



Müzakerede Taktikler

R. ŞAFAK KEKLİK



Anlařmanın son
anında sizden
küçük bir şey
ister.

1). Ufak Lokma



Ufak lokmalar
aslında karşı taraf
için önemli değildir.
Sadece isteklilikten
faydalanıp ekstra
imtiyaz elde etmeye
çalışılır.

1). Ufak Lokma



Karşılığında
mutlaka bir şey
isteyin.

Karşı Taktik



Sizinle çalıřmak
istiyoruz ama
paramız sınırlı.

2). Altın Gol



Hedef satıcıyı
kendi tarafına
çekip isteklerini
yaptırabilmektedir.

2). Altın Gol



Değerinizi
pazarlayın ve
katkınızı gösterin.
Ek bütçe
istememesini isteyin.

Karşı Taktik



Bu taktiğin özü:
“Bundan daha iyi
bir iş çıkarmak
zorundayım”

3). Baskı



Sizi kendinizle
savařır duruma
getirir.

3). Baskı



“Bizim teklifimiz böyle bir iş için piyasada görebileceğiniz fiyatlarla rekabet edebilecek niteliğe sahiptir. Bizi ne ile kıyasladığınız hakkında biraz daha bilgi verir misiniz?”

Karşı Taktik



“Dönüş saatiniz kaç?” diye sorar. Öğrendiğinde sizi o saate kadar başka şeylerle meşgul eder.

4). Zaman Baskısı



Hedef; alıcının
istediđi fiyatı
verebilmeniz için
yeterli zamanı
verecek sonra sizi
kapının önüne
koyacaktır.

4). Zaman Baskısı



“Bu bizim için önemli bir konu, iyi bir karar almak için yeterli vaktim var.” deyin.

Karşı Taktik



Mevcut sözleşmede
imtiyaz
sağlayabilmek için
geçmişte yaşanan
problemlerden
bahsetmek.

5). Ringa Balığı Taktiği



En iyi taktik kabul etmek ve bir kenara koymaktır. KonuŖtuđumuz konu ile ilgili deđil bu konuyu çözdükten sonra o konuya döneriz.

KarŖı Taktik



“Şimdi her şey iyi gitti. Şimdi bunu bir de büyük patrona kabullendirmek gerekir.”

6). Yetkili Karar Mercii



Son karar merciini
bulun. Onunla
görüşün.
“Senin dışında bu
kararla kim
ilgileniyor” diye
sorun.

Karşı Taktik



“Hadi ortalama bir
fiyatta anlaşalım.”

7). Ortalama Bir Fiyat



“Bunu yaparız, fakat
bunun iki taraf için
de en iyi çözüm
olduğundan emin
değilim.”

Karşı Taktik

R. Şafak KEKLİK



Teklifinizi aldı. Son sayfaya baktı ve inledi. Sandalyesine gömölüp yüzünü elleriyle sakladı.

**8). Hayal Kırıklığı
Yaratmak**

R. Şafak KEKLİK



Sadece durun ve
alıcının bir şeyler
söylemesini
bekleyin.

Karşı Taktik



“Unut gitsin. Bu iş olmayacak. Sen de gidebilirsin!”
arkasından ayağa kalkar.

9). Çıkmaza Girmek

R. Şafak KEKLİK



Ara verin.
Mekan deęiřtirin.
İřin řekini ve
kapsamını
deęiřtirin.
Kiřileri deęiřtirin.
Sakin olun.

Karşı Taktik



Büyük miktarda
pazarlık yapıp küçük
miktar almak.

10). Ceset Toplayıcı



Yeni duruma göre
fiyatlandırmayı
tekrar yapmak
zorunda olacağınızı
söyleyin.

Karşı Taktik



İmkansız olanı
isterler.

11). Çok Ucuza Kaçmak



Empati yapmasını
sağlayın. “Benim
yerinde olsaydın ne
yapardın?”

Karşı Taktik



Peter Falk yöntemi
olarak bilinir.
Anladığı halde
anlamamış olarak
gözükerek tekrar
tekrar anlattırır.

**12). Suskunluk ve
Susturmak**

R. Şafak KEKLİK



Sizde anlayan kadar
sabırlı bir şekilde
anlatın.

Karşı Taktik