

BAZ GİRİŞİM



İhracatta Müzakere Sanatı

bazgirisim.com info@bazgirisim.com +90 312 4184658



İÇİNDEKİLER

- 1.Hazırlık
- 2.Sahneyi hazırlama
- 3.İhtiyaçların ve önceliklerin belirlenmesi
- 4.İtirazlara yanıt verme
- 5.Çözümler
- 6.Tavizler
- 7.Duygular
- 8.Alternatifler
- 9.İlişkiler
- 10.Yasal sonuçlar
- 11.Takip
- 12.Deneyimden öğrenme



ÖNSÖZ



Müzakere sanatı, iş dünyasının vazgeçilmez bir gerçeğidir ve ihracatta müzakere sanatı farklı kültürlerin işin içine girmesinden dolayı daha da önem kazanmaktadır.

Bu rehber, ihracatçıların sahneyi hazırlamaktan, ihtiyaçları ve öncelikleri belirlemeye, itirazlara yanıt vermekten, çözümler sunmaya, tavizler vermeye ve duyguları yönetmeye kadar tüm müzakere sürecini kapsamaktadır.

BAZ Girişim olarak ihracatçıların, küresel pazarlarda başarılı ve sürdürülebilir bir şekilde müzakere etmelerine yardımcı olmayı ve bu sayede ihracatta başarılı olmalarını hedefliyoruz.

Uzmanlarımızın bilgileri, pratik ipuçları ve örneklerle zenginleştirilmiş bu rehber, müzakere süreçlerinizi daha etkili ve verimli hale getirecek güçlü bir kaynaktır. Kendi alanınızdaki başarıları inşa etmek ve büyümek için bu rehberi kullanarak müzakere becerilerinizi geliştirebilirsiniz.

BAZ Girişim olarak bu rehberi sunmaktan gurur duyuyor ve ihracatçıların daha iyi bir geleceğe doğru adım atmalarına katkı sağlamayı umuyoruz.

Abdullah OSKAY
BAZ Girişim Kurucusu



Hazırlık

Müzakere yapılacak ülkenin kültürel farklılıklarını, iş yapma alışkanlıklarını, dilini ve yasal düzenlemelerini önceden öğrenmemek, müzakerelerde ciddi zorluklar yaratabilir.

- Şirket büyüklüğü ve yapısı: Şirketin büyüklüğünü ve yapısını anlamak, karar verme süreçleri, kurumsal hiyerarşi ve potansiyel büyüme veya genişleme alanları hakkında fikir verebilir.
- Sektör eğilimleri ve zorluklar: Şirketin faaliyet gösterdiği sektörü araştırmak, pazarlarını, rekabetlerini ve gelecekte karşılaşılabilecekleri potansiyel zorlukları anlamanıza yardımcı olabilir.
- Finansal performans: Şirketin gelirleri, kar marjları ve büyüme oranları gibi finansal performanslarını incelemek, finansal istikrarları ve potansiyel müzakere gücü hakkında fikir verebilir.
- Ürünler veya hizmetler: Şirket tarafından sunulan ürün veya hizmetleri anlamak, potansiyel işbirliği veya rekabet alanlarını belirlemenize yardımcı olabilir.
- Hedef kitle: Şirketin hedef kitlesini anlamak, potansiyel karşılıklı yarar veya uyum alanlarını belirlemenize yardımcı olabilir.
- Kilit paydaşlar: Karar vericiler veya etkileyiciler gibi şirketteki kilit paydaşları belirlemek, kiminle pazarlık yapacağınızı ve önceliklerinin neler olabileceğini anlamanıza yardımcı olabilir.
- Son haberler veya olaylar: Birleşme veya satın almalar gibi şirketle ilgili son haberleri veya olayları incelemek, stratejik öncelikleri ve potansiyel fırsat alanları hakkında fikir verebilir.
- Çevrimiçi varlık: Şirketin web sitesini ve sosyal medya profillerini incelemek, marka mesajları, değerleri ve müşteri katılım stratejileri hakkında fikir verebilir.
- Yasal veya düzenleyici konular: Şirketi etkileyebilecek yasal veya düzenleyici sorunları anlamak, potansiyel risk veya fırsat alanlarını belirlemenize yardımcı olabilir.
- Kişisel ilişkiler: Şirketteki kişilerle kişisel ilişkileri olan kişilerle veya iş arkadaşlarıyla konuşmak, kişilikleri, iletişim tarzları ve potansiyel müzakere taktikleri hakkında değerli bilgiler sağlayabilir.



Sahneyi hazırlama

Karşı tarafın görüş ve önerilerine değer vermek, onların düşüncelerini önemsemek ve aktif olarak katılım sağlamak, başarılı bir müzakere için önemli unsurlardır.

- Karşı tarafı sıcak bir şekilde selamlayın: Olumlu bir ton oluşturmak için müzakereye dostça bir selamlama ve bir gülümseme ile başlayın.
- Havadan sudan konuşmayı kullanın: Uyum sağlamak için küçük bir sohbetle başlayın ve karşı tarafla yalnızca bir iş bağlantısı olarak değil, bir kişi olarak ilgilendiğinizi gösterin.
- İşlerine olan ilginizi gösterin: Ödevinizi yaptığınızı karşı tarafın işine, endüstrisine veya yakın zamandaki başarılarına ilgi göstererek gösterin.
- Karşılıklı yarar alanları bulun: İlgi alanlarınızın örtüştüğü alanları vurgulayın ve müzakerenin olası karşılıklı yararlarını vurgulayın.
- Gündemi belirleyin: Müzakerenin amaç ve hedeflerini önceden belirleyin ve tartışılacak ana konuların ana hatlarını çizin.
- Endişeleri veya potansiyel engelleri ele alın: Bir anlaşmaya varmanın önünde herhangi bir endişe veya potansiyel engel varsa, müzakerede daha sonra daha büyük sorunlar haline gelmelerini önlemek için bunları önceden ele alın.
- Saygılı ve profesyonel olun: Müzakere boyunca profesyonel bir tavır sergileyin ve çatışmacı veya saldırgan davranışlardan kaçının.
- Aktif olarak dinleyin: Karşı tarafın bakış açısını aktif olarak dinleyin ve onların bakış açısını kabul edin.
- Empati gösterin: Karşı tarafın kaygıları ve ilgileri için empati gösterin ve onların bakış açısını anlamaya çalışın.
- Olumlu bir ortam yaratın: Olumlu bir dil kullanarak, göz temasını koruyarak ve karşı tarafın katkılarını kabul ederek olumlu bir ortam yaratın.





İhtiyaçların ve önceliklerin belirlenmesi

Ticari müzakerelerde ihtiyaç ve öncelikleri belirlemede yapılan en yaygın hata, varsayımlara dayalı hareket etmektir.

- Açık uçlu sorular sorun: Karşı tarafı bakış açısını ve ihtiyaçlarını paylaşmaya teşvik etmek için açık uçlu sorular kullanın.
- Aktif olarak dinleyin: Karşı tarafın yanıtlarını dikkatlice dinleyin ve ihtiyaçlarını ve önceliklerini anladığınızdan emin olmak için notlar alın.
- Altta yatan çıkarları belirleyin: Ortak bir zemin ve potansiyel uzlaşma alanları bulmak için diğer tarafın pozisyonlarının altında yatan çıkarları belirlemeye çalışın.
- Takip soruları sorun: Net olmayan noktaları açıklığa kavuşturmak veya belirli ilgi alanlarında daha derine inmek için takip soruları sorun.
- Anladığınızı onaylayın: Karşı tarafın ihtiyaçlarını ve önceliklerini anladığınızı doğrulamak için duyduklarınızı tekrarlayın.
- Kendi ihtiyaçlarınız konusunda şeffaf olun: Kendi ihtiyaçlarınız ve öncelikleriniz konusunda net ve şeffaf olun ki karşı taraf da sizin bakış açınızı anlasın.
- İhtiyaçlara öncelik verin: Potansiyel uzlaşma alanlarını belirlemek için kendi ihtiyaçlarınıza ve karşı tarafın ihtiyaçlarına öncelik verin.
- Konumlara değil, ilgi alanlarına odaklanın: Her iki tarafın da ihtiyaçlarını karşılayan yaratıcı çözümler bulmak için konumlardan çok ilgi alanlarına odaklanın.
- Kazan-kazan çözümler arayın: Her iki taraf için de değer yaratan çözümler arayın ve bir tarafın diğerinin pahasına kazandığı sıfır toplamı düşünceden kaçının.
- Açık fikirli olun: Karşılıklı yarar sağlayan bir anlaşma bulmak için farklı seçenekleri ve çözümleri keşfetmeye açık olun.



İtirazlara yanıt verme

İtirazlar, karşı tarafın ihtiyaçları, endişeleri veya şüpheleri hakkında önemli ipuçları sağlar ve bu nedenle dikkate alınmalıdır.

- Aktif dinleyin: Karşı tarafın bakış açısını anlamak için itirazlarını ve endişelerini dikkatlice dinleyin.
- Endişelerini kabul edin: Karşı tarafın bakış açısını anladığınızı ve saygı duyduğunuzu göstermek için diğer tarafın endişelerini kabul edin.
- Soru sorun: Karşı tarafın itirazlarını açıklığa kavuşturmak ve endişeleri hakkında daha fazla bilgi toplamak için sorular sorun.
- Kanıt sağlayın: Konumunuzu desteklemek için kanıt sağlayın ve diğer tarafın itirazlarını ele alın.
- Çözüm sunun: Karşı tarafın endişelerini doğrudan ele alan çözümler sunun ve teklifinizin onların ihtiyaçlarını nasıl karşıladığını gösterin.
- Ortak zemin bulun: Uyum sağlamak için anlaşma alanları ve ortak zemin arayın ve karşılıklı yarar sağlayan bir anlaşma bulma taahhüdünüzü gösterin.
- Sakin ve saygılı bir şekilde yanıt verin: Karşı tarafın görüşlerine katılmasanız bile, karşı tarafın itirazlarına sakin ve saygılı bir şekilde yanıt verin.
- Savunuculuktan kaçının: Gerginliği artırabileceği ve müzakereye zarar verebileceği için karşı tarafın itirazlarını savunmaktan veya küçümsemekten kaçının.
- Endişeleri erken ele alın: Sürprizlerden veya son dakika itirazlarından kaçınmak için olası endişeleri veya itirazları müzakerenin başlarında ele alın.
- Sözleşmeyi onaylayın: Karşı tarafın önerdiğiniz çözümlerle tatmin olduğunu onaylayın ve sözleşmeyi tamamlamadan önce kalan endişeleri veya itirazları ele alın.



Çözümler Sunma

Ticari müzakerelerde çözümler sunma sırasında yapılan en yaygın hata, tek bir çözüm üzerinde ısrar etmek veya karşı tarafın ihtiyaçlarını dikkate almadan kendi çözümümüzü dayatmaktır.

- Faydaları vurgulayın: Ürününüzün veya hizmetinizin faydalarını ve karşı tarafın ihtiyaç ve önceliklerini nasıl karşıladığını vurgulayın.
- Değere odaklanın: Neden iyi bir yatırım olduğunu göstermek için ürün veya hizmetinizin fiyatına değil sağladığı değere odaklanın.
- Verileri kullanın: Ürün veya hizmetinizin yararları ve değeri hakkındaki iddialarınızı desteklemek için verileri ve istatistikleri kullanın.
- Birden çok seçenek sunun: Karşı tarafa esneklik sağlamak ve onların özel ihtiyaçlarını karşılamak için birden çok seçenek veya paket sunun.
- Görselleri kullanın: Puanlarınızı göstermek ve sunumunuzu daha ilgi çekici hale getirmek için çizelgeler veya grafikler gibi görseller kullanın.
- Uzmanlık gösterin: Güvenilirlik ve güven oluşturmak için ürününüz veya hizmetiniz ve sektör hakkındaki uzmanlığınızı ve bilginizi gösterin.
- İtirazları ele alın: Diğer tarafın sahip olabileceği itirazları veya endişeleri ele alın ve bunları ele almak için çözümler veya alternatifler sunun.
- Aciliyet yaratın: Karşı tarafı harekete geçmeye teşvik etmek için zamana duyarlı fırsatları veya sınırlı kullanılabilirliği vurgulayarak bir aciliyet duygusu yaratın.
- Hikayeler veya vaka çalışmaları kullanın: Ürün veya hizmetinizin diğer müşterilere nasıl yardımcı olduğunu ve yaşadıkları olumlu sonuçları göstermek için hikayeler veya vaka çalışmaları kullanın.
- Yaklaşımınızı uyarlayın: Yaklaşımınızı ve sunum stilinizi karşı tarafın iletişim tarzına ve tercihlerine göre uyarlayın ve onlarla yakınlık kurun ve bağlantı kurun.



Tavizler Sunma

Bazı müzakereciler, önemli tavizleri kolayca verirken, aslında daha az öneme sahip olan tavizleri büyük bir jest gibi sunabilirler. Bu, müzakerelerin dengesini bozabilir ve karşı tarafın güvenini zedeler.

- Hedeflerinize öncelik verin: Taviz vermeden önce, hedeflerinize öncelik verin ve onlara ulaşmak için hangi tavizleri vermeye istekli olduğunuzu belirleyin.
- Karşı tarafın ihtiyaçlarını anlayın: Karşılıklı yarar sağlayan tavizler verebileceğiniz alanları belirlemek için diğer tarafın ihtiyaçlarını ve önceliklerini anlayın.
- Potansiyel tavizleri belirleyin: İndirimler, uzatılmış ödeme koşulları veya ek hizmetler gibi vermeye hazır olduğunuz potansiyel tavizleri belirleyin.
- Açıkça iletişim kurun: Tavizlerinizi net bir şekilde iletin ve karşı tarafa sağladıkları değeri açıklayın.
- Güven inşa edin: Karşılıklı yarar sağlayan bir anlaşma için uzlaşmaya ve çalışmaya istekli olduğunuzu göstererek karşı tarafla güven inşa edin.
- Tavizleri stratejik olarak kullanın: Müzakereyi ilerletmek ve daha az esnek olabileceğiniz alanlarda avantaj elde etmek için tavizleri stratejik olarak kullanın.
- Gereksiz tavizler vermekten kaçının: Konunuza veya anlaşmanın genel değerine zarar verebilecek gereksiz tavizler vermekten kaçının.
- Tavizlerin karşılıklı olduğundan emin olun: Adil ve dengeli bir müzakereyi sürdürmek için verdiğiniz tüm tavizlerin karşı tarafça da karşılandığından emin olun.
- Uzun vadeli sonuçları göz önünde bulundurun: Kârlılık üzerindeki etki veya gelecekteki müzakere potansiyeli gibi, verdiğiniz herhangi bir tavizin uzun vadeli sonuçlarını göz önünde bulundurun.
- Anlaşmanın bütünlüğünü koruyun: Verdiğiniz tavizlerin nihai anlaşmanın bütünlüğünü veya uygulanabilirliğini tehlikeye atmadığından ve her iki tarafın da sonuçtan memnun olduğundan emin olun.



Duyguları Yönetme

Duygular, insanların doğal bir parçasıdır ve müzakerelerde duyguları tamamen yok saymak, gerçekçi bir yaklaşım değildir. Bu nedenle duyguları kabul etmek ve yönetmek, daha sağlıklı bir müzakere ortamı yaratmak açısından önemlidir.

- Zihinsel olarak hazırlanın: Bir müzakereye girmeden önce, potansiyel stres tetikleyicilerini tanımlayarak ve bunları yönetmek için stratejiler geliştirerek kendinizi zihinsel olarak hazırlayın.
- Aktif olarak dinleyin: Karşı tarafı aktif bir şekilde dinleyin ve bakış açılarını anladığınızı göstermek için endişelerine karşı empati gösterin.
- Sakin olun: Karşı taraf çatışmacı veya saldırgan hale gelse bile sakın kalın ve savunmaya geçmekten kaçının.
- Olumlu beden dili kullanın: Olumlu ve tehdit edici olmayan bir ortam yaratmak için göz temasını sürdürmek, gülümsemek ve başını sallamak gibi olumlu bir beden dili kullanın.
- Ses tonunuzu yönetin: Gerginliği artırmaktan veya olumsuz duyguları tetiklemekten kaçınmak için sakın ve profesyonel bir ses tonu kullanın.
- Ara verin: Müzakere çok stresli veya duygusal hale gelirse, her iki tarafa da yeniden bir araya gelmeleri ve yeniden odaklanmaları için zaman vermek için ara verin.
- Saygılı kalın: Karşı tarafın görüşüne katılmasanız bile saygılı ve profesyonel bir tavır takın.
- Mizahı kullanın: Gerilimi kırmak ve daha olumlu ve rahat bir atmosfer yaratmak için mizahı stratejik olarak kullanın.
- Ortak paydaya odaklanın: Güven oluşturmak ve bir anlaşmaya varmaya yönelik olumlu bir ivme yaratmak için anlaşma alanlarına ve karşılıklı faydaya odaklanın.
- Bir arabulucu kullanın: Duygular çok yükselirse veya müzakere sıkışır, duyguları yönetmenize yardımcı olması ve üretken iletişimi kolaylaştırması için tarafsız bir üçüncü taraf arabulucu getirmeyi düşünün.



Alternatifleri Belirleme

Karşı tarafın alternatif pozisyonlarını yeterince anlamadan kendi varsayımlarımıza göre hareket etmek hatadır. Karşı tarafın çıkarlarını ve ihtiyaçlarını öğrenmeden, gerçekçi bir şekilde alternatif çözümler geliştirmek zordur.

- Beyin fırtınası: Karşı tarafla beyin fırtınası yapmak için zaman ayırın, alışılmadık veya alışılmışın dışında görüneler bile.
- Artıları ve eksileri değerlendirin: Hangi çözümün en uygun olduğunu belirlemek için farklı seçeneklerin artılarını ve eksilerini tartın.
- Takasları belirleyin: Her iki tarafa da fayda sağlayan bir anlaşmaya varmak için yapılabilecek takasları ve tavizleri belirleyin.
- Büyük resmi göz önünde bulundurun: Önerilen çözümlerin, her iki tarafın da büyük resim ve uzun vadeli hedefleriyle nasıl örtüştüğünü düşünün.
- Esnek olun: Esnek olun ve orijinal plandan sapsalar bile farklı yaklaşımları veya çözümleri dikkate almaya istekli olun.
- Geri bildirim isteyin: Teklif edilen yaklaşıma katılıp bağlı olduklarından emin olmak için karşı taraftan olası çözümler veya fikirler hakkında geri bildirim isteyin.
- Verileri ve araştırmayı kullanın: Potansiyel çözümleri desteklemek ve uygulanabilirliğini göstermek için verileri ve araştırmayı kullanın.
- Pozitif kalın: Müzakere zorlu veya zor hale gelse bile pozitif ve açık bir zihniyeti koruyun.
- Kazan-kazan çözümleri arayın: Her iki tarafa da fayda sağlayan çözümler arayın ve bir kazan-kazan senaryosu yaratın.
- İlişki üzerindeki etkiyi göz önünde bulundurun: Farklı çözümlerin her iki taraf arasındaki ilişki üzerindeki etkisini değerlendirin ve olumlu bir çalışma ilişkisini korumaya çalışın.



İlişkiler Kurma ve Koruma

Dış ticaret müzakerelerinde ilişki kurma ve sürdürmede yapılan en büyük hata, sadece kısa vadeli çıkarlar üzerine odaklanmak ve uzun vadeli ilişkiyi göz ardı etmektir.

- Karşılıklı faydaya odaklanın: Yalnızca kendi çıkarlarınıza odaklanmak yerine her iki tarafa da fayda sağlayan bir anlaşma yapmaya çalışın.
- Dürüst ve şeffaf olun: Karşı tarafla güven oluşturmak için niyetleriniz, hedefleriniz ve sınırlamalarınız konusunda açık ve dürüst olun.
- Aktif dinleme: Karşı tarafın ihtiyaçlarını ve endişelerini aktif olarak dinleyin ve her iki taraf için de işe yarayan bir çözüm bulmakla gerçekten ilgilendiğinizi gösterin.
- Saygılı iletişim: Anlaşmazlıklar çıksa bile saygılı ve profesyonel bir şekilde iletişim kurun.
- Kişisel bağlantı: Ortak ilgi alanları veya deneyimler bulmak gibi, diğer tarafla kişisel düzeyde bağlantı kurma fırsatlarını arayın.
- Takip: Müzakereden sonra, ilişkiye değer verdiğinizi ve gelecekteki iş anlaşmalarına bağlı olduğunuzu göstermek için takip.
- Küçük jestler: Teşekkür notu göndermek veya yardımcı kaynaklar sağlamak gibi küçük jestler, iyi niyet oluşturmaya ve ilişkiyi güçlendirmeye yardımcı olabilir.
- İşbirlikçi problem çözme: Zorluklara yaratıcı çözümler bulmak için diğer tarafla işbirliği içinde çalışın, bu da bir ortaklık ve ortak başarı duygusu oluşturmaya yardımcı olabilir.
- Uzun vadeli görüş: Yalnızca kısa vadeli kazanımlara odaklanmak yerine, ilişkinin uzun vadeli bir görünümünü ele alın.
- İyi niyetli müzakereler: Müzakereleri iyi niyetle yürütün; bu, niyetinizde samimi ve dürüst olmanız ve aldatma veya zorlama gibi taktiklerden kaçınmanız anlamına gelir.





Yasal Düzenlemeler

İhracat müzakerelerinde yasal düzenlemelere ilişkin yapılan en büyük hatalardan biri, yasal konuların göz ardı edilmesi veya hafife alınmasıdır.

- Müzakere için hangi yasa ve yönetmeliklerin geçerli olduğunu belirleyin ve bunlara uyulmasını sağlayın.
- Potansiyel yükümlülükler ve riskler dahil olmak üzere önerilen anlaşmaların veya sözleşmelerin yasal sonuçlarını anlayın.
- Ortaya çıkabilecek potansiyel anlaşmazlıkları ve bunların nasıl çözüleceğini düşünün.
- Müzakereden doğabilecek her türlü hukuki ihtilaf için uygun yargı yetkisini belirleyin.
- Önerilen anlaşmaların veya sözleşmelerin yasal olarak sağlam ve uygulanabilir olduğundan emin olmak için hukuk uzmanlarına danışın.
- Mevcut herhangi bir yasal ihtilafın veya bekleyen davanın müzakere üzerindeki potansiyel etkisini göz önünde bulundurun.
- Müzakere için geçerli olabilecek ilgili endüstri standartlarını veya davranış kurallarını gözden geçirin.
- Müzakereye dahil olan herhangi bir fikri mülkiyetin veya özel bilginin potansiyel etkisini göz önünde bulundurun.
- Önerilen anlaşma veya sözleşme kapsamında her iki tarafın yasal yükümlülüklerini ve sorumluluklarını anlayın.
- Gerekli imzalar veya noter tasdiki dahil olmak üzere tüm yasal belgelerin uygun şekilde tasarlandığından ve yürütüldüğünden emin olun.





Takip

İhracat müzakerelerinde takibe ilişkin en yaygın hata, takibi ihmal etmek veya etkili bir takip süreci oluşturmamaktır.

- Zaman ayırdıkları ve müzakere etmeye istekli oldukları için takdirinizi ifade etmek için bir teşekkür e-postası veya notu gönderin.
- Her iki tarafın da aynı sayfada olmasını sağlamak için müzakere sırasında yapılan kilit noktaları ve anlaşmaları yineleyin.
- Müzakere sırasında talep edilen ek bilgi veya belgeleri sağlayın.
- Taraflardan herhangi birinin gerektirdiği son tarihler veya eylemler dahil olmak üzere zaman çizelgesini ve sonraki adımları onaylayın.
- Müzakere sırasında dile getirilen önemli endişeleri veya soruları ele alın.
- Gerekirse, ek kaynaklar sağlamak veya ilgili kişilerle bağlantı kurmak gibi sürekli destek veya yardım sunun.
- Gelecekteki müzakerelerde iyileştirilebilecek alanları belirlemek için müzakere süreci hakkında geri bildirim talep edin.
- İlerlemeyi kontrol etmek ve ortaya çıkmış olabilecek sorunları tartışmak için bir takip toplantısı veya telefon görüşmesi planlayın.
- Müzakere istenen sonuçla sonuçlanmasa bile takip süreci boyunca profesyonel ve nazik kalın.
- Takibi, diğer tarafla olumlu bir ilişki kurmaya devam etmek için bir fırsat olarak kullanın.





Deneyim

Müzakereyi karşı tarafın bakış açısıyla analiz edin ve ihtiyaçlarının nasıl karşılanıp karşılanmadığını değerlendirin.

- Müzakere süreci üzerinde düşünün ve neyin iyi çalıştığını ve neyin farklı yapılabileceğini belirleyin.
- Müzakerenin sonucunu ve hedeflerinizi karşılayıp karşılamadığını düşünün.
- Müzakere sırasında kendi performansınızı ve iletişim becerilerinizi değerlendirin.
- Müzakere konusunda farklı bakış açıları kazanmak için meslektaşlarınızdan veya danışmanlarınızdan geri bildirim isteyin.
- Müşterilerin ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak için ürün veya hizmet sunumunuzu geliştirmeniz gereken alanları belirleyin.
- Müzakere stratejinizde veya yaklaşımınızda gelecekteki müzakereleri iyileştirebilecek herhangi bir değişikliği göz önünde bulundurun.
- Müzakereyi karşı tarafın bakış açısıyla analiz edin ve ihtiyaçlarının nasıl karşılanıp karşılanmadığını değerlendirin.
- Gelecekteki müzakereleri etkileyebilecek herhangi bir pazar eğilimini veya değişikliği göz önünde bulundurun.
- Bu müzakereden öğrendiklerinizi genel satış stratejinize dahil edin.
- Satış müzakere becerilerinizi öğrenmek ve geliştirmek için sürekli fırsatlar arayın.



BAZ Girişim

İhracat Mentorunuz BAZ
Girişim, küresel pazarları
kazanmada devlet
destekleri, dijital
pazarlama ve ihracat
danışmanlığıyla yanınızda.

bazgirisim.com



info@bazgirisim.com



+90 312 418 46 58