

## BODRUM TİCARET ODASI EĞİTİM MERKEZİ

### İKNA VE MÜZAKERE TEKNİKLERİ

Müzakereden her seferinde masada para bırakarak mı kalktığınızı düşünüyorsunuz? Veya hiç farkında olmadan karşı tarafın sonu gelmeyen isteklerine boyun mu eğiyorsunuz?

Bu programda, müzakere sürecine dahil olan tüm taraflara tatmin duygusunu yaşatabilecek yaklaşımın prensiplerini öğreneceksiniz. Bir yönetim toplantısında veya müzakere masasında dönen güç oyunlarını herkesten çok daha önce fark edebilir ve gardınızı buna göre alabilirsiniz. Kritik anlarda sizi köşeye sıkıştırmak ve büyük tavizler koparmak isteyen kişilerin niyetlerini anlayabilir ve karşı hamleler hazırlamak için zaman kazanabilirsiniz.

Peki, ya siz... Rakibinizin öne sürdüğü sözde gündemi kovalayan bir takipçi misiniz? Yoksa bu maskelerin altında gizlenen gerçek niyeti anlayıp görüşmeye yön veren taraf mısınız?

Masadan istediğinizi alarak kalkın..!

<b>TARİH</b>	<b>:19 Kasım 2015- Perşembe</b>
<b>SAAT</b>	<b>:10:00 -17:00</b>
<b>SÜRE</b>	<b>: 6 Saat</b>
<b>YER</b>	<b>:BODTO Konferans Salonu</b>
<b>ÜCRET</b>	<b>:Ücretsiz</b>
<b>EĞİTMEN</b>	<b>: MERT AYDINER</b>

#### İÇERİK:

- Karşı tarafın hakkımızda bir fikre sahip olması sadece 40milisaniye sürüyor. Peki, bu kadar kısa bir zamanda müzakereye "doğru adımla" başlayabilmenin yolu nedir?
- Masaya oturduğumuzda "uyumu ve işbirliğini" sağlamak üzere karşıımızdakiinin ilgisini, güvenini ve saygısını nasıl kazanabiliriz?
- Soru sorma, aktif dinleme, empati kurma, çıkar gözetme, seçenek sunma ve uzlaşma konusunda ne kadar istekli ve başarılıyız? Yanıtımız başarıımız ile doğru orantılı olacak...
- Müzakere sürecinde karşı tarafın nihai kararlarını etkileyen ve onları istediğimiz yönde harekete geçirebilen "bilinçdışı faktörler" nelerdir?
- Tarafların davranışlarını yönlendiren "güdüler" nelerdir? Bir sonraki hamlemizi belirleyebilmek için bu tutumun altında yatan motifleri nasıl ortaya çıkarabiliriz?
- Müzakereciler olarak karşı tarafın "temel davranış tarzını" belirlemek ve olası sapmaları tespit edebilmek bizlere nasıl bir stratejik avantaj sağlar?
- İyi müzakereciler karşı tarafın "algı filtrelerini" nasıl aşar ve mesajlarını onların zihnindeki "gerçek karar verici" kısma en etkili, en hızlı ve en kalıcı şekilde nasıl iletirler?

## BODRUM TİCARET ODASI EĞİTİM MERKEZİ

- Ölümüne pazarlık yapanların tuzağına düşmeden, konuyu fiyattan alıp onların gerçek önceliklerine ve elimizdeki değere taşıyabilmenin yolları nelerdir?
- Başa çıkılması zor kişilikler ile nasıl bir diyalog içinde olmalıyız? Sürecin sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesi için onların güvenini ve saygısını nasıl kazanırız?
- Adaleti ve güven ortamını koruyabilmek için her zaman alet çantamızda olması gereken araçlardan biri olan "problem çözme teknikleri" nelerdir?
- Duvar örmek ve anlaşmayı çıkmaza sürüklemek yerine köprüler inşa etmek için kullanabileceğimiz nokta atışı kelimeler ve cümle kalıpları nelerdir?
- Gerginlik anlarında durumu kişiselleştirmeden ve duygularımıza yenilmeden konuya tekrar odaklanmamızı ve süreci yönetebilmemizi sağlayacak yaklaşım nedir?
- İkna sürecinde karşı tarafın gerçek düşüncelerini ve duygularını okumamıza yarayacak "mikro ifadeleri, beden dilini, ses tonunu ve kelimeleri" nasıl gözlemlemeli ve analiz etmeliyiz?
- Bir ilişkide hiçbir zaman tek bir kazanan veya kaybeden yoktur. Her zaman ikisi birden ya kazanır ya da kaybeder. Bu nedenle, bir müzakerede her iki tarafın da kazanması amaçlanır. Peki, varılan karardan karşı tarafın da tatmin olmasını nasıl sağlarız?

### Mert Aydın Kimdir....

Academy Neuro bünyesinde nöro bilim, sinergoloji ve FACS (Facial Action Coding System) yöntemlerinden yararlanarak beynimizdeki "algı ve karar alma" mekanizmalarının nasıl işlediğine ve duyguların davranışa dönme süreçlerine dair çalışmalar yürütmektedir. Bu çalışmalardan elde edilen bilimsel verileri iş hayatının, özellikle satış ve pazarlama dünyasının ekonomik olarak istifade edebileceği pratik formatlara çevirmektedir. Mert AYDINER, ICF sertifikasyonuna sahip bir İş Koçu olarak bu bilgilerin yaygınlaşması ve farkındalığın artması amacı ile ikna ve müzakere konusunda çıkardığı "Bir Fikir Nasıl Satılır?" ve "İş Hayatında İletişim ve Beden Dili" adlı kitapların da yazarıdır.