Negotiation Mastery: Creating Value and Reaching Agreement Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
+44 20 3807 0925
+90 212 282 7700

Overview

Etkili müzakere tekniklerini öğrenin, iş ilişkilerinizi güçlendirin ve karşılıklı kazanç sağlayan anlaşmalar yapın.

Negotiation Mastery: Creating Value and Reaching Agreement eğitimi, profesyonellerin farklı iş ortamlarında başarılı müzakereler yürütmesi için gerekli strateji, teknik ve özgüveni kazandırmak amacıyla hazırlanmış kapsamlı bir eğitim programıdır.

Bu uygulamalı eğitim programı sayesinde katılımcılar, müzakere psikolojisini anlamayı, farklı iletişim stillerini analiz etmeyi ve karşılıklı fayda sağlayan anlaşmalar oluşturmayı öğrenir. Gerçek iş senaryoları, interaktif çalışmalar ve uygulamalı role-play egzersizleri ile katılımcılar müzakere süreçlerinde daha stratejik hareket etmeyi keşfeder.

Eğitim boyunca; çatışma yönetimi, itiraz karşılama, ikna teknikleri, güç dengelerini yönetme ve etkili iletişim becerileri gibi kritik konular ele alınır. Katılımcılar, farklı kişilik tiplerine, kültürel yapılara ve organizasyonel dinamiklere uygun müzakere stratejileri geliştirmeyi öğrenir.

Program sonunda katılımcılar, iş ilişkilerini güçlendirecek, güvenle anlaşma yapabilecek ve “win-win” çözümler üretebilecek pratik müzakere araçlarına sahip olur.

Prerequisites

Bu eğitim için resmi bir ön koşul bulunmamaktadır. Temel iş iletişimi bilgisine sahip olmak yeterlidir. Eğitim, hem başlangıç seviyesindeki katılımcılar hem de deneyimli profesyoneller için uygundur.

Who Should Attend

Bu eğitim aşağıdaki profesyoneller için idealdir:

- Yöneticiler
- Takım liderleri
- Proje yöneticileri
- Satış profesyonelleri
- Satın alma uzmanları
- İnsan kaynakları profesyonelleri
- Müşteri ilişkileri yöneticileri
- Çatışma yönetimi ve ikna becerilerini geliştirmek isteyen çalışanlar

Negotiation Mastery: Creating Value and Reaching Agreement Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
+44 20 3807 0925
+90 212 282 7700

What You Will Learn

Eğitim sonunda katılımcılar şunları öğrenir:

- Etkili müzakere prensiplerini anlamak
- Stratejik müzakere planları oluşturmak
- Tarafların ihtiyaç ve motivasyonlarını analiz etmek
- İkna edici iletişim teknikleri kullanmak
- İtirazları profesyonel şekilde yönetmek
- Duygusal zekâ ile müzakere sürecini kontrol etmek
- Çatışma ve güç dengesizliklerini yönetmek
- Karşılıklı kazanç sağlayan çözümler geliştirmek
- Güçlü ve net anlaşmalar yapmak

Outline

Modül 1: Müzakereye Giriş

- Müzakere nedir?
- İş hayatında müzakere türleri
- Başarılı müzakerecinin bakış açısı

Modül 2: Başarı İçin Hazırlık

- Hedef belirleme teknikleri
- Pozisyon ve çıkar analizi
- Paydaş analizi
- Müzakere stratejisi oluşturma

Modül 3: Müzakere İçin İletişim Becerileri

- Sözlü ve sözsüz iletişim teknikleri
- Aktif dinleme yöntemleri
- Farklı müzakere stillerini anlama

Modül 4: Müzakere Sürecini Yönetme

- Görüşme yapısını oluşturma
- Etkileme ve yönlendirme teknikleri
- Zor davranışları yönetme
- İtirazlarla başa çıkma

Modül 5: İş Birlikçi Problem Çözme

- Ortak fayda sağlayan çözümler üretme
- Güven oluşturma
- Çıkmazları aşma teknikleri

Negotiation Mastery: Creating Value and Reaching Agreement Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
+44 20 3807 0925
+90 212 282 7700

Modül 6: Çatışma ve Güç Dinamiklerini Yönetme

- Çatışma kaynaklarını tanıma
- Gerilimi azaltma stratejileri
- Duygu yönetimi
- Güçlü taraflarla müzakere teknikleri

Modül 7: Anlaşmayı Sonuçlandırma

- Anlaşmaya ulaşma teknikleri
- Taahhüt alma
- Şartları netleştirme
- Süreç takibi

Modül 8: Role-Play ve Uygulamalar

- Gerçekçi müzakere senaryoları
- Grup çalışmaları
- Eğitmen geri bildirimleri

Modül 9: Aksiyon Planı ve Kapanış

- Kişisel gelişim planı oluşturma
- Soru & cevap
- Son değerlendirmeler