

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

Prof. Dr. Murat ERDAL

merdal@istanbul.edu.tr

Pazarlık Profili Analizi

Pazarlık Profili Analizi, müzakere masasında sergilediğiniz yaklaşımı 12 soruluk kısa bir anketle ölçerek kişisel/ekip profilinizi ortaya koyan bir analizdir. Sonuçlar; güçlü yönlerinizi, geliştirilmesi gereken alanları ve eğitimde hangi senaryolara odaklanmanız gerektiğini netleştirir. Eğitim sonunda skorlarınızı birlikte yorumlayarak kişisel/ekip düzeyinde gelişim başlıklarını belirleriz.

Kimler için?

Müşteri, tedarikçi ve iç birimlerle düzenli müzakere yürüten tüm çalışanlar için uygundur. Özellikle birimler arası koordinasyonda kilit rol alan ve yoğun etkileşim içinde çalışan satınalma ve satış ekiplerinde yüksek fayda sağlar.

“Etkileşimli İçgörü, Keyifli Bir Gün.”

Müzakere teknikleri eğitimlerimizde katılımcılar, farklı rol ve senaryolarda doğrudan yer alır. Katılımcılık ve etkileşim teşvik edilir; farklı müzakere ortamlarını canlandıran uygulamalarla öğrenme pratik, kalıcı ve keyifli bir deneyime dönüşür.



PAZARLIK EĞİTİMİ

Prof. Dr. Murat ERDAL



Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

İş hayatındaki profesyonellerin rol canlandırmalarda sergiledikleri yaklaşım; konuya hâkimiyet, pazarlık stili ve iletişim dili açısından **360 derece** değerlendirilir. Geri bildirimlerde **olumlu, somut ve geliştirici** bir dil benimsenir. Amaç, katılımcıların mesleki ve kişisel gelişimine ölçülebilir katkı sağlamaktır.

Vaka çalışmaları ve rol canlandırmalarını tamamlayan bir araç olarak **Pazarlık Profili Anketi** kullanılır. Katılımcılar, sakin bir atmosferde anketi kısa sürede tamamlar; her soruda kendilerine en uygun seçenekleri puanlayarak profil sonuçlarını oluşturur.

Pazarlık profili ölçümleme anketinde farklı müzakere ortamlarına ilişkin ifadeler yer alır. Her ifadenin altında, ilgili durumu temsil eden **dört farklı tutum veya davranış seçeneği** bulunur.

Bu anketin **doğru/yanlış** cevabı yoktur. Her soruda seçeneklere verdiğiniz puanların **toplamı 10** olmalıdır.

Örneğin;

- **a şıkkı 2 puan,**
- **b şıkkı 5 puan,**
- **c şıkkı 3 puan,**
- **d şıkkı 0 puan gibi.**

Örnek İfade: Müzakerede karşı taraf beni rahatsız eden bir şey yaptığında:

Ona durmasını sert bir şekilde doğrudan söylerim.	Durması için onu ikna etmeye çalışırım.	Duygularımı dinler ona uygun hareket ederim.	Hiçbir şey yapmam ve söylemem.
A şıkkı 2 Puan	B şıkkı 5 Puan	C şıkkı 3 Puan	D şıkkı 0 Puan

Unutmayın cevaplarınızın toplamı 10 puan olacak !

*Kahvenizi alın;
12 soruluk kısa anketi birkaç dakikada tamamlayın.*

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

Pazarlık Profili Anketi

Anket sonucu, puan dağılımınıza göre **dört müzakereci profilinden** hangisinin sizde daha baskın olduğunu gösterir. Sağlıklı bir sonuç için “ideal” olanı değil, **sahada gerçekte nasıl davrandığınıza** göre yanıtlayın. **“Nasil tepki vermek isterdim?” yerine “Gerçekte nasıl yapıyorum?” sorusunu esas alın.**



1) Müzakere durumlarına şu şekilde yaklaşıyorum:

“Biz onlara karşı”. Bir çeşit savaş gibi düşünürüm.	Her iki taraf da ihtiyaçlarını karşılama için mücadele ediyor.	İşbirlikçi. İki taraf da farklılıkları çözümlemek için birlikte çalışıyor.	Mümkünse müzakereden kaçınırım.
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.



2) Müzakerede karşı taraf beni rahatsız eden bir şey yaptığında:

Ona durmasını sert bir şekilde doğrudan söylerim.	Durması için onu ikna etmeye çalışırım.	Duygularımı dinler ona uygun hareket ederim.	Hiçbir şey yapmam ve söylemem.
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

3) Pazarlık yaptığımda (genellikle):

Katı bir pozisyon alırım.	Pozisyonumun dayandığı esasları açıklarım.	Sorular sorarak açıklarım.	Pasif kalıp ne olduğunu anlarım.
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın



Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.



4) Karşı tarafın ihtiyaçlarını her ne pahasına olsun elde etme çabası içerisinde olduğunu anladığımda:

Onunla yüzleşirim. Pozisyonunu değiştirmesi için ısrarcı olurum.	Durumu çözme girişimi olduğunda gerçeklere ve sebeplere güvenirim.	Diğer seçenekleri gözden geçiririm yakın fırsatları incelerim.	Durumu olduğu gibi kabul ederim.
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.



5) Zor bir müzakereye dahil olduğumda:

Pozisyonuma sıkıca bağlanır ve sonuna kadar sürdürürüm.	Sorunları mümkün olduğunca mantıksal olarak incelerim.	Uygulanabilir bir uzlaşma zeminini araştırırım.	Sorunların zaman içerisinde kendi kendine çözülmesini beklerim.
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

6) Müzakerenin sonlarında taviz vermem istendiğinde, genellikle:

Çok zor. Sıkıca bağlı kalırım.	Tavizler sadece karşılıklı ise gerçekleştirilebilir.	Bu tavizle anlaşmanın sağlandığına emin olmak için karşı tarafa sorarım.	Tek taraflı taviz sunarım.
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın



Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.



7) Ciddi bir anlaşmazlığın ardından (ben):

Yeniden aynı argümanlarla müzakere etmek için çok güçlü bir istek içerisinde olurum.	Müzakere ortamına dönüp "karşılıklı adım atma" yöntemiyle çözmeye çalışırım.	Problem kaynağını inceleme fırsatı için yeni bir toplantı takvimi planlarım.	Daha fazla iletişim kurmak için girişimde bulunmam.
a-	b-	c-	d-

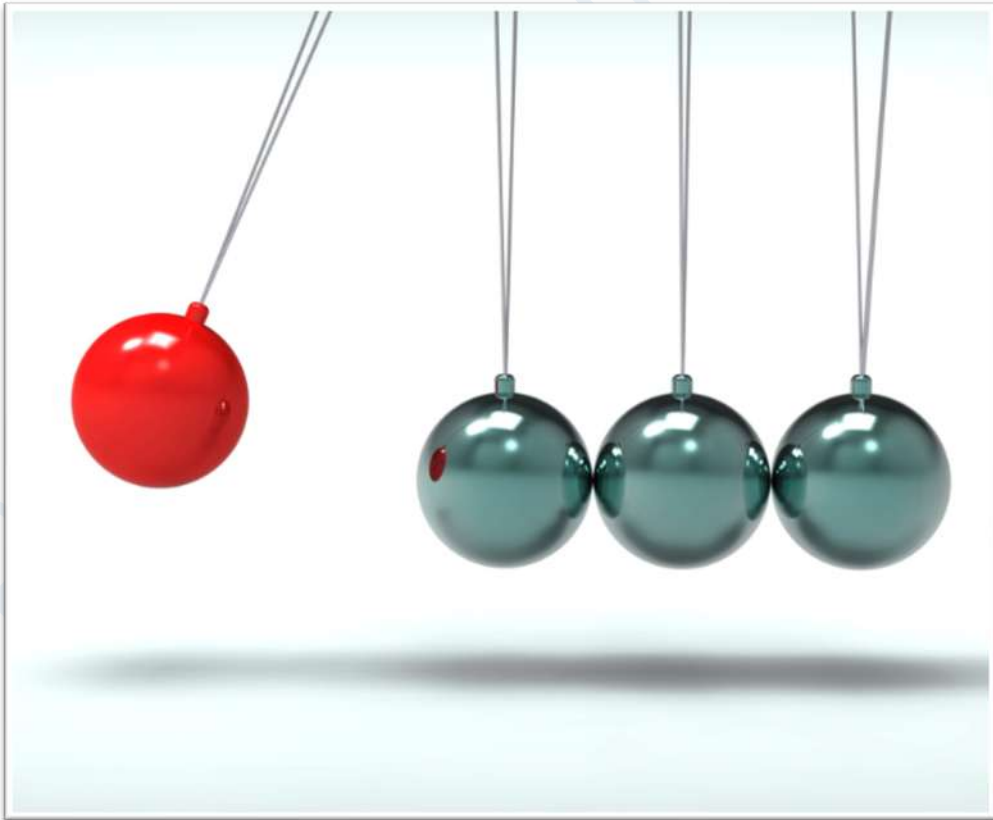
Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

8) Karşı taraf beni veya firmamı teknik bir konu (fiyat, kalite, vd.) hakkında eleştirdiğinde:

Şirketimin pozisyonunu güçlü bir şekilde savunurum.	Bu tür durumlarda gerçekleri ve kanıtları kullanırım.	Eleştirinin arkasında yatan faktörleri anlamaya çalışırım.	Konuyu değiştiririm.
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın



Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.



9) Müzakerelerde nasıl hareket ettiğimle ilgili olarak birçok insandan aldığım geri bildirim. Tarzım:

Sert bir tavır. Katı duruş görüntüsü.	İş birliğine dayalı bir şekilde farklılıkları çözmeye odaklı.	Rahat, uzlaşmacı bir pozisyon içerisinde.	Genellikle müzakereden kaçınan
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.



10) Bir müzakerede diğer tarafla iletişim kurarken :

Sohbeti tek taraflı yoğun bir biçimde sürdürerek diğer kişiyi baskı altına alırım.	Dinlediğimden az biraz daha fazla konuşurum.	Aktif bir dinleyiciyim.	Pasif bir dinleyiciyim.
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

11) Müzakerede düşmanca taktiklerle karşılaştığımda:

Diğer tarafa nazikçe cevap veririm.	Bu durumu anlarım. Diğer tarafın durması için ikna etmeyi denerim.	Soğukkanlılığımla koruyarak müdahale etme fırsatını beklerim.	Diğer tarafı yatıştırmak için taviz veririm.
a-	b-	c-	d-

Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın



Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.



12) Müzakere stilimi şu şekilde değerlendiriyorum:

Israrcı	Azimli	Hoş görülü	Riskten kaçınan
İnatçı	Düzenli	Anlayışlı	Dikkatli
Baskıcı	Mantıklı	Açık	Uzlaşmacı
Kararlı	Tedbirli	Esnek	Çekimser
a-	b-	c-	d-

Tüm soruları yanıtladıktan sonra, seçtiğiniz şıkların puanlarını (A/B/C/D/E) ayrı ayrı sütunlarda toplayın. Eğitim sonunda şıklara göre toplam puan dağılımlarını birlikte yorumlayalım ve pazarlık stilinizi değerlendirelim.

EN DOĞRU TEKLİFİ ALIN:

Eğitim Adı: Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi (2 gün)

Eğitmen: Prof. Dr. Murat ERDAL – İstanbul Üniversitesi

Web: muraterdal.com **Teklif almak için** merdal@istanbul.edu.tr

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

PAZARLIK EĞİTİMİ & PROFİL ANALİZİ SONUÇ DEĞERLENDİRME

Temel Kazanımlar ve Gelişim Yol Haritası

Pazarlık Profili Analizi, puan dağılımınıza göre **dört müzakereci profilden** hangisinin sizde daha baskın olduğunu gösterir. Bu analiz; mevcut eğiliminizi, güçlü taraflarınızı ve gelişim alanlarınızı görünür kılar.

Müzakere **eğitimi sürecinde vaka çalışmaları ve rol canlandırmalar** ile katılımcının pazarlık stili, müzakere davranışı farklı senaryolarda gözlemlenir. Anket bulguları **sahadaki performans** ile birlikte değerlendirilerek daha gerçekçi ve uygulanabilir bir sonuç profili oluşturulur. Böylece katılımcı, sadece “ne yaptığını” değil, **hangi koşullarda neden öyle davrandığını** da fark eder.

Çalışanların pazarlık profilleri şu çerçevede ele alınır:

- **Ne anlatır?** (profilin çekirdek eğilimi ve refleksleri)
- **İş hayatında nasıl görünür?** (müşteri/tedarikçi/iç paydaş müzakerelerinde tipik davranış kalıpları)
- **Güçlü yanlar** (hız, netlik, ikna gücü, ilişki yönetimi, kriz dayanıklılığı gibi avantajlar)
- **Riskler / kör noktalar** (gereksiz sertleşme, erken taviz, muğlak kapanış, erteleme, ilişki maliyeti vb.)
- **Gelişim planı** (kişiye/ekibe özel 1-2 öncelikli odak ve uygulanabilir davranış hedefleri)

Ayrıca, pazarlık stili **statik** değildir; özellikle işe yeni başlayan profesyonellerde profil daha “ham” bir refleks seti olarak ortaya çıkabilirken, sahada deneyim kazandıkça ve farklı paydaşlarla tekrar eden müzakere döngülerine girildikçe stil **olgunlaşır**.

Çalışanlar, müzakerelerde kendi güçlü yanlarını bilinçli kullanmayı öğrenir, kör noktalarını yönetir ve duruma göre esneklik kazanır. Eğitim, bu olgunlaşma sürecini hızlandırarak katılımcının müzakere kapasitesini rastlantılardan çıkarıp **yapılandırılmış bir gelişim yoluna** taşır.

Temel kazanım: Katılımcılar; profil farkındalığı, senaryo bazlı uygulama, kaliteli geri bildirim ve net gelişim başlıkları sayesinde müzakere performansını daha tutarlı, ölçülebilir ve sürdürülebilir biçimde güçlendirir.

Çalışan Gelişim Yol Haritası

Pazarlık Profili Analizi • Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi (2 Gün)

Katılımcı Adı: _____

Departman: _____

Tarih: __/__/__

Müzakere Tipi: ☐ Müşteri ☐ Tedarikçi ☐ İç Paydaş ☐ Diğer

1) Profil Özeti

Baskın Profil: ☐ A..... ☐ B ☐ C ☐ D

Destekleyici (2.): ☐ A..... ☐ B ☐ C ☐ D

Skorlar: A: ____ B: ____ C: ____ D: ____

Kısa yorum: _____

2) Güçlü Yanlar

Güçlü yan 1: _____

Güçlü yan 2: _____

İş etkisi: ☐ Hız ☐ Netlik ☐ İkna ☐ İlişki ☐ Kriz ☐ Kapanış

3) Riskler / Kör Noktalar

Kör nokta 1: _____

Kör nokta 2: _____

Tetikleyici:

☐ Zaman

☐ Statü/ego

☐ Belirsizlik

☐ Sert taraf

☐ İç baskı

☐ Hedef çatışması

4) Gelişim Hedefleri (Yıllık Plan)

Hedef 1: _____

Ölçüm: _____ Başarı kriteri: _____

Hedef 2: _____

Ölçüm: _____ Başarı kriteri: _____

Anahtar Performans Göstergeleri:

5) Uygulama Planı (1 Aylık)

Hafta	Adım	Kanıt
1	Hazırlık: ajanda, kriter, alternatifler	—
2	1 soru - 1 özet (Doğru anladıysam...)	—
3	Koşullu taviz (Şunu yaparsak, bunu...)	—
4	Kapanış: yazılı özet + teyit	—

Pazarlık Sürecinde 2 Kritik Aksiyon:

1) _____

2) _____

Uygulama Planı 1 Yıl - Kalıcı Alışkanlık

Prof. Dr. Murat Erdal tarafından çalışan müzakere profiline uygun olarak özel hazırlanır.

6) Eğitmen Geri Bildirimi

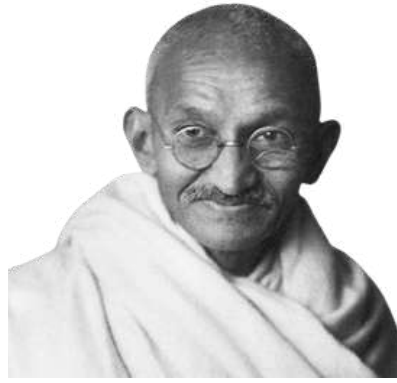
En kritik odak: _____

Bir sonraki seviye: _____



PAZARLIK EĞİTİMİ

Prof. Dr. Murat ERDAL



merdal@istanbul.edu.tr





Paris Barış Antlaşması 1947

1. Gün

10:00
-
12:00

- **İşbirlikçi Müzakereler**
- Hazırlık ve müzakere planlaması
- **Müşteri-Tedarikçi ve İç Müzakere Oyunları**

13:30
-
15:30

- **Rekabetçi Müzakereler**
- Gözden geçirme ve öğrenme noktaları
- **Müşteri-Tedarikçi ve İç Müzakere Oyunları**

2. Gün

10:00
-
12:00

- **Ekip Müzakereleri**
- **Birimler Arası İlişkiler**
- Gündem yönetimi
- Rol canlandırma ve vaka analizleri

13:30
-
15:30

- **Çatışma Yönetimi**
- 1-1 ve 1-Çok Müzakeresi
- Çatışma türleri
- Etik ve güven
- Yaygın hatalar

3. Gün

10:00
-
12:00

- **Stratejik Müzakereler**
- Proje / yatırım müzakereleri, şirket satın alma ve birleşmeler
- Strateji ve yönetim süreci

13:30
-
15:30

- **Uluslararası Müzakere**
- Dış çevre
- Farklı kültürler
- Müzakerede taktik sorunlar

***Eğitimin 2. gününde katılımcılara PAZARLIK PROFİLİ ANALİZİ Anketi dağıtılır. Gelişim Yol Haritası üzerinde durulur.**