

MÜZAKERE 4.0

“İŞ DÜNYASINDA MÜZAKERE VE ARABULUCULUKTA UZMANLIK”



TOBBUYUM
ARABULUCULUK VE UYUŞMAZLIK
ÇÖZÜM MERKEZİ



EĞİTMENLER

— Prof. Dr. Ünsal Sığı - Prof. Dr. Başak Solmaz - Dr. Onur Yüksel

EĞİTİM SAATI

— 18 Saat

EĞİTİM MODELİ

— Uzaktan (Online) Eğitim

EĞİTİM TARİHLERİ

	Başlangıç	Bitiş
1. Eğitim	15.02.2021	21.02.2021
2. Eğitim	22.02.2021	28.02.2021

EĞİTİM ÜCRETLERİ

— 850TL (KDV Dâhil)

ONLINE KAYIT

— http://tobbuyum.com.tr/egitim_basvuru.php

İLETİŞİM

— 0(312) 969 8986 (UYUM)

— bilgi@tobbuyum.com.tr

— www.tobbuyum.com.tr

EĞİTİMİN KAPSAMI

Müzakere, sadece karşıtların arasında büyük masalarda resmi ve özel üst düzey yetkililerce yapılan bir faaliyet değildir. Müzakere hayatın her kesitinde ve aşamasındadır; adeta hayat bir müzakere masasıdır. Hem iş yaşamında hem de özel yaşamımızda müzakere kaçınılmazdır. Dolayısıyla müzakere becerilerimizin etkinliği birebir tüm yaşam kalitemizi etkilemektedir. Bu program sizlere bireysel olarak, hayatın içinde istediklerinizi karşıdakini zorlamadan ve zorlanmadan elde edebilmenizi sağlayacak müzakere becerileri kazandırmayı amaçlamaktadır. Son yıllarda yaygınlaşan iş ve ticaret uyuşmazlıklarında arabuluculuk müzakerelerinde şirketin kendisi için en uygun çözümü elde etmesi ve uyuşmazlığını geride bırakarak çözmesi için de müzakere teknikleri eğitimi faydalı olabilecektir. Sözün özü, kurumsal açıdan eğitimin amacı, şirketlerde en çok faydayı sağlayacak müzakere teknikleri ile bireysel ve kurumsal kapasite geliştirilmesidir.

MÜZAKERE 4.0

“İŞ DÜNYASINDA MÜZAKERE VE ARABULUCULUKTA UZMANLIK”



TOBBUYUM
ARABULUCULUK VE UYUŞMAZLIK
ÇÖZÜM MERKEZİ

EĞİTİME NİÇİN KATILINMALI?

- Şirkette iç uyumsuzlukları çözerek olumlu bir iklimin ve diyalog ortamının tesisi için,
- Çalışan, müşteri, tedarikçi, paydaşlar ile uzun vadeli ve olumlu ilişkilerin kurularak memnuniyetinin sağlanması ve gelen itiraz ve şikâyetin doğru şekilde ele alınması ve karşılanması,
- Zor insanlarla ve zor durumlarla etkili bir şekilde baş etmek için,
- İkna teknikleriyle karşıdaki insanı-müşteriyi-tedarikçiyi-paydaşı etkileme ve ikna etmek için,
- Ortak iş yapan ortaklar, çözüm ortakları, birlik üyelerinin istişaresiyle “ortak aklın” tesisi için,
- İş insanlarının – yöneticilerin etkili ve kaliteli bir iş ve sosyal yaşam becerisi için,
- Şirketinizde işyeri ilişkilerini (yönetici-çalışan ilişkilerini) geliştirmek için,
- Şirket yöneticilerinin liderlik özelliklerini pekiştirmek için,
- Şirketinizin olumlu iş kültürünü ve iklimini pekiştirmek için,
- Yönetim fonksiyonlarını (planlama, örgütleme, koordinasyon, kontrol) etkili işletmek için,
- Şirketinizde takım çalışmasını güçlendirmek için,
- Şirketinizin satış rakamlarını yükseltmek amacıyla satış becerilerinin geliştirilmesi için,
- Müşterilerle, tedarikçilerle, ortaklarınızla sonuç odaklı-uzun vadeli anlaşmalar yapmak için,
- Müşteriye satış yapma ve alışverişin gerçekleştirilmesinde müşteriyi ikna etmek için,
- Aile şirketlerinin kurumsallaşma çalışmalarını pekiştirmek için,
- Şirketinizde daha etkili pazarlık süreçleri tesis ederek “uygun satın alma süreç ve sonuçları” için,
- Dış paydaşlar ile müzakerelerde, şirkete en çok faydayı sağlayacak sonuçları almak için,
- Etkileşimde bulunduğunuz dış paydaşlarınızla daha uzun vadeli ilişkiler geliştirmek için,
- Şirketler arasında daha etkili birleşme-satın alma-ortaklık kurma süreçleri tesis etmek için,
- Şirketteki halkla ilişkiler ve kurumsal iletişim faaliyetlerini desteklemek için,
- Diğer tarafların bize karşı kullandıkları müzakere taktiklerini teşhis etmek ve tedbir almak için,
- İş-Ticaret uyumsuzluklarını; hukuki mecralara gitmeden, zaman-itibar-emek tasarrufuyla çözmek için.

EĞİTİME KİMLER KATILMALI?

- Şirketlerde görev yapan orta ve üst düzey yöneticiler.
- Satış, pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetimi bölümleri yönetici ve çalışanları.
- KOBİ ve aile şirketleri sahipleri ve profesyonel yöneticileri.
- Satın alma işlerinden sorumlu uzmanlar.
- Şirketlerin iç ve dış müşterileriyle etkileşimde bulunan tüm çalışanlar.
- Şirketlerin pazarlama ve satış birimi yöneticileri ve satış birimi çalışanları.
- Uluslararasılaşma, pazar geliştirme ve ihracat yapma çabasındaki şirketler.
- Şirketler adına Arabuluculuk görüşmelerine katılan şirket yetkilileri ve şirket avukatları.