



# Satınalma İçin Pazarlık ve Müzakere Becerileri

Necdet  
Uygurer

## Amaç:

Çalışmamız, bazen bireysel bazen kurumsal olarak yapılan, karşı tarafın da profesyonel veya kurumsal olduğu ve satın almayı en çok zorlayan, eşit ya da yakın güçlerle kıran kırana yapılan müzakere konusunu tümüyle yapılabilir taktikler, kullanılabilir teknikler ve gerçek Türkiye örnekleri eşliğinde, sistematik yaklaşımla sunmak amacıyla tasarlanmış bulunmaktadır.

## Eğitimimiz;

- Satın almada bireysel/kurumsal müzakere konusunda henüz eğitim alma fırsatı bulamamış,
- Bireysel/ kurumsal satın alma müzakerelerinde yetkinleşmek isteyen,
- Müzakerelerde neyin doğru neyin yanlış olduğunu, sistematikliğini araştıran,
- Müzakerede uzmanlaşmayı kariyer olarak seçen satın almacılar ile
- Satın alma yöneticileri,
- Satın almayı doğrudan yapan veya yöneten girişimciler, iş sahipleri,
- Ve tabii ki tam karşılarında oturacak olan bilinçli tedarikçiler için tasarlanmıştır.

Bu program basmakalıp bir takım klişelerin sıralandığı bir PowerPoint sunumu değildir. Bol örnekli ve gerçekçi bir çalışma olacaktır, teorik ve akademik yönleri bulunmamaktadır. Türk iş hayatı ve Türkiye gerçeklikleri içinde konumlu bulunmaktadır. Eğitimimiz bütünü ile interaktif olarak yapılmaktadır ve katılımcılarımızı dikkatle dinlemeye, notlar almaya, sorular sormaya davet ediyoruz.

## İçerik:

### Giriş

- Satınalma ve müzakere için en önemli ancak yazamayacağımız TEK sözcük.
- Satın alma odaklı müzakerelerin açık sırrı ve geçerli tek altın kuralı
- Müzakere tanımı, türleri, taktiklerinin kaynakları
- Kurumsal yapıda müzakere
- Sistematik müzakere

### Kurumsal Satın Almada Müzakere İçin Sistematik Hazırlık

- Sistem nedir? Sistematik hazırlık nedir ve nasıl yapılır?
- Müzakere için strateji nasıl belirlenir? (9 kural)
- Müzakere politikaları (temel 4 politika)
- Müzakere ilkeleri (temel 4 ilke)
- Müzakere taktikleri (temel 9 taktik)
- Müzakere hazırlıkları (9 altın kural)
- Kurumsal satın almada grup halindeki müzakereler için çok önemli kurallar (7kural)



# Satınalma İçin Pazarlık ve Müzakere Becerileri

Necdet  
Uygur

- Müzakerelerde kullanılan pazarlık taktikleri ( yaklaşık 10 kadar)
- Müzakerelerde tedarikçilere karşı kullanılan etkin taktikler (5-7 taktik)
- Müzakerede farklı muhataplara göre hazırlık kuralları;
- Muhataplar; Tedarikçinin profesyonel üst yönetim, patron – iş sahibi, teknik kadroları
- Muhataplar; Tedarikçinin danışmanlar, hukukçuları, aile üyeleri
- Muhataplar; Tedarikçinin satış kadroları ve teknik destek kadroları
- Muhataplar; Tedarikçinin yurt dışı uzantısı olan yabancılar
- Müzakere için psikolojik profiller
- Müzakerelerde bilinen satın alma davranış biçimleri (7 farklı satın alma davranış biçimi)
- Müzakerelerde tedarikçinin satış tarzları (4 farklı satış tarzı)

## Satın Almada Müzakerenin Stratejik Yönetimi

- Strateji nedir ve nasıl belirlenir?
- Kurumsal çerçevede satın alma için strateji, politika, taktik nelerdir, nasıl belirlenir ve kullanılırlar, nelere göre?
- 1. Adım: Pratik Müzakere Çerçevesi Kurulumu (Müzakereye başlamadan yapılacak olan çok hızlı değerlendirme için)
- 2. Adım: Müzakerede Karşılıklı Kuvvetler ve İhtiyaçlar Çerçevesi Kurulumu (Müzakere stratejisi ve politikaları belirlemek için)
- 3. Adım: Kurumsal Müzakere Yönetim Çerçevesi Kurulumu (Müzakere taktiklerinin seçim, kullanım ve sonuçları için)
- Çerçevelerin pratik, kullanılabilir tek sayfa, tak tabloya indirgenmesi (ÇERÇEVELERİN KURULMASI ÇALIŞMAMIZIN EN ÖNEMLİ KONULARINDAN BİR TANESİDİR)
- Kurumsal müzakere ekibi seçim ve yönetimi pratik fakat “olmazsa olmaz” tavsiyeler

## Müzakerelerde “İkna” Yaklaşımları

- Müzakerelerde ikna taktik ve teknikleri (17 temel uygulama örneği) (BU BÖLÜM ÇALIŞMAMIZIN EN UZUN KISIMLARINDAN BİR TANESİDİR)
- Satın alma için BERBAT durumlarda müzakere STRATEJİ, yaklaşım, önlem ve taktikleri;
- Müzakerede blöf, şantaj, kavga
- Müzakerede tehdit ve çatışma
- Müzakerede zorlama ve kabalık
- Müzakerelerde hakem, arabulucu, dışarıdan müdahale
- Müzakere hinlikleri, çirkinleşen ve “çirkefleşen” müzakereler
- Girilmeyecek müzakere türleri – örnekler
- Kurumsal satın alma müzakerelerinden farklı sektör, şirket örnekleri