



İkna ve Müzakere Teknikleri Eğitimi

SP2502

Eğitim Amacı

Katılımcıların, bilimsel ikna prensiplerini kullanarak müşteriye yönlendirme ve zorlu müzakerelerde "Kazan-Kazan" sonuçları elde etme becerilerini geliştirmektir.

Eğitim Detayları

Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online Yüz Yüze

Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

• Müzakerenin Temelleri ve Hazırlık

- Müzakereyi Bir İletişim Süreci Olarak Anlama
- BATNA (Müzakere Edilen Anlaşmaya En İyi Alternatif) ve ZOPA (Potansiyel Anlaşma Bölgesi) Kavramları
- Kapsamlı Ön Hazırlık ve Müzakere Stratejisi Belirleme

• İkna Psikolojisinin 6 Prensibi (Cialdini)

- **Karşılıklılık (Reciprocity):** Müşteriyi etkileme yöntemleri
- **Bağlılık ve Tutarlılık (Commitment and Consistency):** Küçük adımlarla ilerleme
- **Sosyal Kanıt (Social Proof):** Referansların Gücü
- **Otorite (Authority):** Uzmanlık ve Güven Yaratma
- **Beğenme (Liking):** İlişki Kurmanın Önemi
- **Kıtlık (Scarcity):** Fırsat Algısını Yönetme

• İleri Düzey Müzakere Teknikleri

- Çerçeveleme (Framing) ve Çapalamanın (Anchoring) Kullanımı
- Duygusal Zekâyı Müzakerede Avantaja Çevirme
- Zorlu Müşteri ve Taktiklerine Karşı Koyma Yöntemleri
- Pazarlıkta Fiyat Dışındaki Değişkenleri Kullanma Stratejisi

• Müzakere Aşamaları ve Uygulama

- Açılış ve Pozisyon Belirleme
- Bilgi Toplama ve Soru Sorma Taktikleri
- Teklif Sunma ve Taviz Yönetimi
- Tıkanıklık Durumlarında Çözüm Yolları
- Anlaşmayı Kapama ve Sözleşme Dilini Yönetme

Hedef Kitle

Büyük anlaşmalarda (B2B) görev alan, fiyat ve sözleşme görüşmeleri yapan kıdemli satış uzmanları ve yöneticilerdir.

