



“İyi yönetim, iknaya dayalı bir sanattır”

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) Başkanlığı'nın Bölge'de faaliyet gösteren sanayi tesislerinin yöneticileri ve çalışanlarına eğitim desteği sağlamak amacıyla kurduğu AOSB Akademi'de “İkna ve Müzakere Becerileri ” anlatıldı. >> 4'TE



AOSB'de ders saati

“İyi yönetim, iknaya dayalı bir sanattır”

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi (AOSB) Başkanlığı'nın Bölge'de faaliyet gösteren sanayi tesislerinin yöneticileri ve çalışanlarına eğitim desteği sağlamak amacıyla



kurduğu AOSB Akademi'de “İkna ve Müzakere Becerileri” anlatıldı. Akademisi'deki “ders”te, eğitim sunumunu veren Yrd.Doç.Dr.Murat Koç, yönetim ilişkilerinin sağlıklı sürdürülmesinde iknanın önemini vurgulayıp, “İyi yönetimin iknaya dayalı bir sanattır.” dedi.

AOSB Başkanlığı'nın AYA Yönetim ve Gelişim Merkezi işbirliğinde gerçekleştirdiği Akademi'deki eğitime, sanayi kuruluşlarının yönetici ve çalışanları büyük ilgi gösterdi.

İkna becerilerimizi geliştirmeliyiz

Eğitim sunumunu gerçekleştiren, Yrd.Doç.Dr.Murat Koç, katılımcıların büyük ilgi gösterdiği ve dikkatle takip ettiği faaliyette “İkna ve Müzakere Becerileri” konusunda bilgi ve deneyimlerini aktardı.

Sunumunda; iyi yönetimin, insanları ikna edebilme becerisine dayanan bir sanat olduğunu belirten Yrd.Doç.Dr.Murat Koç, “İkna sanatı; sadece iş yerinde değil ailede ve ikili ilişkilerin tamamında, kilit bir rol oynayan temel bir beceri olarak ön plana çıkmaktadır. Çünkü ihtiyaçları, arzu ve gündemleri birbirinden tamamen farklı, sırlarla dolu insanlar; stresli, meşgul ve güvensiz iş ortamlarında kurdukları zihinsel barikatlarla kendilerine ulaşmamızı engellerler. Bu durum ortak bir işi yapmayı, ortak bir enerjiyi oluşturmayı önleyen temel bir faktördür. Bu faktörü ortadan kaldırmanın önemli bir çözüm aracı da ikna becerilerimizi geliştirmek ve bunu başarılı bir iş görüşmesine müzakere olarak yansıtmak, yüzleşmekten görüşmeyi ayırt ederek bilimsel bir yaklaşımla insanlara yaklaşmaktır.” dedi.

Yöneticiler, liderler, hatta tüm bireyler için

Koç, bu yaklaşımın “Tüm organizasyonlardaki liderler ile örgütsel etkinliğini artırmak için kendilerine yetki ve sorumluluk verilmiş her kademedeki yöneticiler, geleceğin yönetici adayları ile geleceğe hazırlanan liderler, özellikle satış, pazarlama ve reklam departmanlarının personeli, uzak ve yakın mesafede çevresindeki herkesle iletişim halindeki ve hayatın içindeki tüm bireyleri hedeflediğini” kaydetti.

Farklı pencereden bakabilme

Yrd.Doç.Dr. Murat Koç, sunumu sırasında bu programın, sadece çalışanlara değil hayat yolculuğunun tüm bireylerine insanları ikna yolunda yeni bir bakış açısı sağlayacağını kaydetti ve şöyle dedi.

“İletişim ve iletişimin ticari ve objektif yönü olan müzakereye farklı bir pencereden bakma ve farklı bir yetenek ve uygulama bilgisi elde etme olanağı verecek. Herkesle, her zaman ve her yerde sonuç odaklı ve olumlu ilişkiler geliştirerek, başarılı etkileşim kurma yönünde mesafe almanızı sağlayacak.”

Çatışmadan, çözüme nasıl gidilir?

Eğitim sunumunda, iknanın psikolojisi de tanımlayan Yrd.Doç.Dr.Murat Koç, ikna kurallarının, hedef odaklı olarak nasıl işletileceği, beden dili araçları ile bu sürecin nasıl destekleneceği detaylandırılarak katılımcılara aktardı.Yrd.Doç.Dr.Koç, ikna kuralların müzakerelere nasıl yansıtılacağını tanımlayıp, “çatışmadan çözüme gitmenin” metotlarının çerçevesini de çizdi.

(Haber Merkezi)