

Müzakere'nin 7 ADIMI



MÜZAKERE KELİME ANLAMI NEDİR?

Birden fazla kişinin, ortak bir konu üzerinde, farklı değişkenleri devreye sokarak, her iki tarafı da tatmin edecek, bir uzlaşmaya ulaşabilmesidir.

Bu uzlaşma, yalnızca iki tarafın beklentileri örtüştüğünde gerçekleşebilir.



PROGRAM HEDEFLERİ

- Müzakereyi nasıl içselleştirebilirim?
- Müzakere ile anlaşmaya varılan en iyi alternatif ne olmalı?
- Çatışma-Müzakere ikilisini nasıl doğru yönetebilirim?
- Kendi müzakere tarzım nedir?
- Kimlerle müzakere yaparken zorlanabilirim?
- İkelikli Müzakere'nin kuralları nelerdir?
- Pratik vakalar ile uygulama ve yaşayarak müzakere etmek

PROGRAM İÇERİĞİ

- Müzakere Nedir?
- Müzakere ihtiyacı neden doğar?
- Müzakere kuralları nelerdir?
- Müzakere'nin 7 Adımı
 - Hazırlan
 - İhtiyacı Belirle
 - Faydayı Sun
 - İtirazı Karşıla
 - Pazarlık Yap
 - El Sıkış
 - Sürdürülebilirlik Sağla
- Müzakereci becerileri neler olmalı?
- İletişim modelleri?
- Müzakereci tipleri
- Vaka çalışmaları
- Envanter çalışmaları

KATILIMCI SETİ

- Katılımcı Rehberi
- Müzakere Kartları
- Kontrol Listeleri
- Vakalar
- Envanterler