Strong and Effective Negotiations Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Strong and Effective Negotiations, profesyonellerin müzakere becerilerini güçlendirmelerine, daha etkili iletişim kurmalarına ve karşılıklı fayda sağlayan anlaşmalar gerçekleştirmelerine yardımcı olmak için tasarlanmış uygulamalı bir eğitim programıdır. İş dünyasında başarılı sonuçlar elde etmek yalnızca güçlü argümanlar sunmakla değil, aynı zamanda karşı tarafın ihtiyaçlarını anlamak, doğru stratejiler geliştirmek ve sürdürülebilir ilişkiler kurmakla mümkündür.

Bu eğitim, katılımcılara başarılı müzakerelerin temel prensiplerini öğretirken aynı zamanda farklı müzakere stillerini tanıma, etkili hazırlık yapma, itirazları yönetme ve kazan-kazan yaklaşımını uygulama becerileri kazandırır. Gerçek iş senaryoları ve uygulamalı çalışmalar sayesinde katılımcılar, müşteriler, tedarikçiler, iş ortakları ve ekip üyeleriyle yürüttükleri görüşmelerde daha etkili sonuçlar elde etmeyi öğrenirler.

Program sonunda katılımcılar, profesyonel ilişkilerini güçlendirecek ve iş sonuçlarını iyileştirecek güçlü müzakere tekniklerini uygulayabilecek seviyeye ulaşırlar.

Önkoşullar

Bu eğitim için herhangi bir resmi ön koşul bulunmamaktadır.

Temel iş iletişimi ve profesyonel çalışma deneyimi fayda sağlayacaktır.

Kimler Katılmalı

Bu eğitim aşağıdaki profesyoneller için uygundur:

- **Managers**
- **Project Managers**
- **Project Team Members**
- **Procurement Specialists**
- **Sales Engineers**
- **Business Development Professionals**
- **Vendor Managers**
- **Stakeholder Managers**
- Müşteri ilişkileri yöneticileri
- Müzakere süreçlerine dahil olan tüm profesyoneller

Strong and Effective Negotiations Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Neler Öğreneceksiniz

Eğitim sonunda katılımcılar:

- İş birliğine dayalı müzakereleri planlayabilir ve yönetebilir.
- Farklı müzakere stillerini tanıyabilir ve uygun şekilde kullanabilir.
- Profesyonel müzakere terminolojisini anlayabilir.
- Etkili iletişim tekniklerini müzakere süreçlerinde uygulayabilir.
- İtiraz ve endişeleri yapıcı şekilde yönetebilir.
- Kazan-kazan yaklaşımını benimseyebilir.
- Duygusal durumları kontrol altında tutabilir.
- Daha güçlü iş ilişkileri geliştirebilir.
- Daha başarılı ve sürdürülebilir anlaşmalar gerçekleştirebilir.

Eğitim İçeriği

Müzakerenin Temelleri ve Yaklaşımlar

Müzakereyi Zorlaştıran Unsurlar

- **Negotiation Challenges**
- Çıkar çatışmaları
- Farklı beklentiler
- İletişim engelleri
- Duygusal faktörler

Müzakere Yaklaşımları

Pozisyonel Müzakere

- **Positional Negotiation**
- Sabit talepler
- Rekabetçi yaklaşım
- Kısa vadeli sonuçlar

İlkesel Müzakere

- **Principled Negotiation**
- Ortak çıkarların belirlenmesi
- Uzun vadeli iş birlikleri
- Karşılıklı fayda yaratma

Müzakere Terminolojisi

- Temel müzakere kavramları
- BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)
- ZOPA (Zone of Possible Agreement)
- Taviz ve değer yaratma kavramları

Müzakereye Hazırlık

Strong and Effective Negotiations Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Başarılı Hazırlık Süreci

- **Negotiation Preparation**
- Hedef belirleme
- Beklentilerin netleştirilmesi
- Risk analizi

Bilgi Toplama ve Analiz

- Karşı tarafı analiz etme
- Paydaş değerlendirmeleri
- İhtiyaç ve beklentileri anlama

Stratejik Planlama

- Alternatif senaryolar oluşturma
- Müzakere hedeflerini önceliklendirme
- Olası sonuçların değerlendirilmesi

Doğru Soruları Sormak

- Keşif soruları
- İhtiyaç analizi
- Ortak fayda alanlarını belirleme

Müzakere Sürecini Yönetmek

Müzakere Akışı

- **Negotiation Process**
- Açılış aşaması
- Bilgi paylaşımı
- Teklif ve karşı teklif süreçleri
- Sonuçlandırma

Etkili İletişim Teknikleri

- **Communication Skills**
- Aktif dinleme
- Açık ve net ifade kullanımı
- Güven oluşturma

Soru Sorma Teknikleri

- Açık uçlu sorular
- Derinleştirici sorular
- Netleştirme teknikleri

Duyguların Yönetimi

- Stres kontrolü
- Baskı altında iletişim

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

- Duygusal zekâ kullanımı

Güven ve İlişki Kurma

- Profesyonel ilişki yönetimi
- Uzun vadeli iş birlikleri
- Karşılıklı güven geliştirme

Müzakere Stilleri

Müzakere Yaklaşımlarını Tanımak

- **Negotiation Styles**
- İş birliği odaklı yaklaşım
- Rekabetçi yaklaşım
- Uzlaşmacı yaklaşım
- Kaçınmacı yaklaşım

Duruma Göre Stil Seçimi

- Farklı senaryolarda uygun yaklaşım belirleme
- İlişki ve sonuç dengesi
- Stratejik esneklik

Müzakere Esnekliği

- Farklı kişilik tipleriyle çalışma
- İletişim tarzlarını uyarlama
- Değişen koşullara adaptasyon

İtirazları ve Endişeleri Yönetmek

İtirazları Anlamak

- **Handling Objections**
- Karşı tarafın kaygıları
- Direnç nedenleri

Yapıcı Yanıt Teknikleri

- Empatik yaklaşım
- Sorun çözme odaklı iletişim
- Güven artırıcı stratejiler

Anlaşmazlıkları Fırsata Dönüştürmek

- Ortak çıkarlar yaratmak
- Alternatif çözümler geliştirmek
- Değer odaklı yaklaşım

Müzakerede Başarı Faktörleri

Strong and Effective Negotiations Eğitimi

Süre: **1 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Kazan-Kazan Yaklaşımı

- **Win-Win Negotiation**
- Karşılıklı fayda oluşturma
- Uzun vadeli ilişkiler kurma

Güçlü Karar Verme

- Veri odaklı değerlendirme
- Objektif kriterler kullanma
- Stratejik düşünme

Sonuç Odaklı Yaklaşım

- Hedeflere ulaşma
- Performans değerlendirmesi
- Sürekli gelişim

Uygulama ve Gerçek Dünya Senaryoları

Vaka Çalışmaları

- İş dünyası örnekleri
- Satın alma müzakereleri
- Müşteri görüşmeleri
- Tedarikçi anlaşmaları

Rol Canlandırma Çalışmaları

- Gerçek müzakere simülasyonları
- Geri bildirim oturumları
- Beceri geliştirme uygulamaları

Kişisel Gelişim Planı

- Güçlü yönlerin belirlenmesi
- Gelişim alanlarının analizi
- Sürekli müzakere gelişimi