



ODA VE BORSALARIN GENEL
SEKRETERLİKLERİNE, TÜRKİYE 100
PROGRAMI KATILIMCILARINA,
TÜRKİYE SEKTÖR MECLİSLERİ
ÜYELERİNE, KADIN-GENÇ GİRİŞİMCİ
KURULU ÜYELERİNE, ORGANİZE
SANAYİ BÖLGELERİ ÜST
KURULUŞUNA GÖNDERİLECEKTİR.



TOBB
TÜRKİYE
ODALAR VE BORSALAR
BİRLİĞİ

Tarih : 11.02.2021
Sayı : 34221550-045.01- 1419
Konu : TOBB UYUM Eğitimleri

Birliğimiz girişimleri ile hukuk uyumsuzluklarında alternatif uyumsuzluk çözümleri alanında ulusal ve uluslararası hizmet vermek amacıyla kurulan **TOBB UYUM Arabuluculuk ve Uyuşmazlık Çözüm Merkezi** ekte tanıtımları yer alan "İş Dünyasında Müzakere ve Arabuluculukta Uzmanlık" ile "Taraf Vekilliği" konularında eğitim düzenlemektedir.

Bahsi geçen eğitimler internet üzerinden gerçekleştirilecek olup, eğitim programı hakkında detaylı bilgiye tanıtım metninden ulaşılabilir.

Bilgilerinizi, eğitim duyurusunu sosyal medya ve internet sitenizde paylaşmanızı ve üyelerinize duyurarak eğitimlerden faydalanmalarını sağlamanızı rica ederim.

Saygılarımla,

e-imza

Cengiz DELİBAŞ
Genel Sekreter V.

EK:

- 1- İş Dünyasında Müzakere ve Arabuluculukta Uzmanlık Eğitimi Tanıtımı (2 sayfa)
- 2- Taraf Vekilliği Eğitimi Tanıtımı (2 sayfa)

Bu belge, 5070 sayılı Elektronik İmza Kanununa göre Güvenli Elektronik İmza ile imzalanmıştır.



Evrakı Doğrulamak İçin : <http://belgedogrula.tobb.org.tr/dogrula.aspx?V=BEA53KB6V>

Dumlupınar Bulvarı No:252 (Eskişehir Yolu 9. Km.) 06530 /ANKARA

Tel: +90 (312) 218 20 00 (PBX) • Faks: +90 (312) 219 40 90 - 91 - 92

E-Posta: info@tobb.org.tr • Web: www.tobb.org.tr • KEP: tobb@hs02.kep.tr

Ayrıntılı bilgi için: Sila KAZAN SÜER Tel:

E-Posta: sila.kazan@tobb.org.tr

Birliğimizde
ISO 9001:2015
Kalite Yönetim
Sistemi
uygulanmaktadır

1941

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

1942

... ..
... ..

1943

... ..
... ..

1944

... ..
... ..

1945

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

MÜZAKERE 4.0

“İŞ DÜNYASINDA MÜZAKERE VE ARABULUCULUKTA UZMANLIK”



TOBBUYUM
ARABULUCULUK VE UYUŞMAZLIK
ÇÖZÜM MERKEZİ



EĞİTMENLER

— Prof. Dr. Ünsal Sığırı - Prof. Dr. Başak Solmaz - Dr. Onur Yüksel

EĞİTİM SAATI

— 18 Saat

EĞİTİM MODELİ

— Uzaktan (Online) Eğitim

EĞİTİM TARİHLERİ

	Başlangıç	Bitiş
1. Eğitim	15.02.2021	21.02.2021
2. Eğitim	22.02.2021	28.02.2021

EĞİTİM ÜCRETLERİ

— 850TL (KDV Dâhil)

ONLINE KAYIT

— http://tobbuyum.com.tr/egitim_basvuru.php

İLETİŞİM

- 0(312) 969 8986 (UYUM)
- bilgi@tobbuyum.com.tr
- www.tobbuyum.com.tr

EĞİTİMİN KAPSAMI

Müzakere, sadece karşıtların arasında büyük masalarda resmi ve özel üst düzey yetkililerce yapılan bir faaliyet değildir. Müzakere hayatın her kesitinde ve aşamasındadır; adeta hayat bir müzakere masasıdır. Hem iş yaşamında hem de özel yaşamımızda müzakere kaçınılmazdır. Dolayısıyla müzakere becerilerimizin etkinliği birebir tüm yaşam kalitemizi etkilemektedir. Bu program sizlere bireysel olarak, hayatın içinde istediklerinizi karşıdakini zorlamadan ve zorlanmadan elde edebilmenizi sağlayacak müzakere becerileri kazandırmayı amaçlamaktadır. Son yıllarda yaygınlaşan iş ve ticaret uyuşmazlıklarında arabuluculuk müzakerelerinde şirketin kendisi için en uygun çözümü elde etmesi ve uyuşmazlığını geride bırakarak çözmesi için de müzakere teknikleri eğitimi faydalı olabilecektir. Sözün özü, kurumsal açıdan eğitimin amacı, şirketlerde en çok faydayı sağlayacak müzakere teknikleri ile bireysel ve kurumsal kapasite geliştirilmesidir.

MEMORANDUM

TO: [Illegible] FROM: [Illegible] SUBJECT: [Illegible]

[Illegible body text]

[Illegible body text]

MÜZAKERE 4.0

“İŞ DÜNYASINDA MÜZAKERE VE ARABULUCULUKTA UZMANLIK”



TOBBUYUM
ARABULUCULUK VE UYUŞMAZLIK
ÇÖZÜM MERKEZİ

EĞİTİME NİÇİN KATILINMALI?

- Şirkette iç uyumsuzlukları çözerek olumlu bir iklimin ve diyalog ortamının tesisi için,
- Çalışan, müşteri, tedarikçi, paydaşlar ile uzun vadeli ve olumlu ilişkilerin kurularak memnuniyetinin sağlanması ve gelen itiraz ve şikâyetin doğru şekilde ele alınması ve karşılanması,
- Zor insanlarla ve zor durumlarla etkili bir şekilde baş etmek için,
- İkna teknikleriyle karşıdaki insanı-müşteriyi-tedarikçiyi-paydaşı etkileme ve ikna etmek için,
- Ortak iş yapan ortaklar, çözüm ortakları, birlik üyelerinin istişaresiyle “ortak aklın” tesisi için,
- İş insanlarının – yöneticilerin etkili ve kaliteli bir iş ve sosyal yaşam becerisi için,
- Şirketinizde işyeri ilişkilerini (yönetici-çalışan ilişkilerini) geliştirmek için,
- Şirket yöneticilerinin liderlik özelliklerini pekiştirmek için,
- Şirketinizin olumlu iş kültürünü ve iklimini pekiştirmek için,
- Yönetim fonksiyonlarını (planlama, örgütleme, koordinasyon, kontrol) etkili işletmek için,
- Şirketinizde takım çalışmasını güçlendirmek için,
- Şirketinizin satış rakamlarını yükseltmek amacıyla satış becerilerinin geliştirilmesi için,
- Müşterilerle, tedarikçilerle, ortaklarınızla sonuç odaklı-uzun vadeli anlaşmalar yapmak için,
- Müşteriye satış yapma ve alışverişin gerçekleştirilmesinde müşteriyi ikna etmek için,
- Aile şirketlerinin kurumsallaşma çalışmalarını pekiştirmek için,
- Şirketinizde daha etkili pazarlık süreçleri tesis ederek “uygun satın alma süreç ve sonuçları” için,
- Dış paydaşlar ile müzakerelerde, şirkete en çok faydayı sağlayacak sonuçları almak için,
- Etkileşimde bulunduğunuz dış paydaşlarınızla daha uzun vadeli ilişkiler geliştirmek için,
- Şirketler arasında daha etkili birleşme-satın alma-ortaklık kurma süreçleri tesis etmek için,
- Şirketteki halkla ilişkiler ve kurumsal iletişim faaliyetlerini desteklemek için,
- Diğer tarafların bize karşı kullandıkları müzakere taktiklerini teşhis etmek ve tedbir almak için,
- İş-Ticaret uyumsuzluklarını; hukuki mecralara gitmeden, zaman-itibar-emek tasarrufuyla çözmek için.

EĞİTİME KİMLER KATILMALI?

- Şirketlerde görev yapan orta ve üst düzey yöneticiler.
- Satış, pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetimi bölümleri yönetici ve çalışanları.
- KOBİ ve aile şirketleri sahipleri ve profesyonel yöneticileri.
- Satın alma işlerinden sorumlu uzmanlar.
- Şirketlerin iç ve dış müşterileriyle etkileşimde bulunan tüm çalışanlar.
- Şirketlerin pazarlama ve satış birimi yöneticileri ve satış birimi çalışanları.
- Uluslararasılaşma, pazar geliştirme ve ihracat yapma çabasındaki şirketler.
- Şirketler adına Arabuluculuk görüşmelerine katılan şirket yetkilileri ve şirket avukatları.

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

1910

TOBB UYUM TARAF VEKİLİĞİ EĞİTİMİ KAPSAMI



Ülkemizde ve tüm dünyada Avukatlık mesleğinde çatışma yönetimi, etkili iletişim ve müzakere teknikleri her geçen gün önemini artırmaktadır. Avukatlık mesleğinde dava avukatlığı yanında müzakere avukatlığına da çok ihtiyaç hissedilmektedir. Bu doğrultuda, arabuluculuk sürecinde yer alacak taraf avukatları ve kariyer planlaması yapmak isteyen hukukçular ile için kapsamlı bir etkin ve efektif taraf vekilliği eğitimi düzenlenmiştir.

EĞİTİM SAATI

— 14 Saat

EĞİTİM MODELİ

— Uzaktan (Online) Eğitim

EĞİTİM TARİHLERİ

	Başlangıç	Bitiş
1. Eğitim	15.02.2021	20.02.2021

EĞİTİM ÜCRETLERİ

— 500TL (KDV Dâhil)

ONLINE KAYIT

— http://tobbuyum.com.tr/egitim_basvuru.php 

İLETİŞİM

- 0(312) 969 8986 (UYUM)
- bilgi@tobbuyum.com.tr
- www.tobbuyum.com.tr

1941
1942
1943
1944
1945

1946
1947
1948
1949
1950

1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960

1961

1962
1963
1964
1965
1966
1967
1968
1969
1970

TOBB UYUM TARAF VEKİLİĞİ EĞİTİMİ KAPSAMI



İÇERİK

- Uyuşmazlık, Çatışma Süreci ve Sebepleri
- Arabuluculuk Süreci
- Çatışma Çözme Stratejileri
- İş Hukukunda Arabuluculuk
- Ticaret Hukukunda Arabuluculuk
- Müzakere
- İletişim
- Arabuluculuk Sürecinde Taraf Vekilinin Rolü
- Taraf Vekili Yükümlülük ve Hakları
- Taraf Vekili Taktik ve Stratejileri
- Avukatlık Hukuku

NİÇİN TARAF VEKİLLİĞİ EĞİTİMİ?

- Günümüzün yükselen trendi arabuluculuk sürecinde taraf vekili olarak başarılı bir kariyer yolculuğu için...
- İş hayatında etkin ve efektif olabilmek için...
- Müzakereci avukat olabilmek için...

EĞİTİME KİMLER KATILMALI?

- Kamu Kurumu Komisyon Üyeleri
- Kurum Avukatları
- Şirket Hukuk Müşavirleri
- Şirket Avukatları

