

MÜZAKERE BECERİLERİ

KAYHAN YILDIRIM

 consultky


EĞİTİM DANIŞMANLIK

Neden?

Birisi ile iletişime geçtiğimiz her an onunla müzakere yapma ihtimalimiz var. Her görüşme en az ortalama 4-5 müzakereyi içeriyor.

Her an müzakere yapmaya hazır olmalıyız çünkü iş hayatı artık eskisi kadar kolay değil.

Eksik müzakere becerisi size zaman/para/prestij kaybettirebilir.

Kişisel ve kurumsal gücünüzü korumak için etkin müzakere yapmalısınız.

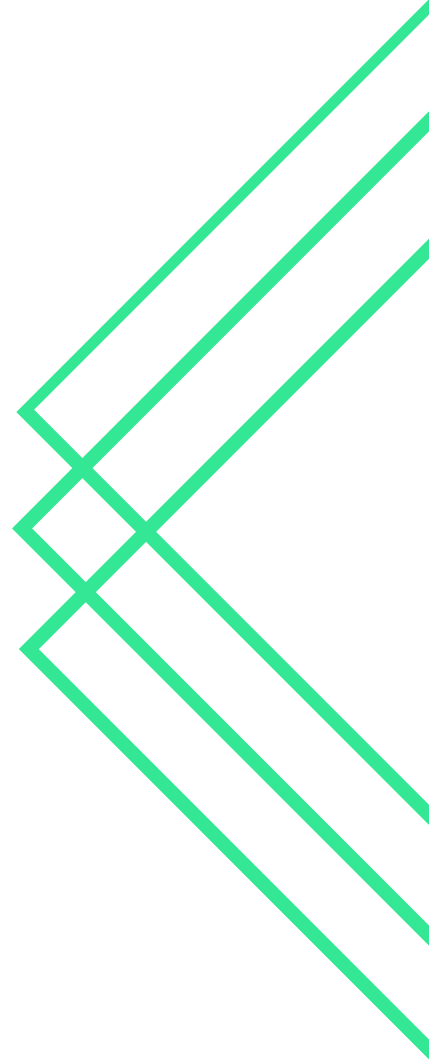
Yaptığınız her müzakereden sonra müzakereyi, kendinizi ve karşı tarafı analiz etmenin yollarını öğrenerek kendinizi sürekli geliştirmeniz gerekir.

Daha iyisini yapabilir miydim diye bir sorunuz olmaması için kendinizi geliştirmelisiniz.

Uzman olmasanız da karşı tarafın ne zaman yalan söylediğini ne zaman blöf yaptığını öğrenmek ve tehditlere karşı hangi taktikleri kullanacağını bilmek durumunuzdasınız.

İlk ben mi konuşayım, karşı tarafı mı dinleyeyim; ya da sert mi olayım yoksa ılımlı mı gibi endişeleriniz olmamalı.

Müzakere sürecine hâkim olduktan sonra, tüm müzakereler sizin için çok kolay olacak.



Eğitim İçeriđi



Müzakerenin temelleri

- Müzakerenin temel mantığı
- İşimizde bize ne faydası olur?
- Müzakere ile ilgili yirmi temel konu
- Rol çalışması

Hazırlık

- Müzakereye etkin hazırlık nasıl yapılır?
- Hazırlığın 5 adımı
- Her müzakereye kazançlı çıkmak için kurallar
- Müzakere fırsatlarını yakalamak
- İstihbarat toplamak
- Rol çalışması

Müzakere Süreci

- Müzakereye başlamak
- Kontrolü elde tutmak
- Faydayı sunmak
- Müzakere sürecinde yapılan ortak hatalar
- Etkili, kazan-kazan anlaşmalar yapmak
- Rol çalışması

İtiraz Kliniği

- İnsanlar neden itiraz eder?
- Genel direnci kırmak
- İtirazı, müzakere ile yönetmek
- İtirazlar, sorulardır; soruya doğru cevap vermek
- Karşı tarafın dilinin altındaki soruları açığa çıkarmak
- İtirazı kazanca çevirmek
- Rol çalışması

Psikoloji ve Müzakere

- Tüme varımcı, tümden gelimci iletişim tipleri
- Benzerlik ve farklılık insanları
- Temel psikolojik ihtiyaçlar ve müzakere
 - Güç
 - Para
 - İtibar
 - Özgürlük
 - Mutluluk
- Özgüven
- Düşünce sabotajcıları
- Nobel ödüllü yazardan zihinsel kısa yollar ve kararlarımıza etkisi
- Bireysel müzakereci tipi analizi çalışması

Taktikler, Stratejiler ve Blöfler

- İleri düzey 9 taktik
- Müzakere stratejisi oluşturma
- Blöflerle başa çıkmak
- Yalan yakalamak
- Rol çalışması

İkna ve Müzakere

- Beyinde algı süreci
- İknada stratejik soru sorma
- Uyum sağlama ve aynalama
- Sesin hızı, tonu ve vurgulama
- Meta program ve ikna
- İknada metafor kullanımı ve hikaye anlatıcılığı
- İknanın ilkeleri

Neden Bizi Tercih Etmelisiniz?

- Eğitim monolog (tek taraflı) değil, interaktif geçer.
- En güncel müzakere know-how'ı sunulur.
- Eğitim süresince bir çok grup çalışması yapılır.
- Harvard Üniversitesi Müzakere Projesi'nin vaka çalışmaları ve analizleri ile global standartlarda çalışmalar yapılır.
- Eğitim, bir çok video ile görsel zevke de hitap eder.
- Eğitim sonunda, IMS Global standartlarında, dünyanın her yerinde geçen e-sertifika verilir.





**Hak ettiđimizi değil,
müzakere ettiđimizi
alırız.**

