

## AMAÇ

Katılımcılara ikna ve müzakere teknikleri konularında bilgi aktarımı yapılmasının yanısıra uygulamalarla öğretileri pekiştirmektir.

## ODAK NOKTALARI

#Müzakere #Dinleme #Soru Sorma #Yaratıcı Problem Çözme #Müzakerede Pazarlık #Müzakere Süreçleri #Kazan-Kazan Politikası #Empati #İkeli Müzakere #İkna Etme #Kişileri Etkilemek

## EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Müzakereye hazırlık için gerekenleri, müzakere stratejilerini bilir.

Anlar:İkna, taktik ve stratejileri bilmenin ve pratik yaparak özümsemenin başarılı müzakere süreci yönetmeye etkisini anlar.

Yapar:Müzakere sürecini etkin yönetebilir.

## HEDEF KİTLE

Konuya ilgi ve ihtiyaç duyan tüm çalışanların katılımına uygundur.

## NOT

## İÇERİK

- ❑ Müzakereye Yaklaşım
  - ▶ Neden Müzakere Ediyoruz?
  - ▶ Müzakerenin Temel Unsurları
  - ▶ Müzakere Karşılaşılacak Temel Unsurlar
- ❑ Harvard Müzakere Modeli (İkeli Müzakere)
  - ▶ Rekabetçi Müzakere/ Bütünleştirici Müzakere
  - ▶ İhtiyaca Odaklanmak
  - ▶ Konular ile Kişileri Ayırmak
  - ▶ Çözüm için Seçenekleri Arttırmak
- ❑ Başarılı Müzakerecilerin Özellikleri
  - ▶ Etkin Dinlemek
  - ▶ Algıyı Yönetebilmek
  - ▶ Stres ve Öfkeyi Yönetebilmek
  - ▶ Soru Sorma Becerileri
- ❑ Müzakereci Davranış Modelleri
  - ▶ Analizci Müzakereci
  - ▶ Barışçıl Müzakereci
  - ▶ Popüler Müzakereci
  - ▶ Güçlü Müzakereci
- ❑ Müzakereye Hazırlık Süreci
  - ▶ Ön Müzakere Bilgilerinin Toplanması
  - ▶ Kendi Müzakere Stratejilerini Belirlemek
  - ▶ Karşı Tarafın Analizi
- ❑ BATNA Çalışması
  - ▶ Anlaşma Yapma İhtiyacımız
  - ▶ Karşı Tarafın Anlaşma Yapma İhtiyacı
- ❑ Taviz Stratejileri
- ❑ Müzakere Taktikleri
  - ▶ Saldırgan Taktikler
  - ▶ Zorlayıcı Taktikler
  - ▶ Saldırgan Olmayan Taktikler
  - ▶ Davranışsal Taktikler
  - ▶ İrrasyonel Taktikler
  - ▶ Taktiklerin Kombinasyonu
- ❑ Müzakere Stratejileri
  - ▶ Hükmetme Stratejisi
  - ▶ Bütünleştirme Stratejisi
  - ▶ Uzlaşma Stratejisi
  - ▶ Uyuma Stratejisi
  - ▶ Kaçınma Stratejisi
- ❑ İkna Taktikleri
  - ▶ İkna Sürecinin Psikolojisi
  - ▶ İkna Teknikleri
  - ▶ Hogan İkna Psikolojisi
- ❑ Müzakere Beden Dili
  - ▶ Beden Dili, Duygu ve Düşünceleri Nasıl Açığa Vuruyor?
  - ▶ Ellerimizi Kullanarak Karşı Tarafı Yanıltmak
  - ▶ El Sıkışmada Güç Oyunları
  - ▶ Dinleme, Değerlendirme, Eleştiri Jestleri
  - ▶ Ayaklar ve Bacakların Verdiği Mesajlar
  - ▶ Oturma Biçiminin Verdiği Mesajlar
  - ▶ Gülümseme Neden Bulaşıcıdır?
  - ▶ Sahte Gülümseme/ Gerçek Gülümseme Farkı
  - ▶ Beden Dili ile Yalanı Anlamak

## EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Proaktif Davranış ve Duygu Yönetimi, İletişim, Güven Yaratma, Müşteri Duyarlılığı
Yönetimsel Yetkinlikler	Hızlı Karar Alma ve Çeviklik, Sonuç Odaklılık
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İkna, Esneklik
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Vizyon ve Değerlerle Liderlik

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
Sanal Sınıf	2 gün	Aliye Nalan Tarıoğlu

Başlangıç Tarihi : 11.10.2021 - Bitiş Tarihi: 12.10.2021

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 500 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 560

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.