

# ETKİN MÜZAKERE YÖNETİMİ



Online Başvuru

	22-23 Şubat 2021
	6 saat
	Pazartesi, Salı
	18:30-21:30
	300 TL (KDV dâhil)
	Online

## EĞİTİMİN AMACI

İş hayatında ilişkiler müzakerelerle yürütülmektedir. Müzakereler iş hayatının her alanında ve her kademesinde örnekleri bulunabilecek bir etkileşim biçimidir. Müşteriler, tedarikçiler, yatırımcılar, meslektaşlar, işverenler, çalışanlar, sendikalar, ortaklar veya rakipler gibi tüm paydaşlar müzakerelerin tarafları olabilmektedir. Paydaşlarla birlikte karar almak ve başarılı anlaşmalar yapabilmek, ancak etkin müzakere süreçleri sonucunda başarılmaktadır. Müzakereler, iş dünyasında çatışmaları yönetebilmenin, yapıcı iletişim ve sürdürülebilir ilişkiler kurabilmenin anahtarıdır.

Müzakere Teknikleri Eğitimi ile katılımcılara temel müzakere bilgi ve becerilerinin kazandırılması ve katılımcıların müzakere yetkinliklerine katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

Eğitimi tamamlayan katılımcılar, müzakere süreçlerini nasıl yönetmeleri ve bu süreçte nasıl ilerlemeleri gerektiğine ilişkin farkındalığa sahip olacaklar ve müzakerenin seyri üzerindeki kontrollerini artırabileceklerdir.

## **EĞİTİM İÇERİĞİ**

Eğitimin içeriği başta Harvard Üniversitesi Müzakere Programı olmak üzere dünyanın önde gelen müzakere programlarının içeriği dikkate alınarak tasarlanmıştır. Müzakere alanına önemli katkılar sağlayan başlıca kaynaklarda yer alan kavram ve teknikler, bilimsel bir yaklaşımla, eğitim programına dahil edilmiştir. Eğitimin öğrenme-öğretme teknikleri arasında interaktif anlatım, tartışma, müzakere alıştırmaları, örneklendirmeler ve rol oynama (grup) çalışması yer almaktadır. Müzakere Teknikleri Eğitimi başlıca aşağıdaki hususlar içermektedir:

- Müzakerenin kavramsal çerçevesi;
- Müzakere türleri ve tarzları;
- Müzakerelere hazırlık;
- Müzakerelerde uzlaşa sağlamaya ilişkin temel stratejiler, teknikler ve taktikler;
- Müzakerelerde başarı getiren yaklaşım ve tutumlar;
- Müzakereleri kolaylaştıran ve güçleştiren düşünce ve davranış kalıpları;
- Müzakerelerde sözlü-sözsüz iletişimin uygun kullanımı;
- Düşünce ve kararları etkileyen psikolojik faktörlerin müzakere sürecine etkisi;
- Stratejik düşüncenin müzakere kavramına uygulanması ve oyun teorisinden çıkarımlar.

## **KİMLER KATILABİLİR?**

Bu program müzakereler yürüten, müzakere süreçlerine dahil olan veya müzakere yetkinliklerine katkı sağlamak isteyen yönetici ve çalışanların katılımına uygundur.

## **EĐİTMEN**

Dr. Hakan KARABACAK

## **KONTENJAN**

15 kişi ile sınırlıdır.

## **BELGELENDİRME**

Programa %70 devam koşulunu sağlayan katılımcılara imzalı resmi katılım belgesi verilir.

## **ÜCRET**

EĞİTİM ÜCRETİ: **300 TL** (KDV Dâhil)

Öđrenciler için: **250 TL** (KDV Dâhil)

Daha önce Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi'nde eğitim programına katılmış olanlar için **250 TL** (KDV Dâhil)

Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi personeline %25 İndirim uygulanmaktadır.

## BAŞVURU VE KAYIT

Programa başvurmak isteyenler online başvuru butonuna tıklayarak kayıt yaptırabileceklerdir. Eğitimin açılması kesinleştğinde tarafınıza ÖDEME ve kesin kayıt ile ilgili e-posta gönderilecektir.

