



Müzakerenin Temeli

R. ŞAFAK KEKLİK



Taraflar arasında yürütölen bir diyalogdur. Amaç, tarafların bir sorunu, anlaşmazlığı veya satışı tarafların tatmin olacağı bir çözüme kavuşturmadır.

Müzakere/Pazarlık



Kendi çıkarını düşünüp
Kazan/Kaybet e daha
yatkın olabiliyor.
Pazarlığın %50'sine
yada agresif ise daha
fazlasına sahip olmaya
çalışıyor.

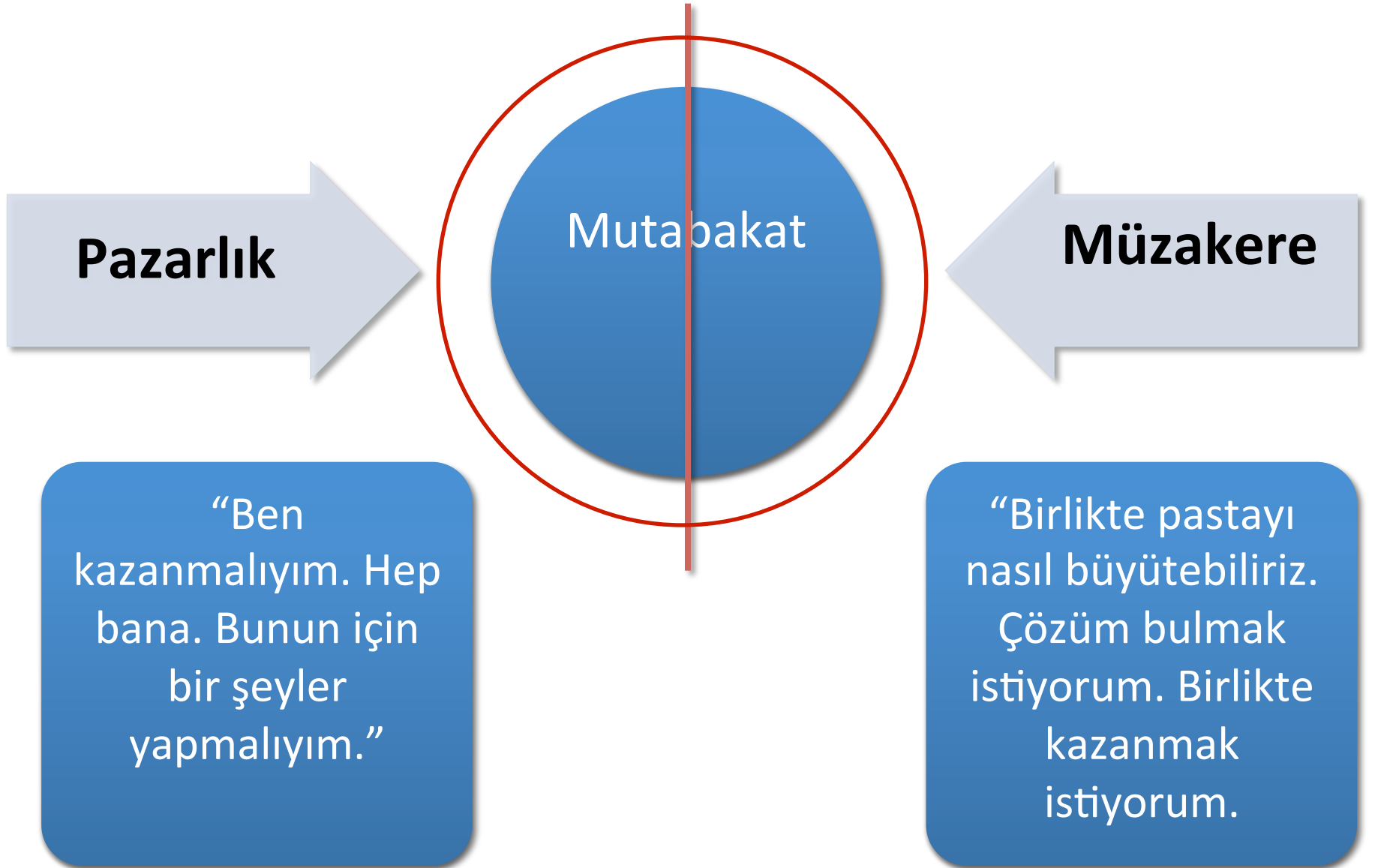
Pazarlık

R. Şafak KEKLİK

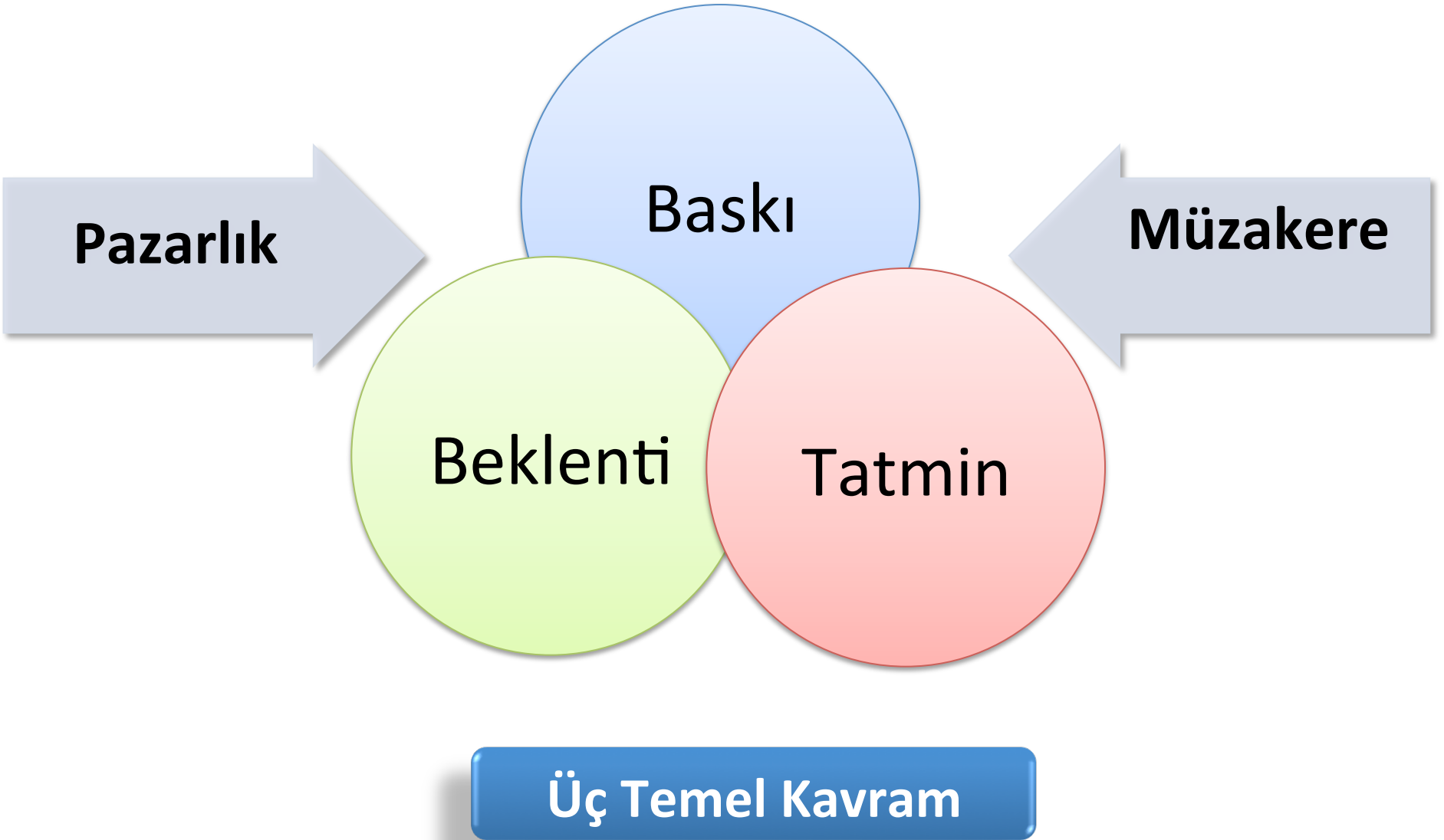


Pazarlıklarda, kişiler müzakereye kıyasla daha az tatmin ve mutlulukla ayrılıyor. Çünkü sürekli daha iyisiyle bu işi bitirebileceğini düşünüyor..

Müzakere/Pazarlık



Pazarlık



The diagram illustrates the three basic concepts of negotiation. It features three overlapping circles: a light blue circle at the top labeled 'Baskı' (Pressure), a light green circle at the bottom left labeled 'Beklenti' (Expectation), and a light red circle at the bottom right labeled 'Tatmin' (Satisfaction). To the left of the circles is a large grey arrow pointing right, labeled 'Pazarlık' (Negotiation). To the right is a large grey arrow pointing left, labeled 'Müzakere' (Bargaining). At the bottom center is a blue rounded rectangle labeled 'Üç Temel Kavram' (Three Basic Concepts).

Baskı

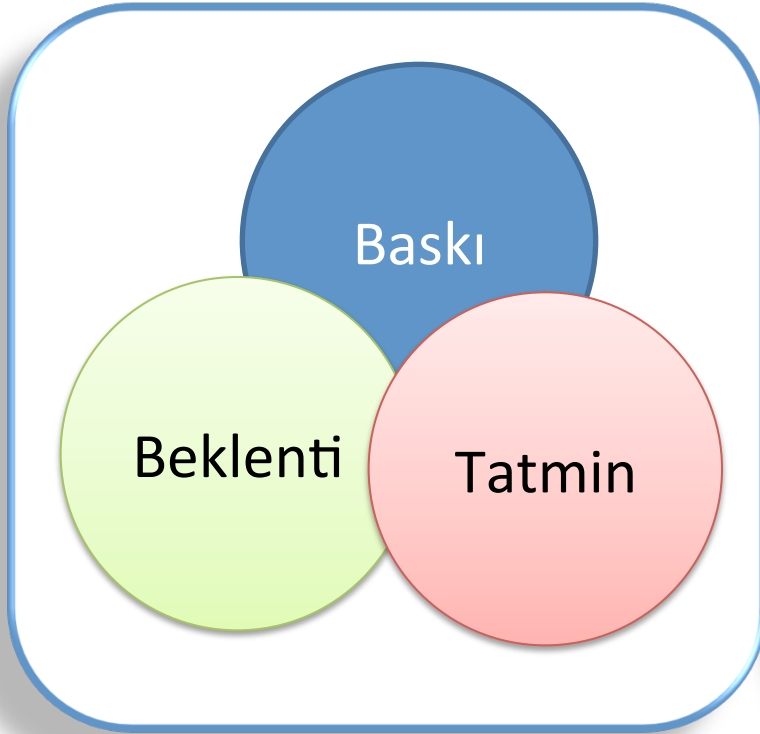
Müzakere

Beklenti

Tatmin

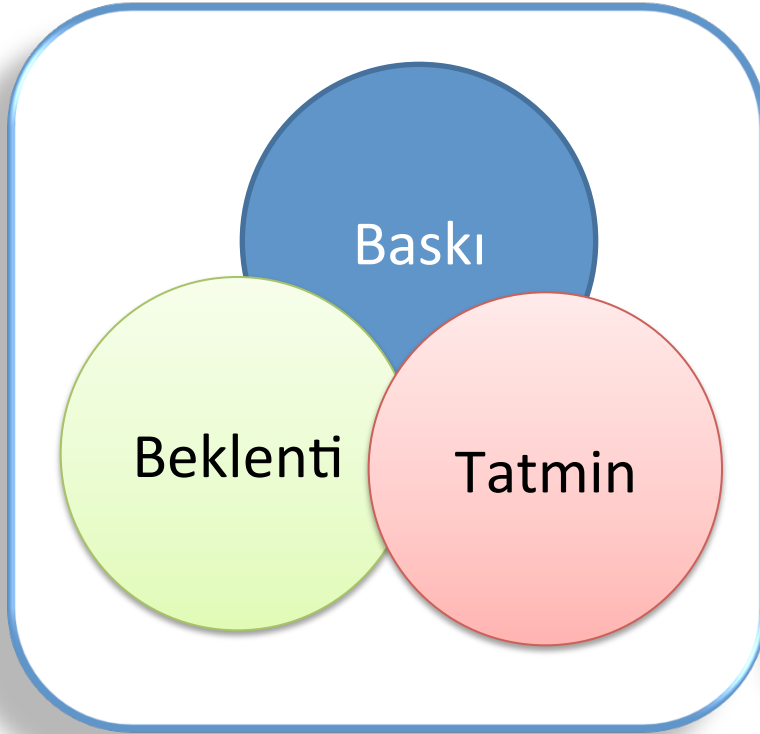
Üç Temel Kavram

R. Şafak KEKLİK



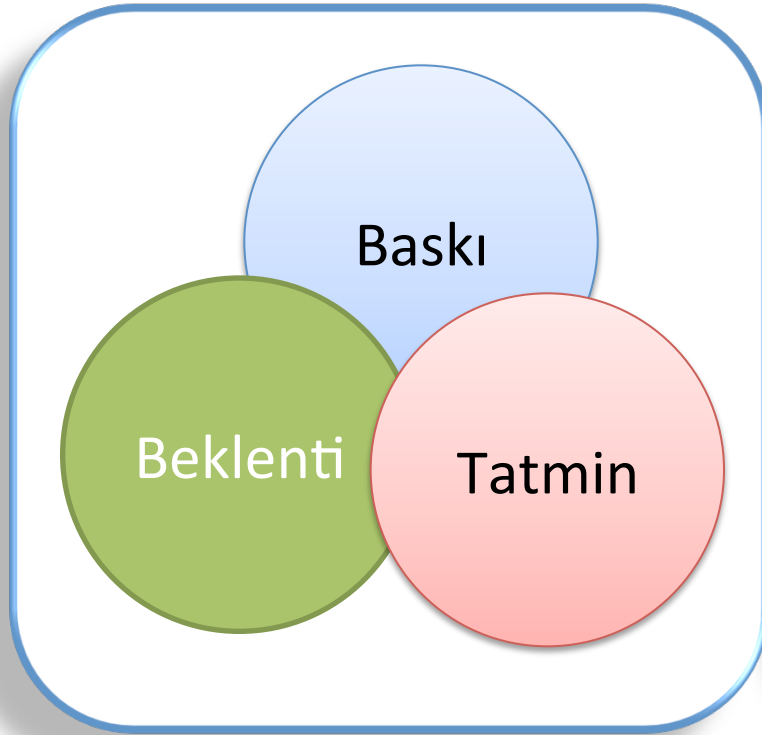
Satan;
Satmam lazım.
Elinde mutlaka daha
iyi bir teklif var.
Ne de olsa müşteri
başkasından da
alabilir.

Baskı



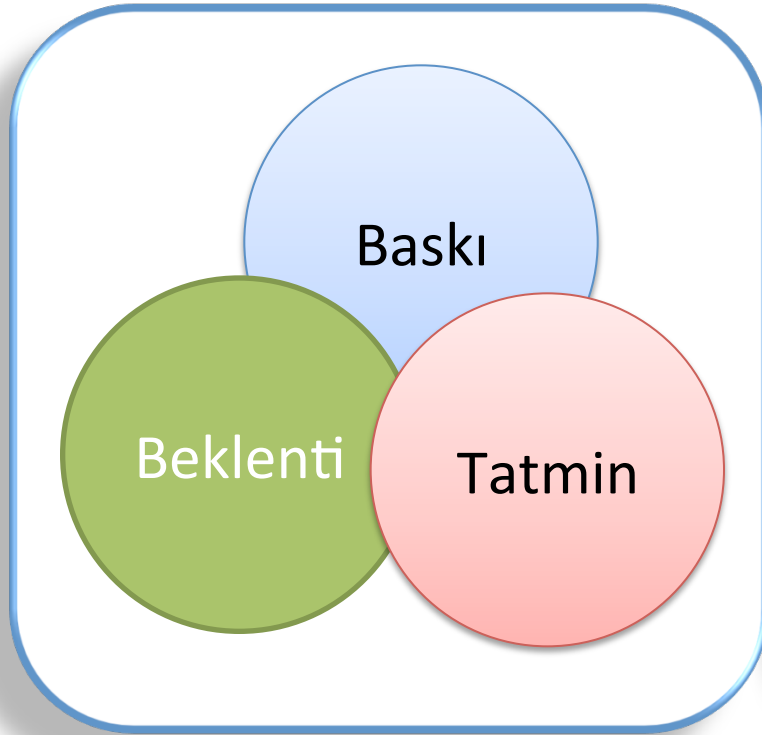
Müşteri;
Almam istiyorum.
Bütçemi
aşmamalıyım.
Karar vermek lazım
ama çok zor.

Baskı



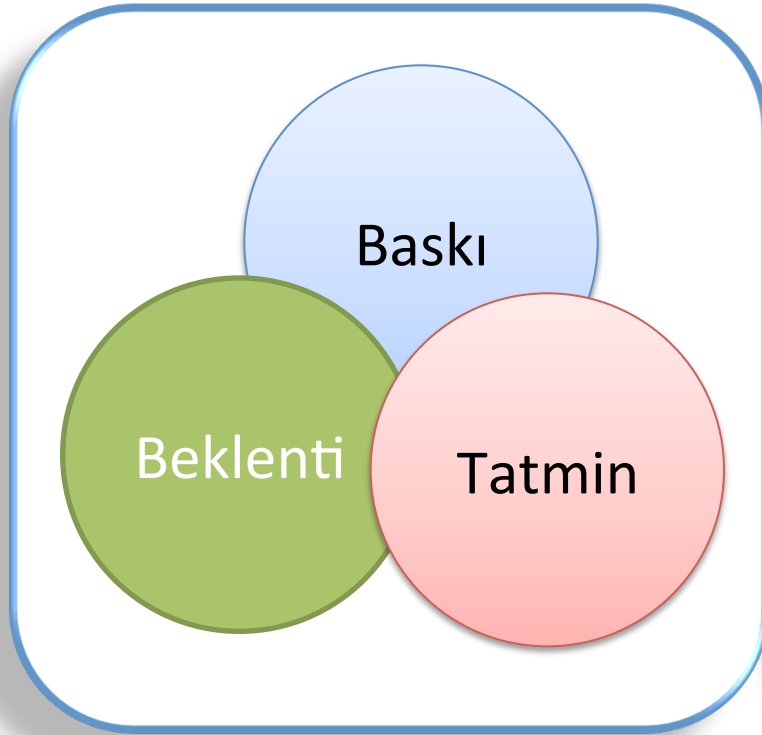
Soru:
Beklentisi daha
yüksek olan
daha mı başarılı
oluyorlar?

Beklenti



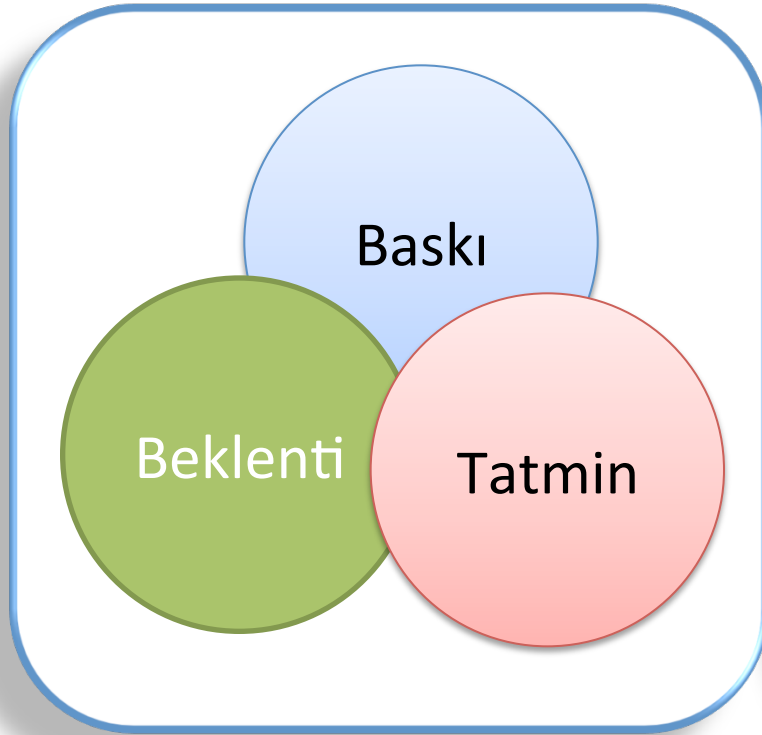
Yanıt:
Evet ama..
Beklentisi düzeyi
makul ölçülerde
yüksek olmalı.

Beklenti



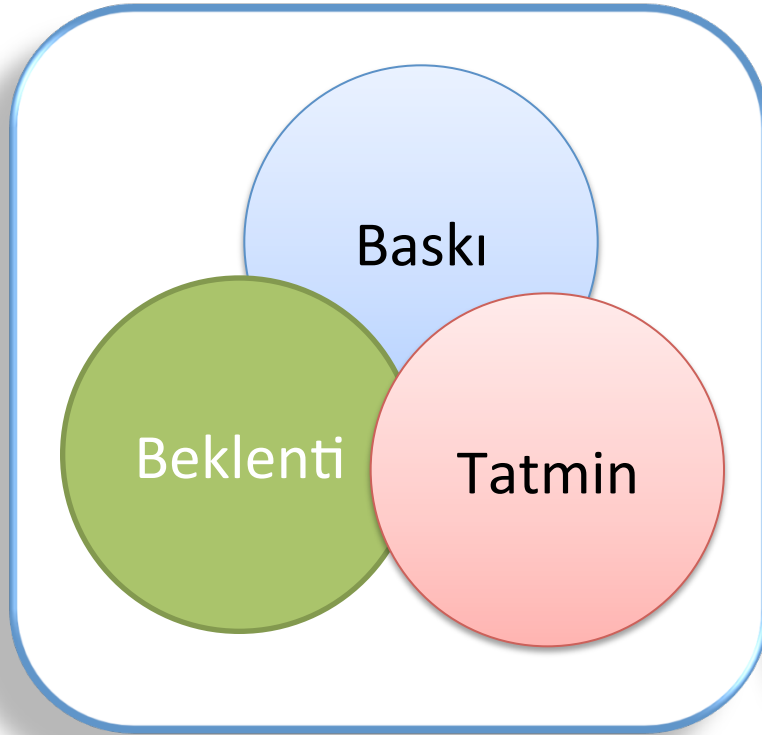
Beklenti
müzakere/
pazarlık alanının
belirleyici
faktörüdür.

Beklenti



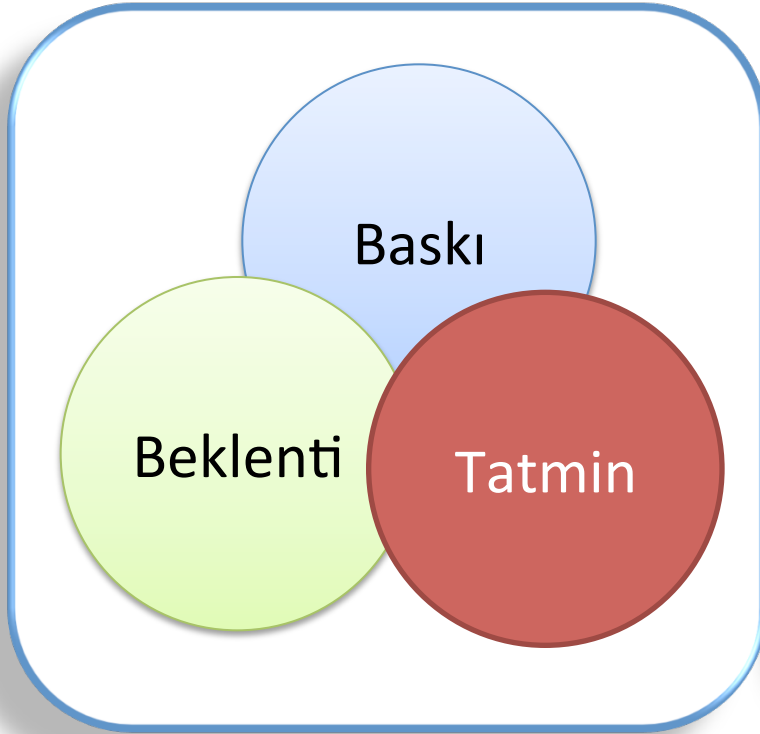
Beklenti düzeyini
neler belirler?

Beklenti



Geçmiş performans.
Aynı gruptaki
başkalarının
performansı.
Olmak istediğiniz
gruptakilerin
performansı.

Beklenti



Taraflar tatmin
ayrılmadıysa
daha sonraki
görüşmeler daha
zorlu geçecektir.

Tatmin

Hedef



Kalkışa yakın yada kalkışın altında biten görüşmelerde tatmin düzeyi düşük olur.

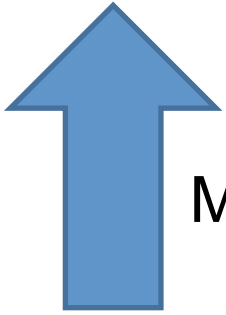
Açışa yakın biten görüşmelerde satanın tatmin düzeyi yüksek olur. Satın alanın düşük olur

Kalkış

Satan

Açış

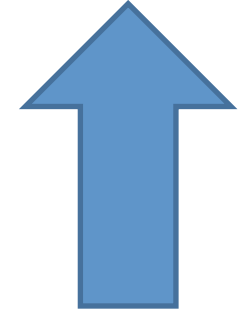
Açış



Müzakere Alanı

Anlaşma Alanı

Müzakere Alanı



Satın Alan

Kalkış

Anlaşma alanında kalınması tatmin düzeyini ortalama olarak düşürür.

R. Şafak KEKLİK

Hazırlık Yapın.

Taktikleri Tanıyın.

**Doğru Hedef
Belirleyin.**

Pratik Yapın

**Pozisyonunuzu
Koruyun.**

**Organizasyonla
Mutabakat
Sağlayın.**

**Konuşmak Yerine
Dinleyin.**