

TOBBUYUM MÜZAKERE AKREDİTASYON EĞİTİMİ DERS PROGRAMI			
TARİH	DERS	KONULAR	EĞİTMEN
1. GÜN	1	Eğitime Giriş, Tanışma İş ve Ticaret Yaşamındaki Uyuşmazlıklar ve Yönetimi	DR. ONUR YÜKSEL
	ARA		
	2		
	ARA		
	3		
	ARA		
	4		
	ARA		
	5	Müzakere Kavramı Müzakere Stratejileri	PROF. DR. ÜNSAL SIĞRI
	ARA		
	6		
	ARA		
	7		
	ARA		
	8		
2. GÜN	1	Müzakerelerin Aşamaları Müzakere Dinamiklerinin Analizi	
	ARA		
	2		
	ARA		
	3		
	ARA		
	4		
	ARA		
	5	Kazan-Kazan Sonuçlu Müzakereler için Temel Yaklaşımlar	PROF. DR. ÜNSAL SIĞRI
	ARA		
	6		
	ARA		
	7		
	ARA		
	8		



3. GÜN	1	Müzakerelerde “Oyun Teorisi”	DOÇ. DR. HAKAN KARABACAK
	ARA		
	2		
	ARA		
	3		
	ARA		
	4		
	ARA		
	5	Müzakerelerde “Oyun Teorisi”	DOÇ. DR. HAKAN KARABACAK
	ARA		
6			
ARA			
7	Uluslararası Ticarete Müzakere Yöntemleri	DR. ONUR YÜKSEL	
ARA			
8			
4. GÜN	1	Müzakerelerde Kullanılacak Taktiklerin Analizi ve Uygulamalı Örnek Olaylar	PROF. DR. ÜNSAL SİĞRİ
	ARA		
	2		
	ARA		
	3		
	ARA		
	4		
	ARA		
	5	Müzakerelerde İletişim Becerileri Müzakerelerde Zor Durumlar ve Kişiler ile Baş Etme Yöntemleri Eğitimi Sonlandırma-Değerlendirme-Kapanış	PROF. DR. ÜNSAL SİĞRİ DR. ONUR YÜKSEL
	ARA		
	6		
	ARA		
	7		
	ARA		
8			

