

Yeni

Başarılı insanlar nasıl müzakere eder?

# Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri

- Müzakere Oyunu, Testler, Eğitim Vakaları -



Prof. Dr. Murat ERDAL

No. 1 | Ekim | 2021

**ISBN: 978-625-00-0307-7**

“Bu kitapta yer alan yazı, fotoğraf ve sair içeriklerin kısmen ya da tamamen kopyalanması, çoğaltılması, kullanılması, yayınlanması ve dağıtılması kesinlikle yasaktır. Bu yasağa uymayanlar hakkında 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu uyarınca yasal işlem yapılacaktır. Ürünün tüm hakları saklıdır.”

**Prof. Dr. Murat ERDAL**

İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi

İşletme Bölümü Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı

Beyazıt Kampüsü Fatih - İstanbul

E-Posta: merdal@istanbul.edu.tr

Tel: (0212) 440 00 00 / 12344



# Murat Erdal

İstanbul Üniversitesi



İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fak.  
İşletme Bölümü Beyazıt



(0212) 440 00 00 / 12344



merdal@istanbul.edu.tr



www.muraterdal.com

## Yazar Hakkında

Prof. Dr. Murat Erdal, çalışmalarını B2B pazar stratejileri, tedarik zinciri yönetimi, küresel ticaret ve lojistik stratejileri üzerine sürdürmektedir.

9. yılında 105. sayısına gelen **SATINALMA DERGİSİ** (<http://www.satinalmadergisi.com>) editörüdür.

## Başlıca Eserler

- Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi, (M. Erdal), 3. Baskı, 2019.
- Entegre Lojistik Yönetimi, (M.Erdal, vd.), 2019.
- Tedarik Zinciri Yönetimi Başarı Hikayeleri, 2017.
- Depo Yönetimi, (M. Erdal, Ö. Görçün, M. Saygılı), 2010.

İ.Ü. Bilim ve Teknoloji Politikaları Kurulu ile  
İ.Ü. Teknoloji Transfer ve Uygulama Merkezi (TTM)  
Yönetim Kurulu üyesidir.

İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Tedarik Zinciri  
Yönetimi Yüksek Lisans Program Başkanlığı ile  
İ.Ü. S.B.F. İşletme Bölümü Üretim Yönetimi ve  
Pazarlama ABD Başkanlığı görevlerini  
sürdürmektedir.

Tinova Bilişim Teknolojileri A.Ş.'nin ortağı olan  
Murat Erdal, **B2B ticaret platformu**  
**www.BuyerNetwork.net** ile kurumsal pazarda  
stratejik işbirlikleri odaklı ilerlemektedir.

## Başarılı insanlar nasıl müzakere eder?

Gündelik hayat ve iş yaşamı müzakerelerle dolu.

İnsanlarla iyi iletişim kurmayı ve doğru müzakere etmeyi isteriz.

Fakat işin içine duygular, eksik veya hatalı bilgiler, iş temposu eklenince üzerinde yeterli düşünmeye ve hazırlanmaya pek vakit bulamayız.

Hızlı düşünüp hızlı konuştuğumuzda da sıklıkla hata yaparız.

İş çevresi farklı bir atmosfere sahip. Gün içerisinde pek dikkat etmesek de çok sayıda kişi ile iletişime girip müzakereler yürütüyoruz. Bölüm arkadaşları, ekipler, yöneticiler, tedarikçiler, müşteriler, kamu otoriteleri...Müzakereler işin doğası.

Bu kitabı yazmaktaki temel amacım, kariyer yolculuğunuz devam ederken liderlik yeteneklerinizin gelişimine katkı sağlamak. Bir çok kişi iş hayatının ilk yıllarını biraz sendeleyerek bolca hata yaparak geçiriyor. Müzakerelerden özellikle ticari pazarlıklardan kaçınıyor. Böyle oluncada yükselmek hak edilen noktaya gelmek vakit alıyor. Tecrübeli ve dikkatli hareket edenler ise bir adım öne çıkıyor. Özellikle kitapta yer alan pazarlık taktikleri ve onlara karşılık gelen hamleleri düşünenlerin iş hayatında hedeflerine daha sağlam adımlarla yürüyeceklerine inanıyorum.

Sahadan ve şirket eğitimlerimden edindiğim tecrübeyi kitaba aktardım.

Zaman içerisinde kitabın kapsamını genişletmeyi planlıyorum.

Kitabı yılda en az bir kez yeni bölümlerle güncelleyeceğim.

Bir kaç yıl içerisinde hacminin iki katına ulaşacağını tahmin ediyorum.

Önerilerinizi benimle [merdal@istanbul.edu.tr](mailto:merdal@istanbul.edu.tr) paylaşırsanız sevinirim.

Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri başlıklı kitabı

[www.BuyerNetwork.net](http://www.BuyerNetwork.net) B2B Ticaret Platformu Öğrenme Merkezi'nden erişebilir veya <https://play.google.com/books> mağazasından temin edebilirsiniz.

Kitabın kariyerinize ve mesleki gelişiminize faydalı olmasını dilerim.

*Keyifli okumalar, 8 Ekim 2021*

*Murat Erdal*

---

## Buyer Network Marka Ailesi Yayınları

### Dergi

- Satınalma Dergisi Yıl:9 / Sayı:106 / satinalmadergisi.com
- Lojistik Spotlight

### E-Kitap

- Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri *(Yayınlandı)*
- B2B Satış Yönetimi *(2022)*

### Sektörel Araştırma Raporları

- E-Ticaret Sektör Raporu *(Yayınlandı)*
- Depo Denetimi Soru Listesi (Check-Up) *(Yayınlandı)*
- Denizyolu Konteyner Taşımacılığı Sektör Raporu *(Yayınlandı)*
- Havayolu Taşımacılığı Sektör Raporu *(Yayınlandı)*
- Demiryolu Taşımacılığı Sektör Raporu *(2022)*
- Karayolu Taşımacılığı Sektör Raporu *(2022)*
- Lojistik Merkez Yönetimi *(2022)*

Eserleri [www.BuyerNetwork.net](http://www.BuyerNetwork.net) B2B İş ve Ticaret Platformu içerisinde Öğrenme Merkezi'nden indirebilirsiniz. Yeni baskıları buradan takip edebilirsiniz.



**B2B  
Markalama  
Bir Strateji  
Problemidir.**

<https://satinalmadergisi.com/pazarlama-paneli/>

2022

B 2 B

SATIŞ  
YÖNETİMİ

Prof. Dr. Murat Erdal

# İçindekiler

## MÜZAKERE ÇEVRESİ

- 01 GENEL ÇERÇEVE
- 06 MÜZAKERE PLANLAMASI
- 09 GÜNDEMİ BELİRLEME
- 21 GÜNDEMİN GÜCÜ



müzakere evrenine ait her şey burada  
kariyer gelişiminize doğrudan katkı yapın

## PAZARLIK TAKTİKLERİ

- 32 BLÖF
- 35 SABIRLI OLMAK
- 34 SON TARİH VE ZAMAN BASKISI
- 45 BEYİN FIRTINASI
- 56 BÜYÜK RESİME ODAKLANMA
- 63 BÖL VE YÖNET
- 70 İYİ POLİS - KÖTÜ POLİS
- 78 KOMİSER COLUMBO
- 88 ÇIKMAZA GİREN  
MÜZAKERELER



## testler

bölüm sonlarında  
kısa testler sizi bekliyor



## vaka çalışmaları

problem analizi,  
seçenekleri görme,  
ve çözüm geliştirme



## oyunlaştırma

şirket eğitimleriniz için  
eşsiz fırsat  
rol tabanlı oyun çalışmalarının  
keyfini çıkarın

## OYUNLAŞTIRMA

- 96 YÖNETİCİ YETİŞTİRME VE  
LİDERLİK EĞİTİM PROGRAMI