



# GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

## GENEL SEKRETERLİĞİ

**Necil Beykont**

### Ülkelere Göre Müzakere Becerileri Eğitimi

**10-12 Ağustos 2021, Salı ve Perşembe Günleri, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

#### **Eğitim İçeriği:**

- İletişim kalıpları ülkelere, bölgelere ve kültürlere göre hangi farklılıkları gösterir?
- Sözel ve sözsüz iletişim süreçleri nasıldır?
- Mimikler ve beden dili bize hangi ipuçlarını verir? Nasıl okumalıyız?
- Müzakere stratejileri ülkelere ve bölgelere göre hangi farklılıkları göstermelidir?
- Açılış teklifleri nasıl belirlenmelidir?
- Hangi yaklaşımlar uygundur?
- Farklılıklar nasıl ele alınır, nasıl başa çıkılır?
- Taviz verme, taviz alma, pazarlık etme davranışları nasıl olmalıdır?
- Zaman kullanımına ait yaklaşımlar bölgelere göre nasıl değişir?
- Müzakereleri nasıl etkiler?
- Nasıl davranmak doğrudur?
- Bireysellik ve toplumsalcılık ne demektir?
- İş hayatına ve müzakere ortamına nasıl yansır?
- Nasıl davranmak doğrudur?
- Belirsizlik ve risk karşısındaki tutumlar ülkeden ülkeye nasıl değişir?
- Müzakereleri nasıl etkiler?
- Nasıl davranmak doğrudur?
- Şirket organizasyonları, rol dağılımı, yetki ve sorumluluklar, kültürden kültüre nasıl değişir?
- Müzakereleri nasıl etkiler?
- Nasıl davranmak doğrudur?
- Kişisel ilişkilerdeki mesafeler ülkeye, bölgeye ve kültüre göre nasıl belirlenmelidir?
- Müzakerelerin ilerleme hızı ve süreçleri dünyanın farklı bölgelerinde ne değişiklikler gösterir?
- Kültürel yapıya bağlı duygusal farklılıklar müzakereye nasıl yansır?
- Müzakereci için hangi ipuçları gereklidir?
- Karar verme, hiyerarşi, itibar, bürokrasi gibi unsurlar kültürden kültüre nasıl değişir?
- Müzakereci için hangi ipuçları gereklidir?

**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : [gaibevrak@gaib.org.tr](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)





## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### **Eğitmen Özgeçmişi – Necil Beykont:**

Kadıköy Anadolu Lisesinden sonra Boğaziçi Üniversitesinden Lisans ve Yüksek Lisans dereceleri aldı. İkinci Yüksek Lisans diplomasını ABD Indiana Üniversitesinden MBA programını tamamlayarak aldı.

Uluslararası satış, ticaret ve temsilcilik konularında dünyaca tanınmış çok uluslu firmalarda 14 yıl çalıştı. Amerikan-Alman ortaklığı Primary Industries ve daha sonra Mitsui’de Dış Ticaret Yöneticiliği yaptı. Bu çalışma döneminde ABD, Batı Avrupa, Uzak Doğu ve Japonya ile Türk firmaları arasındaki ticari faaliyetleri gerçekleştirerek önemli deneyimler kazandı.

ABD, Avrupa ve Orta Doğu pazarlarında varlık göstermesine katkıda bulunduğu Türk firmalarında İhracat Müdürü olarak görev yaptı. Bu ülkelerde yaptığı yoğun iş gezilerinde satış, pazarlama ve ihale süreçleri konularında çalışarak uluslararası iş müzakerelerini yönetti. Yurtdışı fuar ve konferans organizasyonlarına liderlik etti.

Yirmi yılı aşkın profesyonel deneyiminin tamamını uluslararası platformlarda edinen Necil Beykont, 2005 yılından bu yana kendi hazırladığı eğitimleri kurumsal katılımcılara vermekte, uluslararası ticaret ve yönetim danışmanlığı yapmaktadır.

2009 ve 2010’da İstanbul Bilgi Üniversitesinde Lisans ve Bahçeşehir Üniversitesinde MBA programlarında müzakere derslerinin başlamasını sağladı. Halen Bahçeşehir Üniversitesinin Öğretim Görevlileri arasındadır.

“Kazandıran Müzakere” kitabının yazarıdır. (Kuraldışı yayınları, Ekim 2020)

**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : [gaibevrak@gaib.org.tr](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)

