

kazandiranmuzakere.com

ANASAYFA

MÜZAKERE EĞİTİMİ ▾

BEN KİMİM? ▾

DİĞER EĞİTİMLER ▾

KİTABIM

VİDEOLAR

WEBİNAR

İLETİŞİM



KAZANDIRAN MÜZAKERE

İŞ MÜZAKERELERİNDE BİLMEMİZ GEREKENLER

necil@yahoo.com

VIDEO:

“ADİLCE VE KARŞILIKLI ÇÖZÜMLEMEK”

**“İLK KONUŞMAK, GÜLÜMSEMEK,
KENDİ KENDİNE MÜZAKERE ETMEK”**

“PAZARLIK GÜCÜ”

“HAMLE SIRASI”

MÜZAKERE NEDİR ?

FARKLI FİKİRLER
FARKLI İHTİYAÇLAR
TARAFLAR
İYİ HİSSETMEK
ANLAŞMA

İLETİŞİM

?

Beceriler

SÜREÇ

Bilgiler

SATIŞ
PAZARLAMA
PSİKOLOJİ
SOSYOLOJİ

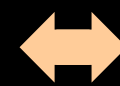
Coğrafi ve kültürel farklılıklar
müzakere davranışına yansır

Tutum ve Davranışlar

UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMÜ
KENDİNE GÜVEN
ANALİZ

PAZARLIK

Kazan – Kaybet
Sabit Pasta
Anlık Kazanç



MÜZAKERE

Kazan – Kazan
Değer Yaratmak
Uzun Vadeli İlişki

MÜZAKERE NEDİR ?

FARKLI FİKİRLER ve **FARKLI İHTİYAÇLARA**
sahip **TARAFLAR** arasında,
sonunda her iki tarafın da **İYİ HİSSE DECEĞİ**
bir **ANLAŞMA**yı hedeflediği

SATIŞ

PAZARLAMA

PSİKOLOJİ

SOSYOLOJİ

bilgileri gerektiren

UYUŞMAZLIKLARIN ÇÖZÜMÜ

KENDİNE GÜVEN

ANALİZ

PAZARLIK

davranışlarını içeren

bir **İLETİŞİM** ve **İKNA SÜRECİDİR**

MÜZAKERE NE DEĞİLDİR?

“belki de dayatılan koşulları hafifletebilirim”

başka bir seçeneği olmayanların yaptığı görüşmeler

**İçinde zorunluluk, çaresizlik,
talimat, korku ve tehdit olan
görüşmelere müzakere denmez**

MÜZAKEREDE

SİSTEMSİZLİK

Genel kabul görmüş veya uymak zorunda olunan bir kurallar bütünü yok

Her iki taraf da sistemin dışına çıkarak kendi çözümlerini oluşturmayı tercih ediyor

YAPTIRIMSİZLİK

MÜZAKEREDE

“Diğer taraf üzerinde bir yaptırımım, yani istediğim bir sonuç ya da davranışı dayatacak gücüm yok”

YAPTIRIMSIZLIK

“Masada eşitiz, birbirimize ihtiyacımız var, taviz alışverişi yapacağız, alternatiflerimiz var”

NE ZAMAN MÜZAKERE ETMEMELİYİZ?

Talepler ahlak dışı ise

Sonuç bizi etkilemeyecek ise

Zaman baskısı var ise

Beklemek bize avantaj sağlayacak ise

Hazırlıklı değilsek

MÜZAKERELERDE YAYGIN BAKIŞ AÇILARI

'karşı taraf'	"satranç"	"futbol maçı"
"savaş"	'rakip'	"1-0, 5-0, vs."
"kazanan taraf"	"karşınızda duramayacak"	
"yıkıcı olmak"	'silah'	
'zafer'	"elin güçlü olması"	
savaş, mücadele		yenmek
tehdit	şantaj	

MÜZAKERE EĞİTİMLERİNDE VERİLEN YANLIŞ ÖRNEKLER



Araba alışverişi görüşmeleri



İşe alım görüşmeleri

MÜZAKERELERDE DOĞRU BİLİNEREN YANLIŞ TAKTİKLER

~~“Asla hevesli görünmeyin”~~

~~“İlave tavizi almak için imkansızı isteyin”~~

~~“Hep ‘asıl yetkili benim’ rolü oynayın”~~

~~“Akıllı olun, aptal oynayın”~~

~~“Rakibiniz üzerinde baskı uygulayın”~~

~~“İyi Polis-Kötü Polis” uygulayın”~~

BAŞLICA MÜZAKERE HATALARI

Diğer tarafın ne istediğini bildiğimizi varsaymak

**Kendimizi olduğumuzdan güçsüz,
diğer tarafı ise olduğundan güçlü hissetmek**

BAŞLICA MÜZAKERE HATALARI

İhtiyaçlar yerine pozisyonlara kilitlenmek

**Zaman baskısı altında olduğumuzu diğer tarafa
hissettirmek**

Diğer taraftan gelen ilk teklifi hemen kabul etmek

BAŞLICA MÜZAKERE HATALARI

**Diğer tarafın edinimlerine odaklanıp
bundan rahatsız olmak**

Hayır derken dikkatsiz olmak

BAŞLICA MÜZAKERE HATALARI

Hazırlıksız olduğumuz konularda tartışmak

Müzakereyi “sabit pasta” olarak görmek

- İstekler değil ihtiyaçlar
- Seçenek ve teklifler

Ne zaman müzakere **etmemeliyiz**? ✓

Müzakere **ne değildir**? ✓

Müzakerede doğru bilinen **yanlış bakış açıları** nelerdir? ✓

Müzakere ile **pazarlık** aynı şey midir? ✓

Müzakerede doğru bilinen **yanlış taktikler** nelerdir? ✓

Müzakerelerde hangi **hataları** yaparız? ✓

Pozisyonlara değil, **çıkarlara odaklanmak** ne demektir?

Oyun Teorisi ile nasıl verimli anlaşmalar yapabiliriz?

Müzakerelerde **hedeflerimizi** nasıl belirleyebiliriz?

Müzakere öncesi hangi **hazırlıkları** yapmalıyız?

Müzakere esnasında konuları nasıl **sıralayacağız**?

Müzakereyi bir **oyun** olarak görebilir miyiz?

İnsanları **kararın bir parçası** yapmanın yöntemi var mıdır?

Çerçeveleme etkisinin müzakeredeki rolleri ve önemi nedir?

Hata yaparsak nasıl ilerleyeceğiz?

Doğru bildiğimizi nasıl **savunacağız**?

İnce ayarlı sorular sormak ne demektir? Yöntemi nedir?

Zor durumlar ile nasıl başa çıkacağız?

'Haklısınız' değil, '**Bu doğru**' dedirtmeyi nasıl başarabiliriz?

B-Planı bilincinin müzakerelerdeki önemi nedir?

Müzakerede **güç kaynakları** nelerdir? Nasıl kullanılır?

Çıpa etkisi ne demektir? Önemi nedir?

Müzakerede **taviz (ödün)** vermenin kuralları nelerdir?

İkna gücünün esasları nelerdir? Nasıl kullanılır?

İnsani halleri müzakere konusundan nasıl ayırabiliriz?

Müzakerenin **aşamaları** nelerdir?

Müzakereyi **planlarken** hangi adımları atmalıyız?