



Müzakerede Hazırlık

R. ŞAFAK KEKLİK



Anlaşamamanın Maliyeti

Bir



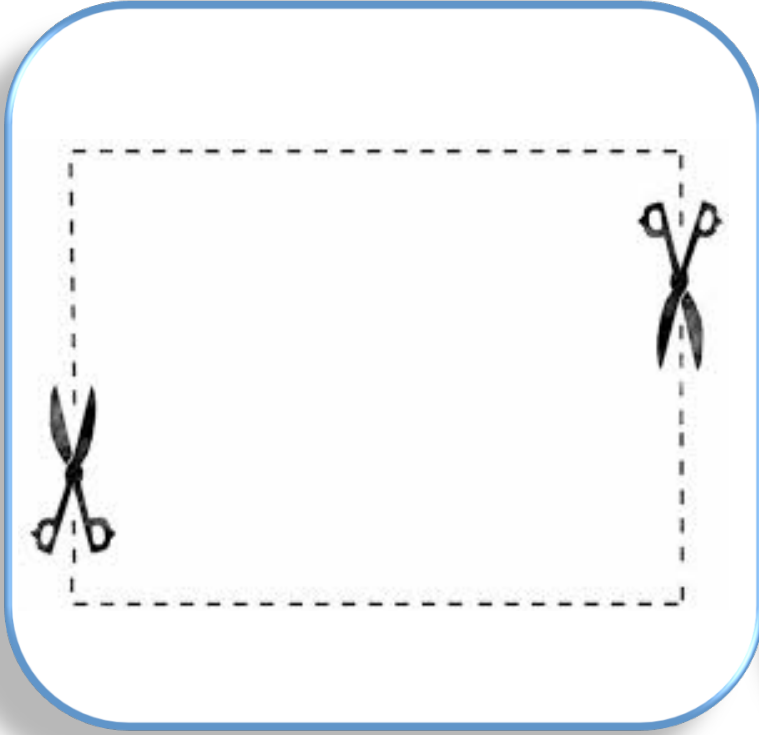
Eğer bu masaya
hiç oturmasam
bana etkisi ne
olacak?



Masaya
oturmadan elimi
deęiřtirebilecek bir
eylem yapabilir
miyim?



Benimle/ bizimle
anlaşmamalarının
onlara etkisi ne
olacak?

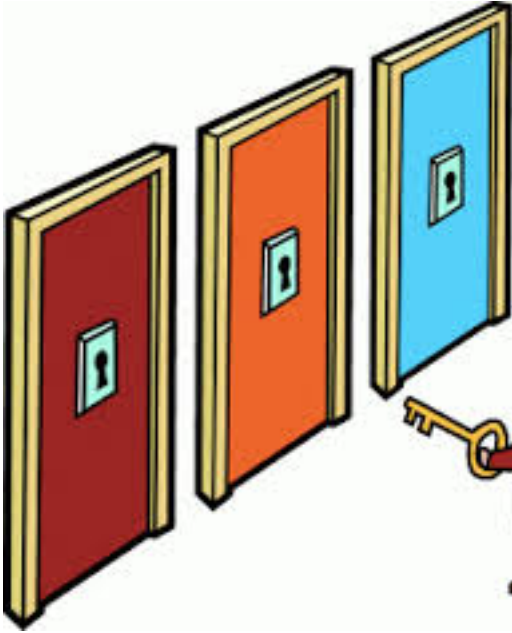


Limitlerin Tespiti

iki



En iyi, kabul edilebilir ve en kötü olmak üzere üç ayrı senaryo hazırlamakta fayda vardır.



Alternatifler

Üç

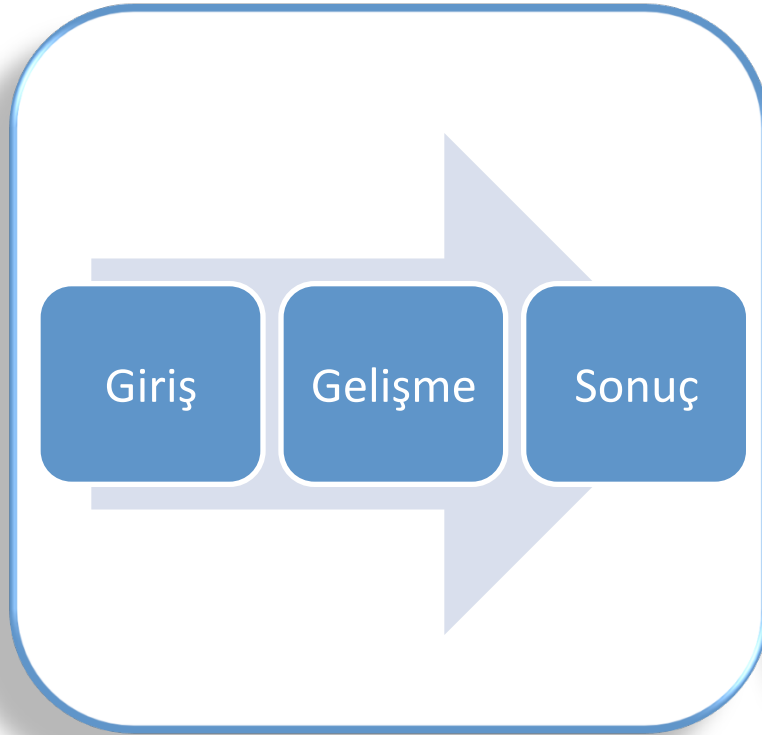


Alternatifsizlik
baskı yaratır. Her
zaman bir B
planına ihtiyaç
vardır.



Tekliflerin Sistemleştirilmesi

Dört



Planınız olsun.



Taviz Ticareti Esasları

Beş



“Satranç
tahtasında taş
kaybetmemek için
çok oyun
kaybedilmiştir”



“Şunu
yaparsanız....
Bunu yaparım”
cümlesini
alışkanlık haline
getirin.



İlk tavizi siz verin.
Küçük bir şey
verin.
Karşılığında
mutlaka bir şey
alın.

Üç Kural



Görüşülemeyecek Konular

Altı



“Benim o konuda sıkıntım var.”

“Yapacağım bir şey yok.”

“Hazırlıklı değilim.”

“Yetkim yok.”

“Ne yapacağımı bilmiyorum.”

“Bu konuda zayıfım.”
demektir.



“Bu konu tartışılmaz”
kozunu vermeyin.
Onlarda size
görüŖülemezcek bir
konu sunar ve sizi
sıkıŖtırmaya alıŖırlar.



Karşı Tarafı
Anlamanın Yolları

Yedi



Firma hakkında bilgiler.
Sektör hakkında bilgiler.
Yerel koşullar hakkında
bilgiler.
Firmanın mali
yapısı hakkında bilgiler.
Kişiler hakkında
bilgiler.



Rakibin Oyun
Planının tahmini

Sekiz



Zayıf Pozisyonu
Güçlü Hale
Getirmek

Dokuz



Her zaman için
algılanan güç
gerçek güçten
daha güçlüdür.