

Genel Bilgiler

Dersin Amacı

Bu dersin ana amacı, müzakere etme, uzlaşma ve ortak karar alma konularında, öğrencilerin bilgi, farkındalık ve teknik becerilerini arttırmaktır.

Dersin İçeriği

Bu derste, müzakere, karar alma, çatışma yönetme ve çözme süreçleri incelenecektir. Ortak karar alma ve yaratıcı problem çözme, sözlü-sözsüz iletişim, müzakere, çatışma yönetimi, uzlaşma, arabuluculuk konularında önemli kavramlar ve teknikler, uygulamalar eşliğinde anlatılacaktır.

Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

Canan Çetin, Mehmet Lütfi Arslan, Müzakere Teknikleri, Beta Yayınları, 2014

Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri

Konu anlatımı, örnek olay analizleri, grup çalışmaları, sınıf içi egzersizler

Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar

Bulunmamaktadır.

Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları

Bulunmamaktadır.

Dersin Verilişi

Yüz yüze

Dersi Veren Öğretim Elemanları

Doç. Dr. Ahmed Yusuf Sarıhan

Program Çıktısı

1. Müzakere ve çatışma yönetimi süreçleriyle ilgili temel kavramlar hakkında bilgiye sahip olur.
2. Müzakere strateji ve taktiklerini öğrenir.
3. Çatışma dinamiklerinin ve alternatif çatışma çözme yöntemleri hakkında bilgiye sahip olur.
4. Grup karar alma ve yaratıcı problem çözme teknikleri hakkında bilgiye sahip olur.
5. Etkili müzakere ve uzlaşmanın önündeki engellerin ve çözüm yollarını öğrenir.

Haftalık İçerikler

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Laboratuvar	Öğretim Metodları	Teorik	Uygulama
1				Müzakereye giriş	
2				Müzakere öncesi hazırlık	
3				Dağıtımçı müzakere	
4				Bütünleştirici müzakere	
5				Rasyonel karar ve davranış	
6				Müzakere stili geliştirme	
7				Güven oluşturma, ilişki kurma	
8				Güç, cinsiyet, etik	
9				Problem çözme ve yaratıcılık	
10				Sözsüz iletişim	
11				Koalisyonlar, takımlar, üçüncü taraf	
12				Kültürlerarası müzakere	
13				Sosyal ikilemler	
14				Bilgi teknolojileri ile müzakere ve karar alma	

Aktiviteler	Sayısı	Süresi (saat)
Uygulama / Pratik	0	0,00
Proje	0	0,00
Derse Katılım	14	3,00
Ödev	14	4,00
Laboratuvar	0	0,00
Ders Sonrası Bireysel Çalışma	0	0,00
Ara Sınav Hazırlık	1	14,00
Final Sınavı Hazırlık	1	14,00
Araştırma Sunumu	0	0,00

Değerlendirme

Aktiviteler	Ağırlığı (%)
Vize	40,00
Kısa Sınav	0,00
Ödev	0,00
Uygulama / Pratik	0,00
Araştırma Sunumu	0,00
Final	60,00

	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	P.Ç. 10
Ö.Ç. 1										
Ö.Ç. 2										
Ö.Ç. 3										
Ö.Ç. 4										
Ö.Ç. 5										

Tablo :

- P.Ç. 1 :** Uluslararası ticaretin ekonomik, hukuki ve sosyal dinamiklerini kapsayan kuramsal altyapıyı; ithalat, ihracat, ticaret politikaları, uluslararası anlaşmalar ve finansal süreçler çerçevesinde bütüncül bir yaklaşımla kavrar.
- P.Ç. 2 :** Lojistik süreçler ve tedarik zinciri yönetiminin temel ilkelerini, işleyiş mekanizmalarını ve operasyonel modellerini bütüncül bir yaklaşımla anlar; malzeme akışı, bilgi yönetimi ve değer zinciri süreçlerine ilişkin kuramsal bilgilere hakim olur.
- P.Ç. 3 :** Uluslararası ticaret ve lojistik süreçlerinde geçerli olan yasal düzenlemeleri, iş etiği kurallarını ve sürdürülebilirlik ilkelerini anlar, bu bilgiyi sorumlu bir şekilde uygulayabilmek için gerekli altyapıyı edinir.
- P.Ç. 4 :** Uluslararası ticaret ve lojistikte karşılaşılan karmaşık sorunları tanımlayarak, sebep-sonuç ilişkilerini analiz eder; süreçleri planlayarak yenilikçi ve etkili çözüm yolları geliştirir.
- P.Ç. 5 :** Alana ilişkin bilgileri ve güncel gelişmeleri çalışanlar ve ekip arkadaşlarıyla paylaşır; iş süreçlerinde bu bilgileri kullanarak stratejik planlar oluşturur ve uygulanabilir çözümler geliştirir.
- P.Ç. 6 :** Uluslararası ticaret ve lojistik süreçlerinde bilgi sistemlerini ve yazılımları etkin bir şekilde kullanır; analiz ettiği verilerle operasyonel ve stratejik kararlar alarak iş süreçlerini en iyi hale getirir.
- P.Ç. 7 :** İş etiği ilkelerine uygun kararlar alır, toplumsal değerlere duyarlılık gösterir ve sosyal sorumluluk projelerinde yer alarak çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği gibi konularda farkındalık geliştirir.
- P.Ç. 8 :** Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü B1 Genel Düzeyinde kullanır, alanındaki bilgileri izler ve meslektaşları ile iletişim kurarak çok kültürlü ekiplerle işbirliği yapar, farklı kültürlerle etkili iletişim kurar ve uluslararası ticaret ile lojistik süreçlerinde paydaş ilişkilerini analiz ederek bu ilişkileri etkin bir şekilde yönetir.
- P.Ç. 9 :** Uluslararası ticaret ve lojistik projelerinde görev alır, sürdürülebilir yaklaşımlar benimser, kaynakları etkin kullanır, çevresel ve operasyonel riskleri analiz eder, yönetir ve çözüm önerileri sunar.
- P.Ç. 10 :** Kurum hedeflerine uygun şekilde eleştirel düşünme, sürekli öğrenme ve yeniliklere açık olma yaklaşımını benimser; ekip çalışmasına uyum sağlar, gerektiğinde liderlik yapar ve etkin iletişim becerileriyle iş süreçlerini geliştirir.
- Ö.Ç. 1 :** Müzakere ve çatışma yönetimi süreçleriyle ilgili temel kavramlar hakkında bilgiye sahip olur.
- Ö.Ç. 2 :** Müzakere strateji ve taktiklerini öğrenir.
- Ö.Ç. 3 :** Çatışma dinamiklerinin ve alternatif çatışma çözme yöntemleri hakkında bilgiye sahip olur.
- Ö.Ç. 4 :** Grup karar alma ve yaratıcı problem çözme teknikleri hakkında bilgiye sahip olur.
- Ö.Ç. 5 :** Etkili müzakere ve uzlaşmanın önündeki engellerin ve çözüm yollarını öğrenir.