

Pazarlık Stilini Keşfet Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

Pazarlık Masasında Nasıl Birisiniz?

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

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.



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, sakın 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.

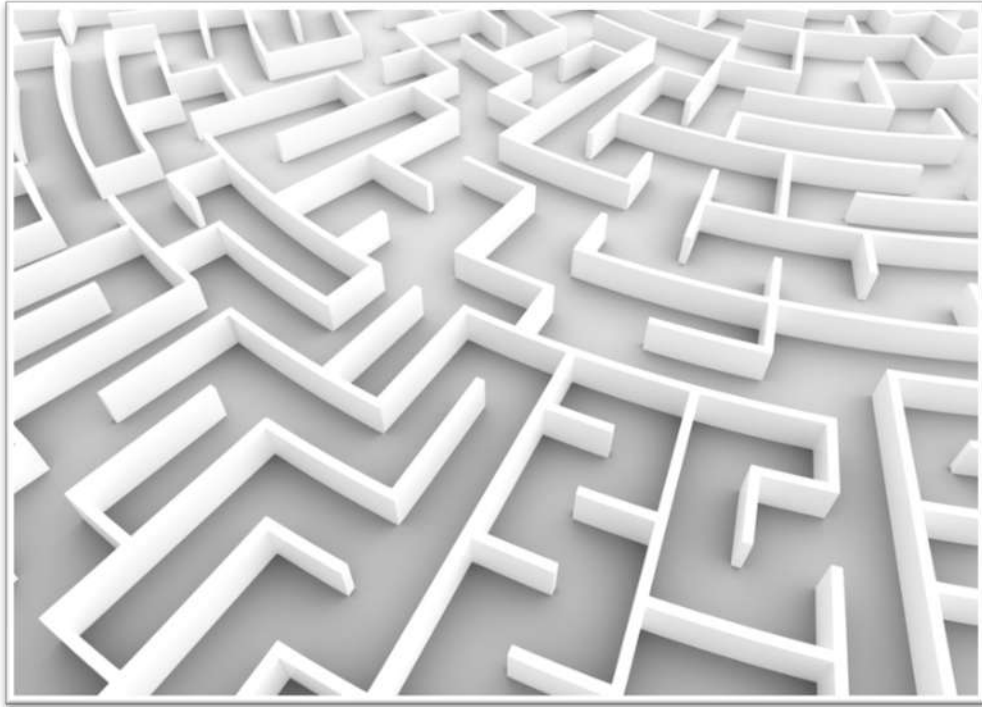


4) Karşı tarafın ihtiyaçlarını her ne pahasına olursa olsun elde etme çabası içerisinde olduğunu anladığımda:

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-

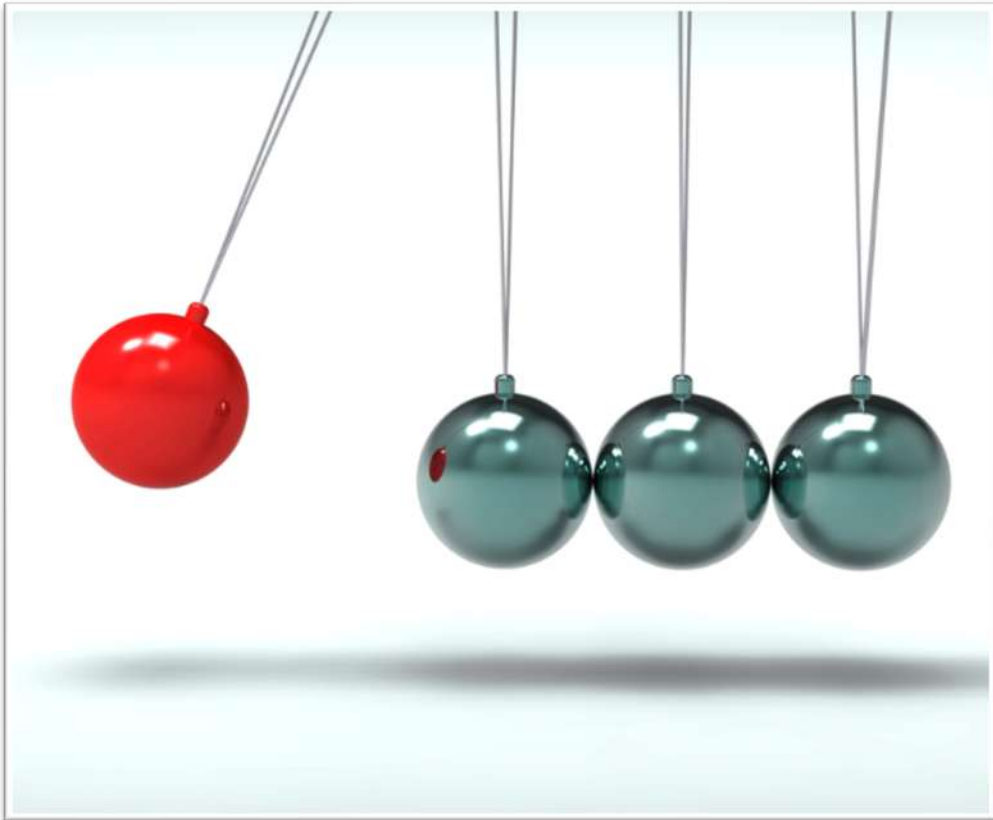
Her soruda 10 puanı A-D seçeneklerine dağıtın

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.	Soğukkanlılığımlı 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) ayrı ayrı sütunlarda toplayın. Eğitim sonunda şıklara göre toplam puan dağılımlarını birlikte yorumlayalım ve pazarlık stilinizi değerlendirelim.

Ekibinizin gelişimi için eğitim içeriklerini inceleyebilirsiniz.

Pazarlık Stilini Keşfet
Skorunu Gör. Müzakere Profilini Çıkar.

Eğitim Önerileri:

1-Satınalma ve satış ekipleri başta olmak üzere, müşteri, tedarikçi ve kurum içi birimlerle müzakere yürüten **profesyoneller için.**

- **Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi**

Eğitim içeriğini indirmek için tıklayınız.

2-Şirket sahipleri ve üst düzey yöneticiler başta olmak üzere; stratejik müşteri ve tedarikçi ilişkileri, büyük ölçekli sözleşmeler, yatırım ve ortaklık görüşmelerinde müzakere yürüten ve **karar sorumluluğu taşıyan yöneticiler için,**

- **Yöneticiler için**
Stratejik Müzakere Eğitimi

Eğitim içeriğini indirmek için tıklayınız.

Koordinatör: Prof. Dr. Murat ERDAL

Teklif almak için egitim@satinalmadergisi.com