizmet veren; karşılıklı işbirliği içerisinde değer yaratmaya odaklanmış, deneyim ve birikim sahibi, dinamik bir ekibiz.

eğitmen kadromuzu inceleyin

İLETİŞİM

Türkiye'de kişisel ve kurumsal dönüşüm konusunda hemen aklına gelen bir merkez; öncü bir **eğitim ve danışmanlık firması** olmayı amaçlıyoruz. Tüm eğitim ihtiyaçlarınız ile ilgili detaylı bilgi almak için

bizimle iletişime geçin

BU EĞİTİM İÇİN REFERANSLARIMIZ

- Abdi İbrahim İlaç
- GAP Güneydoğu Tekstil
- Yapı Kredi Bankası
- Boynur Büyük Mağazacılık
- Türk Telekom
- TEB
- Teb Finansman
- Teb Factoring
- BNPP Finansal Kiralama
- TEB Portföy Yönetimi
- Ravago Lojistik
- Egebant
- Ayfira İnşaat
- Uluslararası Girişimciler Derneği
- Wilo Pompa
- Denizbank
- Aydınlı Hazır Giyim
- MediaSaturn
- İreks Gıda
- Adese Alışveriş Merkezleri
- İttifak Holding
- DGS Baskı
- Garanti Bankası
- Halk Hayat ve Emeklilik
- Hayat Kimya
- Ravago Group (Enpaş)
- Ravago Group (Enplast)
- Ravago Group (Resinex)
- Ravago Group (Ultra)
- Teb Arval Araç Kiralama
- Ana Gıda
- Lilly İlaç
- Pierre Fabre
- Ana Gıda
- Vodafone
- İTKİB
- Yıldız Holding
- ÜLKER Grup (Bizim Toplu Tük. Paz.)
- ÜLKER Grup (Birleşik Dış Ticaret)
- ÜLKER Grup (Birleşik Gıda)
- ÜLKER Grup (Merkez Gıda)
- ÜLKER Grup (Ülker Çikolata)
- ÜLKER Grup (Öncü İletişim Paz.)
- ÜLKER Grup (Rekor Gıda)
- ÜLKER Grup (Atlas Gıda)
- ÜLKER Grup (AK Gıda)
- ÜLKER Grup (PNS Pendik Nişasta)
- ÜLKER Grup (Birlik Pazarlama)
- ÜLKER Grup (İstanbul Gıda)
- ÜLKER Grup (Seher Gıda)
- ÜLKER Grup (Pasifik Tüketim Ürünleri)
- ÜLKER Grup (Eksper Gıda)
- Mersa Elektronik
- PRAGMA Finansal Danışmanlık
- Klueh Deniz
- Kareta Uluslararası Taşımacılık
- Astra Zeneca İlaç
- DHL Logistics
- İnterdecor Makorasyon
- Tema Değersizlik
- Schering Alman İlaç
- Meges Boya
- Toyota Otomotiv
- Yapı Kredi Sigorta
- Bausch & Lomb
- Sürmeli Triko
- Contitech Lastik
- Merck Sharp & Dohme
- Canon Türkiye
- Eczacıbaşı Girişim Pazarlama
- Ali Raif İlaç
- Bosch
- Stfa Ogden
- ISP
- Ali Raif İlaç
- Ac Nielsen
- Safun
- Optik Medikal
- Türk Henkel