

Pazarlık ve Müzakere Nedir?

Çalışma Kağıdı

Pazarlık ve müzakere, teklif ve karşı teklifler yaparak karşılıklı kabul edilebilir bir anlaşmaya ulaşma sanatıdır. Başarı, her iki tarafın önceliklerini anlamak ve yaratıcı uzlaşmalar bulmaktan gelir.

Sorular

1. Kazanan-kazanan müzakerenin ana amacı...
 - A) Bir taraf her şeyi kazanır
 - B) Her iki taraf da istedikleri bir şey elde eder
 - C) Taviz demek herkes kaybeder
 - D) Satıcı hep en iyi anlaşmayı yapar
2. Müzakereye başlamadan ÖNCESİ ne yapmalısın?
 - A) Çılgın bir teklif yap
 - B) Pazarı araştır ve BATNA'nı bil
 - C) Hemen ne istediğini talep et
 - D) Asla alt sınırını söyleme
3. Diğer taraf ilk teklifini reddederse, sen...
 - A) Hemen git
 - B) Endişelerini dinle ve karşı teklif yap
 - C) Tam olarak aynı numarayı tuttur
 - D) Tamamen vazgeç
4. Müzakerelerde 'taviz' ne demek?
 - A) Her şeyden vazgeç
 - B) Sana az önemli şeyi onlara önemli olan şeyle değiştir
 - C) Başarısızlık işareti
 - D) Son teklif
5. Bir iş arayanı işveren 60.000 TL maaşla müzakere ediyor.
6. Bir müşteri 150.000 TL'lik kullanılmış araba satın almak istiyor.
7. İki ortak kar payını bölerler (50-50 vs 60-40).
8. Tanımla: Pazarlık ve müzakere nedir?
9. Tanımla: Başarılı müzakereye nedir?
10. Tanımla: Kazanan-kazanan müzakere demek...

Cevap Anahtarı

1. B) Her iki taraf da istedikleri bir şey elde eder — Kazanan-kazanan, her iki tarafın da temel hedeflere ulaştığı ve saygılı hissettiği anlamıdır.
2. B) Pazarı araştır ve BATNA'nı bil — BATNA (Müzakere Edilmişse Tercih Edilen En İyi Alternatif) sana güç ve netlik verir.
3. B) Endişelerini dinle ve karşı teklif yap — Karşı teklif diyalogu açık tutar ve anlaşmaya yaklaştırır.
4. B) Sana az önemli şeyi onlara önemli olan şeyle değiştir — Tavizler her tarafın için önemli olan şeylerle kazanç yaratır.
5. Arayan: 75.000 TL. İşveren: 62.000 TL karşı teklif. Rol sorumluluğu ve pazar oranlarını tartıştıktan sonra, 68.000 TL'ye anlaşılır. Her iki taraf dinlenmiş hisseder.
6. Müşteri: 120.000 TL (kilometre ve tamirler gerekçesiyle). Satıcı: 145.000 TL karşı teklif. Takas değeri ve garantiyi müzakere ettikten sonra 135.000 TL'ye anlaşılır. Her biri değer kazanır.
7. Ortak A: Yatırılan sermayeye göre 60-40 önerir. Ortak B: Emekle 50-50 önerir. 55-45'e + kar paylaşım koşullarıyla anlaşılır. Paylaşım adil görünür.
8. Tartışma, taviz ve stratejik teklifler yoluyla karşılıklı kabul edilebilir anlaşmaya ulaşma süreci.
9. Diğer tarafın önceliklerini anlamak ve her iki tarafın da kazandığı yaratıcı çözümler bulmak.
10. Her iki taraf da temel hedeflerine ulaşır; ilişki güçlü kalır ve anlaşma sürdürülebilir.

Bounlu

Tüm kartlar, adım adım çözümler ve AI hoca desteği Notek uygulamasında.
Sınav tarihlerini Promy otomatik hatırlatıcıya çevirir.