

KAZANDIRAN MÜZAKERE BECERİLERİ



AMAÇ

Tarafların psikolojisini yöneterek, etkin sorular sorup, empati ile dinleyerek, taraflar için en verimli sonucu üretecek müzakere süreçlerini yönetme yetkinliğinin kazandırılması ve her müzakere sonrası müzakereyi, kendimizi ve karşı tarafı analiz etmenin yollarını öğretilmesi amaçlanmaktadır.

ODAK NOKTALARI

#Müzakere #Dinleme #Müzakere Psikolojisi #İtiraz Karşılama #Kazan-Kazan Politikası #Empati #Olgun İletişim #Çatışma Yönetimi #Yalan Yakalamak #Blöflerle Başa Çıkmak

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Müzakerenin tüm süreçlerini bilir. Müzakerenin temel mantığını bilir. Müzakere kontrolü elde tutmayı bilir. Faydayı sunmayı bilir. Müzakere yapılan ortak hataları bilir. Müzakere kullanılan taktikleri ve stratejileri bilir. İknanın ilkelerini bilir.

Anlar:Etkin iletişim ve psikoloji yönetiminin müzakereye etkisini anlar. Beyindeki algı sürecini anlar. Stratejik soru sormanın değerini anlar. Temel psikolojik ihtiyaçların müzakereye etkisini anlar.

Yapar:Müzakere taktiklerini etkin iletişim yöntemleri ile birleştirip taraflar için etkin sonuçlar doğuracak görüşmeleri yönetebilir. Herkesin kazanabileceği anlaşmalar yapar. Müzakere fırsatlarını yakalar. Müzakere süresince kontrolü elinde tutar. Kişiyi özel müzakere yapar. Kendisine uygulanmaya çalışılan taktiklerle başa çıkabilir.

HEDEF KİTLE

Konuya ilgi ve ihtiyaç duyan tüm çalışanların katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- Müzakerenin Bize Ne Faydası Olur?
- Hazırlık
 - ▶ Müzakereye Etkin Hazırlık: Hazırlığın 5 Adımı
 - ▶ Her Müzakereye Kazançlı Çıkmak İçin Kurallar
 - ▶ Müzakere Fırsatlarını Yakalamak
 - ▶ İstihbarat Toplamak
- Müzakere Süreci
 - ▶ Müzakereye Başlamak
 - ▶ Kontrolü Elde Tutmak
 - ▶ Faydayı Sunmak
 - ▶ Müzakere Sürecinde Yapılan Hatalar
- İtiraz Kliniği
 - ▶ Genel Direnci Kırmak
 - ▶ İtirazı Müzakere ile Yönetmek
 - ▶ İtirazlar Sorulardır: Soruya Doğru Cevap Vermek
 - ▶ Karşı Tarafın Dilinin Altındaki Soruları Açığa Çıkarmak
 - ▶ İtirazı Kazanca Çevirmek
- Psikoloji ve Müzakere
 - ▶ Tüme Varımcı ve Tümden Gelimci İletişim Tipleri
 - ▶ Benzerlik ve Farklılık İnsanları
 - ▶ Temel Psikolojik İhtiyaçlar ve Müzakere: Güç, Para, İtibar,
- Özgürlük, Mutluluk, Özgüven**
 - ▶ Düşünce Sabotajcıları
 - ▶ Nobel Ödüllü Yazardan Zihinsel Kısa Yollar
 - ▶ Bireysel Müzakereci Tipi Analizi
- Taktikler, Stratejiler ve Blöfler
 - ▶ Müzakere En Sık Kullanılan 19 Taktik
 - ▶ İleri Düzey 9 Taktik
 - ▶ Blöflerle Başa Çıkmak
 - ▶ Yalan Yakalamak
- Kazan- Kazan Paradigması
 - ▶ Saldırı/ Savunmadan İşbirliğine Çevirmek
 - ▶ Kaç ya da Savaş Tepkisinden Diyaloğa Geçiş Süreci
 - ▶ Duyusal Zekayı Kullanma: Duyuları Kontrol Etmek (Öz-Yönetim)
 - ▶ "Kazanmak İstiyorum, Senin de Kazanmanı İstiyorum" Bakış Açısı
- Durumlara/ Pozisyonlara Değil Çıkarlara Odaklanmak
 - ▶ Hareketlerin Altında Yatan Nedenlere Odaklanmak
 - ▶ Etkin Soru Sorma Becerilerini Kullanmak: Buzdağının Altına İnme
 - ▶ Farklı Değerler, Davranış Nedenleri ve Bakış Açıları
 - ▶ Yaratıcılığı ve Yeni Fikirlerin Gelişmesini Sağlayan Ortamı Yaratmak
 - ▶ Konulara Sert, İnsanlara İlimli Olmak
- Yaratıcı Yanıt Vermek
 - ▶ Durumun Kötülüğüne Odaklanmak Yerine Çözüm Yolları Aramak
 - ▶ Davranışlarımız da Düşüncelerimizi Yönetir
 - ▶ "En İyi Çözüm Bu mu?" Yerine "Bu Çözüm Hangi Fırsatları Doğurur?" Yaklaşımına
- Sahip Olmak**
 - Empati
 - ▶ Güvene Dayalı İlişki ve Açıklık
 - ▶ Karşı Tarafın Anlaşılma İhtiyacını Tatmin Etmek
 - ▶ Aktif Dinleme: Dinle- Kontrol Et- Özetle
 - Olgun İletişim (Assertiveness)
 - ▶ Ben Dilini Kullanmak
 - ▶ Çözüm İçin İstekli Olmak

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Proaktif Davranış ve Duygu Yönetimi, İletişim, Güven Yaratma, Müşteri Duyarlılığı, Takım Çalışması ve İşbirliği, Analitik Düşünme ve Yaratıcılık
Yönetimsel Yetkinlikler	Hızlı Karar Alma ve Çeviklik, Bilgi İzleme ve Operasyonel Takip, Sonuç Odaklılık, Planlama ve Organizasyon
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İlişki Yönetimi, Stratejik İlişkiler ve Kilit Ortaklıklar Kurma, İkna
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Farklılıkları Yönetme

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
TBB Eğitim Merkezi	2 gün	Kayhan Yıldırım

Başlangıç Tarihi : 2.3.2020 - Bitiş Tarihi: 3.3.2020

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 700 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 820

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.