

**• Programın Amacı**

Kurum içi ve 3. partilerle olan müzakerelerde; yöntem ve taktikleri öğrenmek, karşı tarafı tanımak, müzakere sırasında uzlaşmaya varabilmenin yöntemlerini tartışmak, müzakereler sırasında güvene dayalı ilişkiler oluşturmak eğitimin temel amacıdır.

**• Kazanılabacak Yetkinlikler**

- Empati
- Etkin İletişim
- İkna
- Müzakere
- Çatışma yönetimi

**• Eğitimin Faydaları**

- Müzakerelerin yapısını öğrenecek ve müzakere süreçlerine dair kendi bakış açılarının ve tutumlarının müzakere sonuçlarına etkisini fark edecekler;
- Müzakerelerde başarılı bir sonuç için iyi bir hazırlığın önemini kavrayarak, kendi müzakere konu ve ortamlarına uygun hazırlığı yapabilmelerini sağlayacak yöntem ve becerileri kazanacaklar;
- Müzakerede strateji ve taktiklerle ilgili bilgi edinecekler, bunları etkin bir şekilde kullanabilecekler ve karşı tarafın strateji ve taktiklerini karşılamakta etkinlik kazanacaklar;
- Müzakere süreçlerinin somut ve soyut boyutlarını, aşamalarını ve bu aşamalarda daha güçlü bir performans sergilemek için ihtiyaç duydukları becerileri geliştirecekler;
- Çatışma esnasında ihtiyaç duyulan farklı tutumları, iletişim stillerini ve çözümsel yaklaşım alternatiflerini tespit ederek uygulayabilecekler;
- Doğru sorularla, olası kilit engel ve faydalara odaklanıp, gerçek ihtiyaca özel çözüm geliştirebilecekler;
- Taviz prensipleri, fayda ve çıkar maksimizasyonu konusunda bilinçleneceklerdir.

**• Eğitim Yöntemi**

Eğitimin tümü ağırlıklı olarak katılımcıların aktivitelerine (role-playing) dayanan, video çekimlerinin yapılarak kendilerine gösterildiği, olumlu ve geliştirilmesi gereken yönlerinin vurgulandığı ve kişiye yönelik uygulamaların yapıldığı bir programdır.

**• Eğitmen**

Taylan Özgür Çelik  
Yönetici Koçu & Eğitmen

**• Eğitim Tarihleri**

11-12 Şubat 2014

9.00 - 17.00

2 tam gün

**• Eğitim Yeri**

Şapka Danışmanlık

Şehit Erdoğan İban Sok:31 Akatlar - Beşiktaş  
İstanbul

1.500 TL + KDV

(ikramlar ve eğitim materyalleri dahildir.)

## İçerik

- Müzakere Nedir?
- Müzakerede ortaya çıkan problemlerin belirlenmesi
- Müzakerede Taraflar:
- Tarafların genel özellikleri
- Farklı kişilik yapısına sahip kişilerin davranışlarının incelenmesi
- Farklı kişilik yapısına sahip kişilerin iletişim tarzlarının belirlenmesi
- İnsanları problemlerden ayrı tutabilme:
  - Yaklaşımları belirlemek
  - Algılama problemleri ile başa çıkmak
  - Duygularla başa çıkma
- Doğru soru sorma becerisi geliştirmek
- Etkili iletişim geliştirmek
  - Empati geliştirmek
  - Dinlemeyi öğrenmek
  - Beden dilini anlama ve kullanma becerisi geliştirmek
- Müzakerede yapılan genel hatalar
- Müzakerede 4 Etkin Güç:
  - Güç
  - Bilgi
  - Zamanlama
  - Yaklaşımlar
- Müzakere Aşamaları:
  - Hazırlık
  - Giriş
  - Açılış
  - Tartışma
  - Teklif
  - Pazarlık
  - Kapanış
  - Aktiviteler

## Hedef Kitle

Satın alma yöneticileri, çalışanları, müzakere süreçlerine katılan ya da bu süreçleri yöneten profesyoneller

### NAVİTAS BANKA HESAP NUMARALARI

Banka Adı: T.Garanti Bankası A.Ş.  
Ünvan: Navitas Eğitim, Danışmanlık Koçluk Hizmetleri LTD.ŞTİ.  
Şube: Valikonağı Şubesi - Şube Kodu: 183  
Hesap No: 6298923 - IBAN: TR52 0006 2000 1830 0006 2989 23

**Son kayıt ve ödeme tarihi:** 3 Şubat 2014 Pazartesi

**Önemli Not:** Maksimum katılımcı sayısı 12'dir. Kontenjanın dolması durumunda erken kayıt yaptıranlara öncelik tanınacaktır.

Aynı kuruluştan iki ve üstü katılımcı için ön kayıt yaptıranlara % 5 indirim uygulanır.

• Kesin kayıt havale formu tarafımıza fakslandıktan (0212 319 76 00) veya e-posta ([navitas@navitas-tr.com](mailto:navitas@navitas-tr.com)) ile yollandıktan sonra gerçekleşecek ve tarafınıza mesaj yollanacaktır.

**İptal & Değişiklik:** 10 iş günü öncesine kadar iptal durumunda yapılmış olan ödemenin %50'si iade edilecektir. Kayıt olan kişinin yerine aynı kuruluştan farklı bir kişinin katılması mümkündür. Yeterli sayıda katılımcı sağlanamadığı durumda, eğitim Navitas tarafından iptal edilirse, ödemelerin tamamı iade edilecektir. Navitas katılımcılara önceden bilgi vererek eğitim yerini değiştirme hakkını saklı tutmaktadır.

