

Dersin Tanımı					
Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	Kredi	AKTS
ULUSLARARASI İŞ MÜZAKERELERİ	ITF4114372	Güz Dönemi	3+0	3	5
<b>Ön Koşul Dersleri</b>					
<b>Önerilen Seçmeli Dersler</b>					
<b>Dersin Dili</b>	İngilizce				
<b>Dersin Seviyesi</b>	Lisans				
<b>Dersin Türü</b>	Programa Bağlı Seçmeli				
<b>Dersin Koordinatörü</b>	Doç.Dr. Nurten POLAT DEDE				
<b>Dersi Verenler</b>	Doç.Dr. Nurten POLAT DEDE				
<b>Dersin Yardımcıları</b>					
<b>Dersin Amacı</b>	Ders, öğrencilere müzakerelerin uluslararası bağlamda nasıl yapıldığı konusunda daha derin bir fikir vermeyi amaçlamaktadır. Derste müzakere teorisi, müzakerelere nasıl hazırlanacağı, kabul edilebilir müzakere edilmiş çözümlerin ve en iyi alternatiflerin nasıl belirlenebileceği ve zor müzakerecilerle nasıl başa çıkılacağı öğretilmektedir. Ders etkili bir müzakereci olmak için gerekli becerileri hem ulusal hem de uluslararası müzakereler için eş zamanlı olarak kazandırmayı amaçlar ancak derste vurgunun çoğu uluslararası ve kültürlerarası müzakereler üzerinedir. Hem ulusal hem uluslararası müzakerelerden örnekler vererek, iş odaklı müzakereler arasında karşılaştırmalar yapar bu yönüyle ders uluslararası ticaret müzakereleri hakkında kapsamlı ve profesyonel bir bakış açısı sağlamayı hedeflemektedir.				
<b>Dersin İçeriği</b>	Bu ders; Derse giriş, müzakerelerin doğası, çatışma çözümü, Müzakere Edilmiş Anlaşmaya En İyi Alternatif (BATNA), Müzakere: Strateji oluşturma, çerçeveleme ve planlama; bütünleştirici ve dağıtıcı müzakere, Uluslararası iş görüşmeleri için bir çerçeve; uluslararası müzakereleri etkileyen faktörler, Uluslararası iş görüşmelerinde strateji ve taktikler, Kültürün uluslararası müzakerelere etkisini açıklayan farklı modeller, Hofstede'nin Ulusal Kültürün Boyutları ve bunların uluslararası iş görüşmeleri üzerindeki etkisi. Müzakereciler tarafından yapılan uluslararası müzakereleri etkileyen yaygın bilişsel ve yargılama önyargıları / uluslararası iş görüşmelerinin psikolojisi, İletişim tarzları farklılıklarının uluslararası müzakere süreci ve çıktılarına etkisi, Batı Avrupa'da müzakere, Doğu Avrupa'da müzakere, Latin ve Kuzey Amerika'da müzakere, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da müzakere, Asya ve Pasifik ülkelerinde müzakere, Uluslararası iş görüşmelerinin etik yönleri; konularını içermektedir.				
<b>Dersin Öğrenme Kazanımları</b>	<b>Öğretim Yöntemleri</b>	<b>Ölçme Yöntemleri</b>			
1. Öğrenci müzakere ve müzakere yönetimi ile ilgili temel kavramları tanımlayabilmektedir.	10, 16, 9	A			
1.1. Öğrenci müzakerenin farklı tanımlarını ve anlamlarını tartışır.					
1.2. Öğrenci rekabetçi (kazan-kaybet) pazarlığın temel dinamiklerini açıklar.					
1.3. Öğrenci bütünleştirici (kazan-kazan) müzakerenin temel dinamiklerini açıklar.					
1.4. Öğrenci, müzakerecilerin müzakereye hazırlanmak için yapması gereken temel ön çalışmayı açıklar.					
1.5. Öğrenci müzakereleri çevreleyen etik standartları ve kriterleri tartışır					
2. Öğrenci, uluslararası ve kültürler arası müzakerelerin yerel veya aynı kültürdeki müzakerelerden nasıl farklı olduğunu açıklayabilmektedir.	10, 16, 9	A			
2.1. Öğrenci uzak çevre (müzakerecinin kontrolünde olmayan) faktörlerin uluslararası iş müzakereleri üzerindeki etkilerini açıklar.					
2.2. Öğrenci, uluslararası iş müzakereleri üzerindeki yakın çevre faktörlerinin etkilerini açıklar.					
3. Öğrenci, ulusal kültürün müzakere dinamiklerini nasıl etkilediğini açıklayabilmektedir.	10, 16, 9	A			
3.1. Öğrenci kültürün farklı tanımlarını ve anlamlarını açıklar.					
3.2. Öğrenci ulusal kültürün uluslararası iş görüşmelerini nasıl etkilediğini ortaya koyan teorileri açıklar.					
3.3. Öğrenci ulusal kültür ve organizasyonel kültür etkileşimlerinin uluslararası iş müzakereleri üzerindeki etkisini açıklar.					
4. Öğrenci çoklu gruplar ve ekiplerle yapılan müzakerelerin neden daha karmaşık olduğunu açıklayabilmektedir.	10, 16, 9	A			
4.1. Öğrenci çok taraflı müzakerelerin özelliklerini ve neden bu müzakerelerin daha karmaşık olduğunu açıklar					
4.2. Öğrenci çok taraflı müzakereyi etkili bir şekilde yönetmenin temel aşamalarını açıklar.					
4.3. Öğrenci grup davranışlarının çok taraflı müzakereleri nasıl etkileyebileceğini tartışır.					
5. Öğrenci dünyanın farklı ülkelerinden müzakereciler ile iş müzakereleri yaparken dikkat edilmesi gerekli hususları açıklayabilmektedir.	10, 16, 9	A			
5.1. Öğrenci Batı Avrupa ülkeleri ile yapılan iş müzakerelerinde dikkat edilmesi gereken hususları açıklar.					
5.2. Öğrenci Doğu Avrupa ülkeleri ile yapılan iş müzakerelerinde dikkat edilmesi gereken hususları açıklar					
5.3. Öğrenci Latin Amerikan ülke müzakerecileri yapılan iş müzakerelerinde dikkat edilmesi gereken hususları açıklar.					
5.4. Öğrenci Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleriyle yapılan iş müzakerelerinde dikkat edilmesi gereken hususları açıklar,					
5.5. Öğrenci Asya ve Pasifik Bölgesi ülkeleri ile yapılan iş müzakerelerinde dikkat edilmesi gereken hususları açıklar,					
<b>Öğretim Yöntemleri</b>	10: Tartışma Yöntemi, 16: Soru - Cevap Tekniği , 9: Anlatım Yöntemi				
<b>Ölçme Yöntemleri</b>	A: Klasik Yazılı Sınav				
<b>Ders Akışı</b>					
<b>Sıra</b>	<b>Konular</b>	<b>Ön Hazırlık</b>			
1	Derse giriş, müzakerelerin doğası, çatışma çözümü, Müzakere Edilmiş Anlaşmaya En İyi Alternatif (BATNA).				
2	Müzakere: Strateji oluşturma, çerçeveleme ve planlama; bütünleştirici ve dağıtıcı müzakere.				
3	Uluslararası iş görüşmeleri için bir çerçeve; uluslararası müzakereleri etkileyen faktörler.				
4	Uluslararası iş görüşmelerinde strateji ve taktikler.				
5	Kültürün uluslararası müzakerelere etkisini açıklayan farklı modeller.				
6	Hofstede'nin Ulusal Kültürün Boyutları ve bunların uluslararası iş görüşmeleri üzerindeki etkisi.				
7	Müzakereciler tarafından yapılan uluslararası müzakereleri etkileyen yaygın bilişsel ve yargılama önyargıları / uluslararası iş görüşmelerinin psikolojisi				
8	İletişim tarzları farklılıklarının uluslararası müzakere süreci ve çıktılarına etkisi				

Ders Akışı		
Sıra	Konular	Ön Hazırlık
9	Batı Avrupa'da müzakere	
10	Doğu Avrupa'da müzakere	
11	Latin ve Kuzey Amerika'da müzakere	
12	Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da müzakere	
13	Asya ve Pasific ülkelerinde müzakere	
14	Uluslararası iş görüşmelerinin etik yönleri	
Değerlendirme Yöntemleri		Sınava Katkısı
(Ara Sınav) Yazılı Sınav		100
Ara Sınav		40
(Genel Sınav) Yazılı Sınav		100
Genel Sınav		60

Kaynaklar
Ders Kitabı: 1. Ghauri, PN and Unsunier, JC, (2020) International Business Negotiations, Edward Elgar Publishing, U.K. Önerilen Okuma Kaynakları: Recommended Readings: 1. Starkey, B., Boyer, M. A., & Wilkenfeld, J. (2015). International negotiation in a complex world. Rowman & Littlefield. 2. Fisher, R., Ury, W. L., & Patton, B. (2011). Getting to yes: Negotiating agreement without giving in. Penguin. 3. Acuff, F. L. (2008). How to negotiate anything with anyone anywhere around the world. Amacom. 4. Brett, J. M. (2007). Negotiating globally: How to negotiate deals, resolve disputes, and make decisions across cultural boundaries. John Wiley & Sons. 5. Ury, W. (1993). Getting Past No: Negotiating with Difficult People. New York: Bantam Books 6. Ury, W. (2007). The Power of a Positive No. Hodder & Stoughton. 7. Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). Essentials of negotiation. McGraw-Hill Education.