

İKNA VE MÜZAKEREDE USTALIK

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 #İkneli 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 (İkneli 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
 - ▶ Uyma Stratejisi
 - ▶ Kaçınma Stratejisi
- ❑ İkna Taktikleri
 - ▶ İkna Sürecinin Psikolojisi
 - ▶ İkna Teknikleri
 - ▶ Hogan İkna Psikolojisi
- ❑ Müzakere Beden Dili

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 Taroglu

Başlangıç Tarihi : 3.01.2024 - Bitiş Tarihi: 4.01.2024

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 1.600 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 2.000

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.

