

C-Level Yöneticiler için Stratejik Müzakere Eğitimleri



Executive Müzakere Programları
egitim@satinalmadergisi.com

C-Level Yöneticileri için Stratejik Müzakere Programları



Programın Ayırt Edici Değeri

Bu program, standart bir eğitim hizmetinin ötesinde; şirketin kritik gündemine, karar ortamına ve yönetici profiline göre tasarlanan, en az iki akademik uzmanla eş zamanlı yürütülen **premium bir çalışmadır**.

Firmaya özel hazırlık süreci, eş zamanlı uzman yürütme modeli, yönetici düzeyi örnek olaylar ve çalıştay-danışmanlık bileşeni sayesinde klasik eğitim formatlarından ayrılır.

Bu yapı, programı yalnızca bilgi aktarımı yapan bir eğitim olmaktan çıkarır; şirketin gerçek karar ortamına temas eden yüksek katma değerli bir gelişim ve karar çalışması haline getirir. Program, **Prof. Dr. Murat ERDAL**'ın akademik koordinasyonu ve şirket ihtiyacına göre belirlenen ikinci profesörün uzmanlık katkısıyla yürütülür.

Neden Bu Programa İhtiyaç Var?

Tepe yöneticiler ve patronlar güçlü müzakere tecrübesine sahiptir. Bu programın amacı, yöneticilere temel müzakere öğretmek değil; mevcut tecrübeyi daha sistematik, çok boyutlu ve kurumsal bir karar çerçevesine taşımaktır.

Program, üst yönetimin kritik müzakere süreçlerinde ortak dil geliştirmesine, riskleri erken görmesine, hamleleri daha bilinçli yönetmesine ve yüksek değerli anlaşmalarda şirket çıkarını daha güçlü korumasına katkı sağlar.



C-Level Yöneticileri için Stratejik Müzakere Programları



Şirkete Özel Yürütme Modeli

Program, şirketin stratejik gündemine göre özel olarak tasarlanır. İhtiyaç halinde çalıştay-danışmanlık konseptinde bir yapıda yürütülür.

Şirketin öncelikli ihtiyacına göre pazarlama-satış, tedarik zinciri yönetimi, ticaret hukuku veya finans alanında ikinci uzmanlık katkısı programa entegre edilir.

Bu yapı sayesinde eğitim, genel bir müzakere semineri olmaktan çıkar; şirketin gerçek karar ortamına, kritik görüşme başlıklarına, taraf ilişkilerine ve risk alanlarına odaklanan özel bir çalışma haline gelir.

Oturumlarda firmaya özgü örnek olaylar, uygulama senaryoları, tartışma başlıkları ve yönetici düzeyi karar durumları birlikte ele alınır.

Program Kadrosu

Program kadrosu; akademik ve uygulamalı deneyime sahip uzmanlardan oluşur. Her programda, şirketin öncelikli müzakere gündemine uygun uzmanlık odağı belirlenir ve içerik bu çerçevede özelleştirilir.

Özel Sektör Uzmanlık Odakları:

- Stratejik Müzakere + Pazarlama-Satış
- Stratejik Müzakere + Tedarik Zinciri Yönetimi
- Stratejik Müzakere + Ticaret Hukuku
- Stratejik Müzakere + Finans

Eğitim Koordinatörü:

Prof. Dr. Murat ERDAL - merdal@istanbul.edu.tr

Program talepleri için: egitim@satinalmadergisi.com



Hafta sonu Kampı veya Şirket Toplantı Salonu



Uygulama Formatının Belirlenmesi

Programın uygulama formatı, şirketin üst yönetim takvimi, katılımcı profili, çalışma temposu ve tercih edilen öğrenme ortamı dikkate alınarak belirlenir. Eğitim; hafta sonu kampı, şirket içi modüler program veya firmaya özel farklı bir uygulama modeliyle yapılandırılabilir.

a-Hafta Sonu Kampı: Yer ve Otel Seçimi

Hafta sonu kampı formatında yer ve otel seçimi, şirketin tercihleri ve program hedefleri doğrultusunda birlikte değerlendirilir. Doğa ile iç içe, sessiz, ulaşımı kolay ve üst yönetim çalışmasına uygun bir otel ortamı tercih edilir. Örneğin Sapanca gibi İstanbul'a yakın, kısa süreli çalışmalar için elverişli destinasyonlar; günlük operasyon yoğunluğundan uzaklaşarak stratejik müzakere gündemine odaklanmak için uygun bir atmosfer sunabilir. Bu formatta amaç yalnızca eğitim almak değil; yönetici ekibin şirketin kritik müzakere başlıklarını sakın, yoğunlaştırılmış ve verimli bir ortamda birlikte değerlendirmesidir.

Önerilen akış:

Cumartesi yarım gün + Pazar yarım gün

b- Şirket İçi Toplantı Salonu

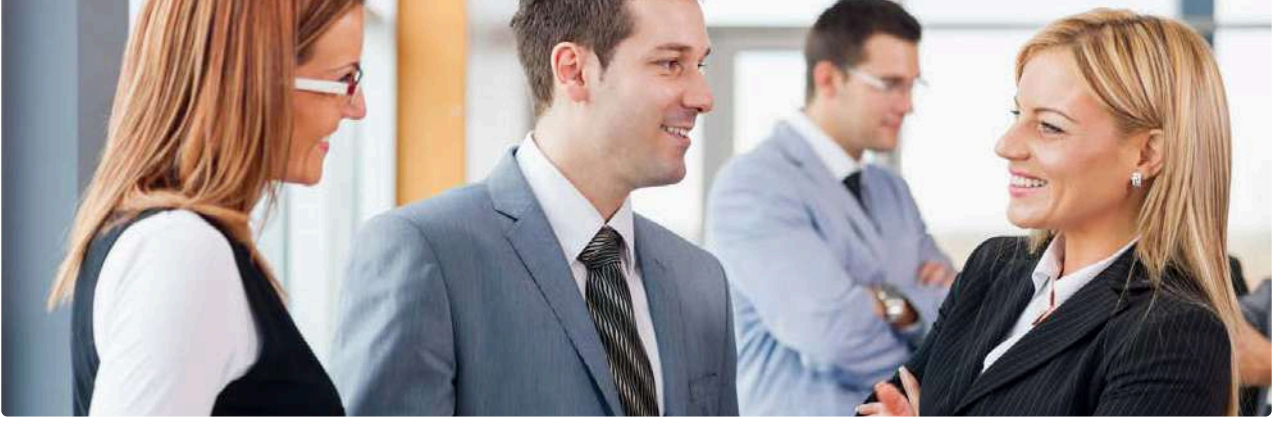
Şirket içi modüler program, firmanın iş takvimine uyumlu olarak tasarlanır. Program zamana yayılarak yürütülür; uygulama, tartışma ve ara dönem hazırlık çalışmalarıyla öğrenmenin şirket gündemine daha dengeli biçimde yerleşmesi sağlanır.

Önerilen akış:

Haftada 1 yarım gün (2-3 saat) x 4 hafta süreli bir program



Pazarlama-Satış Odaklı Program ve Stratejik Müzakere



A Firması Genel Müdür:

"Şirketimizde satış ekipleri büyük müşterilerle önemli görüşmeler yürütüyor. Ancak özellikle fiyat, vade, iskonto, münhasırlık, kampanya desteği ve kanal yönetimi gibi konularda masaya her zaman güçlü oturamadığımızı görüyoruz. Bazı müşteriler son dakikada ek indirim ya da ek destek talep ediyor. Satış ekibi ilişkiyi kaybetmemek için hızlı taviz verebiliyor; finans tarafı ise bu tavizlerin kârlılığa etkisini sonradan fark ediyor.

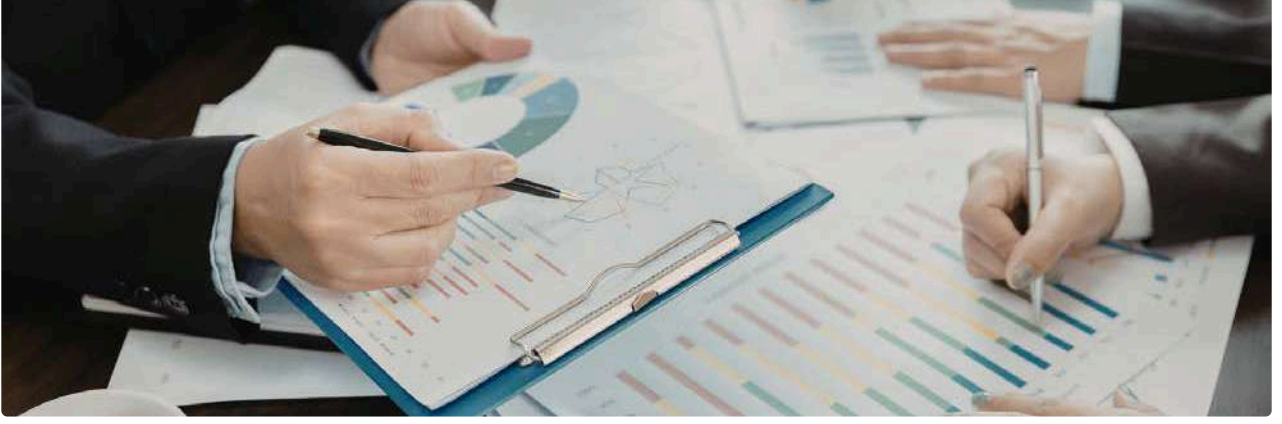
Biz, özellikle büyük müşteri ve bayi görüşmelerinde daha disiplinli bir müzakere yaklaşımı kurmak istiyoruz. Satış, pazarlama, finans ve üst yönetim arasında ortak bir müzakere dili oluşsun istiyoruz. Bu programı pazarlama-satış odağıyla nasıl tasarlayabiliriz?"

Danışman Değerlendirmesi:

Anlattığınız tablo, yalnızca satış becerisi değil; fiyatlama disiplini, müşteri değeri, taviz yönetimi, kanal ilişkileri ve kurumsal müzakere hazırlığı gerektiriyor. Bu çalışmada büyük müşteri görüşmeleri, bayi/distribütör ilişkileri, son dakika indirim talepleri, karşı teklif hazırlığı ve tavizlerin finansal etkisi birlikte ele alınabilir. Program, stratejik müzakere ana omurgası üzerine pazarlama-satış perspektifi eklenerek yapılandırılır. Uygun görürseniz şirketinizin müşteri portföyü, satış kanalları ve kritik müzakere başlıkları üzerinden firmaya özel bir uygulama çalışması tasarlayabiliriz.

Program Odağı: Pazarlama-Satış + Stratejik Müzakere (2 Uzman)

Tedarik Zinciri Odaklı Program ve Stratejik Müzakere



B Firması Satınalma ve Tedarik Zinciri Direktörü:

“Murat Hocam, tedarikçilerle yürüttüğümüz müzakereler artık sadece fiyat pazarlığı olmaktan çıktı. Tedarik süreleri, kapasite tahsisi, kalite problemleri, alternatif tedarikçi geliştirme, döviz kuru, navlun, ödeme vadeleri ve sürdürülebilirlik beklentileri aynı anda masaya geliyor.

Bazı kritik tedarikçiler karşısında elimiz zayıf kalıyor. Özellikle tek kaynaklı veya teknik bağımlılığı yüksek kategorilerde nasıl pozisyon alacağımızı netleştirmekte zorlanıyoruz. Bir yandan maliyetleri kontrol etmek, diğer yandan tedarik sürekliliğini riske atmamak zorundayız. Satınalma ve tedarik zinciri ekiplerimiz için daha stratejik bir müzakere yaklaşımı geliştirmek istiyoruz. Nereden başlamalıyız?”

Danışman Değerlendirmesi:

Bu ihtiyaç, klasik fiyat pazarlığının ötesinde tedarik riski, kategori yönetimi, tedarikçi bağımlılığı, sözleşme disiplini ve toplam değer yönetimi konularını birlikte ele almayı gerektiriyor. Kritik tedarikçilerle yapılan müzakerelerde yalnızca fiyat değil; teslimat güvenliği, kalite, kapasite, ödeme koşulları, alternatif kaynak geliştirme ve uzun dönemli ilişki yönetimi birlikte düşünülmelidir. Program, stratejik müzakere ana çerçevesi üzerine tedarik zinciri yönetimi perspektifi eklenerek tasarlanabilir.

Program Odağı: Tedarik Zinciri Yönetimi + Stratejik Müzakere (2 Uzman)

Sözleşme Yönetimi Odaklı Program ve Stratejik Müzakere



C Firması Yönetim Kurulu Üyesi:

"..., büyük tutarlı kontratlarda ticari müzakere ile hukuki riskler çoğu zaman birbirinden kopuk ilerliyor. İşimiz gereği hızlı ilerlemek durumundayız; operasyon 'ivedi' diyor, satın alma farklı riskleri, hukuk ise farklı riskleri işaret ediyor. Birimler arasında ciddi kopukluklar oluşuyor.

Bazı kontratlarda cezai şart, teminat, fesih, ödeme, teslimat, sorumluluk, hammadde fiyat artışları, eskalasyon ve uyuşmazlık maddeleri yeterince tartışılmadan ilerleniyor. Bu programı kontrat riski yönetimi odağıyla nasıl ele alabiliriz?"

Danışman Değerlendirmesi:

Bu konu, müzakere masasında ticari hedeflerle kontrat güvencesi arasında doğru dengeyi kurmayı gerektirir. Kontrat maddeleri yalnızca hukuk biriminin sonradan kontrol edeceği teknik metinler değildir; müzakere sürecinin başından itibaren stratejik karar alanlarıdır.

Programda ticari müzakere hedefleri; kontrat disiplini, yükümlülükler, teminat yapısı, cezai şartlar, fesih koşulları, ödeme riskleri, teslimat sorumlulukları, hammadde fiyat artışları, kur etkisi, fiyat revizyonu, eskalasyon hükümleri ve uyuşmazlık ihtimaliyle birlikte ele alınabilir.

Program Odağı: Sözleşme Yönetimi + Stratejik Müzakere Süreci (2 Uzman)

Şirket Birleşmeleri ve Satınalma Odaklı Program ve Stratejik Müzakere



D Firması Yönetim Kurulu Başkanı:

"..., yaklaşık bir yıldır bir şirket birleşmesi ve satınalma süreci içerisindeyiz. Ancak süreç uzadıkça yeni talepler, yeni riskler ve yeni belirsizlikler ortaya çıkmaya başladı. Bu aşamada müzakere gelişim sürecini nasıl okumalıyız? Karşı tarafın gerçek niyetini, güç dengesini, son dakika taleplerini ve masada kalma/çekilme seçeneklerini nasıl değerlendirmeliyiz? Şirket birleşmeleri ve satınalma sürecinde stratejimizi nasıl belirlemeliyiz?"

Danışman Değerlendirmesi:

M & A – Şirket Birleşmeleri ve Satınalma İşlemleri müzakerelerinde zaman uzadıkça yalnızca fiyat değil; güven, niyet, bilgi asimetrisi, finansman imkânı, sözleşme riski, itibar ve kapanış ihtimali birlikte değerlendirilmelidir.

Öncelikle müzakere gelişim sürecinin hangi aşamada olduğunu birlikte analiz ederiz. Farklı senaryolar üzerinden strateji belirlenir: masada kalma, bekleme, karşı teklif hazırlama, şartlı kabul, kapsam daraltma, müzakereyi dondurma veya masadan kalkma seçenekleri birlikte tartışılır. Amaç, yalnızca anlaşmayı kapatmak değil; şirketin uzun vadeli çıkarını, itibarını, finansal pozisyonunu ve karar kalitesini koruyacak müzakere disiplini kurmaktır.

Program Odağı: Finans / M & A + Stratejik Müzakere (2 Uzman)



Murat Erdal

**İstanbul
Üniversitesi**



muraterdal.com

(0533) 218 37 56

merdal@istanbul.edu.tr

Prof. Dr. Murat ERDAL

İstanbul Üniversitesi

Tedarik Zinciri Yönetimi Anabilim Dalı Başk.

Prof. Dr. Murat ERDAL, sürdürülebilir büyüme ve tedarik zinciri yönetimi alanlarındaki uzmanlığıyla şirketlere danışmanlık desteği sağlar; kurumsal gelişim programlarını uçtan uca yönetir.

Sektörel sözleşmelerde alıcı-satıcı ve taşeron ilişkilerinin sahadaki uygulamasını yakından incelemiştir. Ticaret Mahkemelerinde uzun yıllara dayanan bilirkişilik deneyimiyle, sahadaki ticari problemlerin hukuki süreçlerdeki karşılığını değerlendirmiştir. Kontrat yönetimi, ticari risklerin azaltılması ve operasyonel temas noktalarında etik dışı uygulamaların önlenmesi konularında şirketlere değer katar.

Stratejik yönetim perspektifiyle şirketlerin kritik süreçlerini görünür kılar; karar alma, kontrol ve uygulama disiplini ölçülebilir çıktılarla destekler.

Danışmanlık yaklaşımını, şirketle birlikte değer üretmeye ve kalıcı yönetim disiplini oluşturmaya odaklar.

Kitapları

- *Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi*
- *Tedarik Zinciri Yönetimi Başarı Hikayeleri*
- *Entegre Lojistik Yönetimi*
- *Depo Yönetimi*