

SATIN ALMADA MÜZAKERE

1	Ders Adı:	SATIN ALMADA MÜZAKERE
2	Ders Kodu:	ISL4309
3	Ders Türü:	Seçmeli
4	Ders Seviyesi	Lisans
5	Dersin Verildiği Yıl:	4
6	Dersin Verildiği Yarıyıl	7
7	Dersin AKTS Kredisi:	5.00
8	Teorik Ders Saati (saat/Hafta)	3.00
9	Uygulama Ders Saati(saat/Hafta)	0.00
10	Laboratuvar Ders Saati (saat/hafta) :	0
11	Dersin Önkoşulu:	Yok
12	Dersin Dili:	Türkçe
13	Dersin Veriliş Şekli:	Yüz yüze
14	Dersin Koordinatörü:	Öğr. Gör. Dr. GÖKHAN ŞENOL
15	Dersi Veren Diğer Öğretim Elemanları:	Öğr. Gör. Dr. Gökhan Şenol
16	Koordinatör İletişim Bilgileri:	Öğr. Gör. Dr. Gökhan Şenol gsenol@uludag.edu.tr 0(224) 294 11 94
17	Dersin WEB adresi:	
18	Dersin Amacı:	Öğrencilere satın almada kullanılmak üzere müzakere teknik ve yöntemlerinin öğretilmesi, müzakere strateji ve taktiklerinin uygulama becerilerinin geliştirilmesi.
19	Dersin Mesleki Gelişime Katkısı:	Özellikle satın alma görüşmelerinde kullanılmak üzere müzakere ve iletişim becerilerinin kazanılması.
20	Dersin Öğrenme Kazanımları:	
	1	Müzakerenin temel unsurlarının ve konu ile ilgili temel kavramların öğrenilmesi
	2	Müzakerede amaç belirlemeyi öğrenip, amaçların ayırımını yapabilme becerisinin geliştirilmesi
	3	Müzakere katılımcılarını tanımak ve aralarındaki ilişkileri öğrenmek
	4	Müzakereye nasıl hazırlanılacağını öğrenmek
	5	Müzakerelerde uygulanacak taktik ve stratejileri öğrenmek
	6	Müzakere becerilerini geliştirerek satın alma görüşmelerini başarıyla sonuçlandırabilmek
	7	Alternatif müzakere şekillerini etkili şekilde kullanabilmeyi öğrenmek
	8	Müzakerede yasal ve etik sınırları öğrenmek
	9	
	10	
21	Dersin İçeriği:	
Hafta	DERS İÇERİKLERİ	
	Teorik	Uygulama
1	Müzakere Tekniklerine Giriş	

2	Müzakere Sürecinde Amaçlar	
3	Müzakere Katılımcıları	
4	Müzakerelerde Önemli Hususlar	
5	Müzakere Sürecinin Aşamaları	
6	Müzakere Stratejileri	
7	Müzakerelerde Manevralar ve Oyunlar	
8	Müzakere Taktikleri	
9	Müzakere Becerileri	
10	Alternatif Müzakere Şekilleri	
11	İdari ve Ticari Müzakereler	
12	Müzakere Sürecinde Yasal Faktörler	
13	Müzakerelerde Etik	
14	Örnek Olaylar ve Uygulama	
22	Ders Kitabı, Referanslar ve/veya Diğer Kaynaklar:	Canan Çetin, Müzakere Teknikleri İlke, Süreç, Uygulama, Beta Basım Yayım, 2014 Ünal Sığı, Müzakere, Siyasal Kitabevi, 2019 Business Review, HBR's 10 Must Reads : Müzakere, Optimist, 2020 Peter Sander, Müzakere 101, Say Yayınları, 2018
23	Değerlendirme	
YARIYIL İÇİ ÇALIŞMALAR		SAYISI
Ara Sınav		1
Kısa Sınav		0
Ödev		0
Yıl Sonu Sınavı		1
Toplam		2
Yıl içi çalışmalarının Başarıya Oranı		40.00
Finalin Başarıya Oranı		60.00
Toplam		100.00
Kullanılan Ölçme ve Değerlendirme Yaklaşımları		Ölçme ve değerlendirme için çoktan seçmeli sınavlar kullanılmaktadır.
24	AKTS / İŞ YÜKÜ TABLOSU	

ETKİNLİK	SAYISI	Süresi (Saat)	Toplam İş Yüğü (Saat)
Teorik Dersler	14	3.00	42.00
Uygulamalı Dersler	0	0.00	0.00
Sınıf Dışı Ders Çalışma Süresi (Ön çalışma, pekiştirme)	14	2.00	28.00
Ödevler	2	10.00	20.00
Projeler	0	0.00	0.00
Arazi Çalışmaları	0	0.00	0.00
Arasınavlار	1	20.00	20.00
Diğer	0	0.00	0.00
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	40.00	40.00
Toplam İş Yüğü			170.00
Toplam İş Yüğü / 30 saat			5.00
Dersin AKTS Kredisi			5.00

25	PROGRAM YETERLİLİKLERİ İLE DERS ÖĞRETİM KAZANIMLARI İLİŞKİSİ TABLOSU															
	PY1	PY2	PY3	PY4	PY5	PY6	PY7	PY8	PY9	PY10	PY11	PY12	PY13	PY14	PY15	PY16
ÖK1	5	4	5	5	5	5	4	0	1	3	4	2	0	0	0	0
ÖK2	5	5	4	4	5	5	1	0	3	2	2	3	0	0	0	0
ÖK3	5	4	4	4	5	5	3	0	1	4	4	4	0	0	0	0
ÖK4	5	5	4	4	5	5	3	0	1	3	5	3	0	0	0	0
ÖK5	5	5	5	3	5	5	4	0	1	5	4	4	0	0	0	0
ÖK6	5	4	4	5	5	5	2	0	1	2	4	5	0	0	0	0
ÖK7	5	4	5	4	5	5	4	0	1	2	3	3	0	0	0	0
ÖK8	5	4	3	3	5	4	2	0	5	3	4	5	0	0	0	0
ÖK: Öğrenme kazanımlar PY: Program yeterlilikleri																
Katkı Düzeyi:	1 çok düşük			2 Düşük			3 Orta			4 Yüksek			5 Çok Yüksek			