

Yıl

İşletme Bölümü / İşletme Bölümü / İşletme						
Ders Kodu	Ders Adı	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
ISL4143	Müzakere Yönetimi	3,00	0,00	0,00	3,00	5,00
Ders Detayı						
Dersin Dili	: Türkçe					
Dersin Seviyesi	: Lisans					
Dersin Tipi	: Seçmeli					
Ön Koşullar	: Yok					
Dersin Amacı	: Ders, öğrencilerde iş odaklı müzakerelere kapsamlı ve profesyonel bir bakış açısı kazandırmayı, müzakere teorisini ve etkili bir müzakereci olmak için gerekli beceriler öğretmeyi hedefler.					
Dersin İçeriği	: Bu ders; Müzakere kavramı, Dağıtıcı Pazarlık Stratejisi ve Taktikleri, Bütünleştirici Müzakere Stratejisi ve Taktikleri, Müzakere: Strateji ve Planlama, Müzakerelerde Etik ,Algı, Biliş ve Duygu, Müzakerelerde En İyi Uygulamalar / Örnek olay çalışması, Müzakere ve İletişim, Müzakere ve Güç, Müzakerede İlişkiler, Çok taraflı müzakereler, Uluslararası ve Kültürlerarası Müzakere, Müzakerelerde En İyi Uygulamalar, Son tekrarlar ve ileriye yönelik öneriler ; konularını içermektedir.					
Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar	: Ders Kitabı : 1. Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). Essentials of Negotiation, 7. Basım , McGraw-Hill Education. Diğer Kaynaklar: 1) Fisher, R., Ury, W. L., & Patton, B. (2011). Getting to yes: Negotiating agreement without giving in. Penguin. 2) Ury, W. (1991). Getting Past No: Negotiating with Difficult People. New York: Bantam Books 3) Ury, W. (2007). The Power of a Positive No. Hodder & Stoughton.					
Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri	: Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme					
Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar	: Öğrencini aktif katılımı beklenmektedir.					
Dersi Veren Öğretim Elemanları	: Prof. Dr. Edip Örücü					
Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları	: ----					
Dersin Verilişi	: yüz yüze					
En Son Güncelleme Tarihi	: 11.08.2025 17:59:16					
Dosya İndirilme Tarihi	: 29.07.2026					

Ders Öğrenme Çıktıları
Bu dersi tamamladığında öğrenci :
1 Öğrenci, çatışma ve çatışma yönetimi ile ilgili temel kavramları tanımlayabilecektir.
2 Öğrenci, müzakere ve müzakere yönetimi ile ilgili temel kavramları tanımlayabilecektir.
3 Öğrenci, müzakerenin temel psikolojik alt süreçlerini tanımlayabilecektir.
4 Öğrenci, müzakerede iletişim dinamiklerini açıklayabilecektir.
5 Öğrenci, müzakerede iletişim ve güç dinamiklerini açıklayabilecektir.

Ön / Yan Koşullar							
Ders Kodu	Ders Adı	Koşul	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS

Haftalık Konular ve Hazırlıklar						
	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Hazırlık Bilgileri	Öğretim Metodları	Dersin Öğrenme Çıktıları
1.Hafta	*Müzakere kavramı			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
2.Hafta	*Dağıtıcı Pazarlık Stratejisi ve Taktikleri			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
3.Hafta	*Bütünleştirici Müzakere Stratejisi ve Taktikleri			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
4.Hafta	*Müzakere: Strateji ve Planlama			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
5.Hafta	*Müzakerelerde Etik			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
6.Hafta	*Algı, Biliş ve Duygu			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
7.Hafta	*Müzakerelerde En İyi Uygulamalar / Örnek olay çalışması			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
8.Hafta	*Müzakere ve İletişim			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
9.Hafta	*Müzakere ve Güç			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
10.Hafta	*Müzakerede İlişkiler			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
11.Hafta	*Çok taraflı müzakereler			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
12.Hafta	*Uluslararası ve Kültürlerarası Müzakere			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
13.Hafta	*Müzakerelerde En İyi Uygulamalar			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	
14.Hafta	*Son tekrarlar ve ileriye yönelik öneriler			*Ön okuma	*Sözlü ve yazılı anlatım, dinleme, gözlemleme ve anlamlandırma, eleştirel düşünme, soru geliştirme	

Değerlendirme Sistemi %
1 Vize : 40,000
2 Final : 60,000

AKTS İş Yüğü			
Aktiviteler	Sayı	Süresi(Saat)	Toplam İş Yüğü
Vize	1	15,00	15,00
Final	1	30,00	30,00
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	14	2,00	28,00
Derse Katılım	14	3,00	42,00
Küçük Grup Çalışması	1	3,00	3,00
Ders Öncesi Bireysel Çalışma	14	2,00	28,00
Toplam : 146,00			
Toplam İş Yüğü / 30 (Saat) : 5			
AKTS : 5,00			

Program Öğrenme Çıktısı İlişkisi									
	P.Ç.1	P.Ç.2	P.Ç.3	P.Ç.4	P.Ç.5	P.Ç.6	P.Ç.7	P.Ç.8	P.Ç.9
Ö.Ç. 1	3	4	2	2	4	3	3	2	3
Ö.Ç. 2	3	4	2	2	4	3	3	2	4
Ö.Ç. 3	2	5	2	1	3	3	2	1	3
Ö.Ç. 4	2	4	2	2	3	3	2	2	5
Ö.Ç. 5	3	4	2	2	4	4	3	2	5
Ortalama	2,60	4,20	2,00	1,80	3,60	3,20	2,60	1,80	4,00

Ders/Program Çıktıları İlişkisi								
P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9
3	4	2	2	4	3	3	2	4