

Liderler İçin Müzakereler



Prof. Dr. David Lax
Harvard Üniversitesi

Dünyanın En Büyük Şirketlerinin Ticari
AnlaŐmalardaki Müzakereler Stratejileri

Katılımcılar:
YK. Başkanı & yeleri
CEO, COO
CFO, CMO, CPO

Tarih:
21 - 22 Ekim 2017

Yer:
Haliç Kongre Merkezi - İstanbul

Katılımcı Firmalar

Akbank . AKG-Gazbeton . Aksa Akrilik . ALJ Finans . Anadolu Efes . Artin İnşaat . Autoneum Erkurt Automotive . Azersun Holding . Balıkesir Elektromekanik . Brisa . CMS . Coca-Cola . Çalık Cotton Çalık Enerji . ÇİMTAŞ . E-bebek . Eczacıbaşı Yapı . Eksim Holding . Elemental-Value . Erdemir Grubu . Etis Lojistik . Florence Nightingale . Folkart Yapı . Ford Otosan . GAP İnşaat . Hafele . Hakmar . Hürriyet . İsdemir . JANTSA . Kaltun . Lidya Madencilik . Mercedes . Meteksan . Narlı Feribot . NEF . Olgun Çelik . Penti . Pharmactive . REKA . Roketsan . Sabancı Holding . Sanko Enerji . Sanofi Türkiye . Saya Grup . Securitas . Sensormatic . Seranit . Sipil Group . Standard Profil . Temsa . THY-Opet . TİM . TPI Composites . Turkon Holding . Türk Henkel . Unilever . Volt Elektrik Motor . Ziraat Bankası

Türkiye'den Yorumlar

“ Vaka çalışmaları çok iyi ve gerçekten iyi bir balans ayarlanmış. Bu programı özellikle Sabancı Holding'de ve bu düzeyde tavsiye edeceğim birçok arkadaşım olacak.

Sabancı Holding – Şerafettin Karakış – Mali İşler & Yatırımcı İlişkileri Direktörü – Y.K Üyesi

“ David Lax'i daha önce tanımamıştım fakat gerçekten bize 3 boyutlu bir vizyon kattı. Bu programı özellikle pazarlık ettiğim satıcılara tavsiye ediyorum. Çünkü 3. boyutu ancak beraber oluşturabiliriz.

Ford Otosan – Vedat Okyar – Satın Alma Müdürü

“ Ben çok etkilendim, Harvard'a bu program için gidecektim işim çıktı gidemedim şansına kurs buraya geldi ve bu durum benim için çok keyifli oldu.

Hilmi Uytun - HAFELE - İcra Kurulu Başkanı

“ Çok memnun kaldım. Müzakere işimizde çok önemli bir unsur, en alt seviyeden en üste kadar tüm yönetim kadrolarının fayda sağlayacağı bir eğitim.

Akbank – Hasan Anbarcı – Ticari Krediler Bölüm Başkanı

“ Gördüm ki buradaki tüm üst düzey yöneticiler ve ben de dahil 3 Boyutlu Müzakere Anlayışı bizlere çok şey katacak.

Sanko Enerji – Volkan Doğan – İcra Komitesi Üyesi

Global Yorumlar

“ Kariyerimin en zorlu müzakerelerinin bazılarında kendileri ile direkt olarak çalıştım. Onların 3D yaklaşımı hissedarlarımıza milyonlarca poundluk kazanımın elde edilmesinde çok önemli katkılarda bulundu.

Philip Yea, Yönetim Kurulu Üyesi, Vodafone Grup

“ Müzakerelerde, masanın dışında gerçekleştirdikleriniz masada yaptıklarınız kadar önemlidir. Hiçbir müzakere yöntemi, David Lax ve James Sebenius tarafından geliştirilen müzakere anlayışından daha zeki ve daha iyi sunulabilir olamaz. Bu bir dönüm noktasıdır, önlerinde şapkamı çıkartıyorum.

William Ury, Yazar, Getting to Yes

“ Lax Sebenius LLC'nin mükemmel tavsiyeleri sayısız tuzaklardan kaçınmamıza yardımcı oldu. Üst düzey hukuk ve ticari danışmanlarımız ile tüm tavsiyeleri örtüşmektedir. Danışman olarak onlar, duymak istediklerimizi değil yapmamız gerekenleri bize söylediler. Onların danışmanlığı, Guinness Grand PLC hissedarları için milyarlarca poundluk değer yaratan anlaşmaların olumlu sonuçlanmasında çok önemli katkılarda bulundu.

Kenneth Mildwaters, Grup Genel Danışmanı, Guinness PLC and Diageo PLC

“ Açık ve yenilikçi müzakere yaklaşımı, Novartis için çok kritik olan birçok anlaşmada inanılmaz katkılarda bulunmuştur.

Daniel Vasella, Eski Yönetim Kurulu Başkanı & CEO, Novartis AG

Diğer Yorumlar İçin: www.bypi.com.tr

Prof. Dr. David Lax

Harvard Müzakere Kürsüsü'nün ve Lax Sebenius LLC'nin kurucularından David Lax, Forbes tarafından “new negotiation theorist” olarak tanımlanmaktadır. Dr. Lax Dünya'nın en büyük şirketlerine ticari anlaşmalar, ortak girişimler, şirket birleşme ve devralmaları, stratejik ittifaklar konusunda danışmanlık yapmaktadır. Şirketlerin üst yönetimlerinin yetkinliklerini geliştirmek için eğitimler vermektedir. Prof. James Sebenius ile birlikte kaleme aldıkları “3D Negotiation” ve “The Manager as Negotiator” kitapları Harvard MBA öğrencilerinin ders kitabı olarak belirlenmiştir.

<http://www.pon.harvard.edu/faculty/david-lax/>

<http://www.negotiate.com/about/team/david-lax>



Programın İçeriği ve Sağlayacağı Faydalar

Ticari rakibiniz ile ortak iş geliştirme ve anlaşmak için 3D müzakere – 3D Müzakere

⊕⊕⊕

Ticari anlaşmalarınız için Finans Şirketi, Sendika, Yatırım Şirketi, Hükümet ve Yerel Yönetimlerle müzakerelerde etkin pozisyon almak için mutlaka uygulamanız gereken stratejiler.

⊕⊕⊕

Büyük volümlü satın alma ve satış işlemlerinde müzakere – Roger Caracappa

⊕⊕⊕

Şirket Birleşme ve devralmalarında müzakere – 6 taraflı müzakere

⊕⊕⊕

C-level yöneticilerin ticari anlaşmalarda yaptığı 6 ölümcül müzakere hatasının ortadan kaldırılması

⊕⊕⊕

Tek Taraflı, Çift taraflı, 6 taraflı ve 3D* Müzakere yaklaşımının ticari anlaşmalarınızdaki kazancını artırmak – Alpexo Vakası

⊕⊕⊕

2-4-6 Taraflı müzakerelerde zor durumlarda müzakere stratejisi uygulama – DEEPORT Vakası

⊕⊕⊕

Zor Kişilerle ve Zor durumlarda Anlaşma – Rosewell Vakası

⊕⊕⊕

Doğru Müzakere Ekibini kurmak ve yönetmek – Elcer Vakası

⊕⊕⊕

Kazancı artırmak üzerine müzakereler ve 3D müzakere uygulama farkı – Hamilton Vakası

Bu programa;

Şirketlerinin önemli ticari anlaşmalarında/yatırımlarında aktif görev alan ve karar merciinde bulunan üst düzey yöneticiler* kabul edilmektedir.

*Joint Ventures kurulumu, ticari iş birliktelikleri, şirket birleşme ve devralmaları, lisans ve distribütörlük anlaşmaları, yüksek volümlü satış ve satın alma

Programın uygulama bölümünde katılımcılar arasından 6 kişilik gruplar oluşturulur, bu gruplarda Yönetim Kurulu Başkanı, CEO, CFO, CMO, CPO, Yatırım Direktörü yer alır.