SPHERE ENGLISH

İŞ İNGİLİZCESİ · BECERİ KİTAPLARI



BECERİ KİTABI MÜZAKERE İNGİLİZCESİ

MÜZAKERE DİLİ:
PAZARLIK, TAVİZ VE ANLAŞMA

The Language of Negotiation: Bargaining, Concessions and Agreement

BU KİTAPTA

6	72	30	6
Ünite	Müzakere Kalıbı	Karar Sorusu	Vaka Çalışması

2026

Açılış · İhtiyaçlar · Teklif · Taviz · Baskı · Kapanış

Masaya oturmadan önce gündemi kurmaktan el sıkışmaya kadar: karşı tarafın gerçek ihtiyacını bulmak, koşullu teklif yapmak, tavizi karşılığa bağlamak, baskıya sakin cevap vermek ve anlaşmayı eksiksiz teyit etmek için ihtiyaç duyacağınız İngilizce. Bir sözleşme yenileme müzakeresi, model diyaloglar ve cevap anahtarlı alıştırmalarla.

İŞ İNGİLİZCESİ · BECERİ KİTAPLARI

MÜZAKERE DİLİ: PAZARLIK, TAVİZ VE ANLAŞMA

The Language of Negotiation: Bargaining, Concessions and Agreement

Bir müzakerede ne istediğiniz kadar onu nasıl söylediğiniz de sonucu belirler. Bu kitap, Northbridge Logistics'in en büyük müşterisiyle yaptığı sözleşme yenileme müzakeresini açılıştan el sıkışmaya kadar izleyerek hassas ve koşullu müzakere dilini adım adım çalıştırır.

Yayıncı **Sphere English**

Baskı **Dijital · 2026**

Seri **Beceri Kitapları**

İletişim **sphereenglish.com**

© 2026 Sphere English. Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı veya bir kısmı yayıncının yazılı izni olmaksızın çoğaltılamaz, dağıtılamaz veya elektronik ortamda paylaşılamaz. Kitaptaki şirketler ve kişiler örnek amaçlıdır.

İÇİNDEKİLER

Kitabın İçeriği

01 **Hazırlık ve Açılış** — 9
Preparing & Opening the Negotiation · Kalıplar 1.1–1.3 · Alıştırmalar · Cevap Anahtarı

02 **İhtiyaçları Keşfetmek** — 25
Exploring Interests & Asking Questions · Kalıplar 2.1–2.3 · Alıştırmalar · Cevap Anahtarı

03 **Teklif ve Karşı Teklif** — 40
Making Offers & Counter-offers · Kalıplar 3.1–3.3 · Alıştırmalar · Cevap Anahtarı

04 **Pazarlık ve Taviz Alışverişi** — 55
Bargaining & Trading Concessions · Kalıplar 4.1–4.3 · Alıştırmalar · Cevap Anahtarı

05 **Baskı, Tıkanma ve Zor Taktikler** — 70
Pressure, Deadlock & Difficult Tactics · Kalıplar 5.1–5.3 · Alıştırmalar · Cevap Anahtarı

06 **Anlaşmayı Kapatmak ve Teyit Etmek** — 85
Closing & Confirming the Deal · Kalıplar 6.1–6.3 · Alıştırmalar · Cevap Anahtarı

✦ **Sonsöz: Masadan Kalkarken** — 100
Altı ünitenin özeti ve kitabın tek kuralı

★ **Hızlı Başvuru** — 101
Her aşama için kalıplar, en sık 12 hata ve masaya oturmadan önce kontrol listesi

Kitap planı ve ünite akışı · s. 4 | Northbridge Logistics ve karakterler · s. 6 | Sektör terimleri · s. 8

6	72	30	48
Ünite	Müzakere Kalıbı	Karar Sorusu	Boşluk Doldurma

BU KİTAP NASIL ÇALIŞIR

Kitap Planı

Kitap 6 üniteden oluşur. Bir müzakerede ne istediğiniz kadar onu nasıl söylediğiniz de sonucu belirler. Aynı teklif, bir cümlede maçı bitiren bir ültimatom gibi, başka bir cümlede ise yeni bir seçeneği açan bir davet gibi duyulabilir. Bu kitap, ticari müzakerelerin en kritik anlarını hassas ve koşullu bir dille çalıştırır: açılış, karşı tarafın gerçek ihtiyaçlarını anlamak, teklif ve karşı teklif, taviz alışverişi, baskı ve tıkanma, kapanış. Her ünite aynı 5 bölümlük akışı izler ve tek başına okunabilir. Tüm cevaplar ünite sonundaki cevap anahtarındadır.

ÜNİTE	BAŞLIK	ODAK
01	**Preparing & Opening the Negotiation** Hazırlık ve Açılış	Olumlu bir ton kurmak, gündemi ve süreci belirlemek, önceliklerini açıklamak
02	**Exploring Interests & Asking Questions** İhtiyaçları Keşfetmek	Açık ve derinleştiren sorular, özetleyerek kontrol etmek, sinyal vermek ve okumak
03	**Making Offers & Counter-offers** Teklif ve Karşı Teklif	Teklif sunmak, koşullu teklif kurmak, bir teklife cevap vermek
04	**Bargaining & Trading Concessions** Pazarlık ve Taviz Alışverişi	Taviz karşılığında taviz istemek, konuları paket halinde ele almak, hayır demek
05	**Pressure, Deadlock & Difficult Tactics** Baskı, Tıkanma ve Zor Taktikler	Baskıya karşılık vermek, tıkanmayı aşmak, ilişkiyi koruyarak itiraz etmek
06	**Closing & Confirming the Deal** Anlaşmayı Kapatmak ve Teyit Etmek	Kapanışa geçmek, anlaşılanları özetlemek, olumlu bitirmek ve yazılı teyit

NASIL ÇALIŞILIR

Model müzakereleri sesli okuyun, mümkünse bir meslektaşınızla rol dağıtarak. Konuşma görevlerinde rolleri değiştirerek iki kez çalışın: müzakerede karşı tarafın yerinde durmak, onun ne duymak istediğini anlamanın en hızlı yoludur.

ÜNİTE YAPISI

Her Ünitenin Akışı

1 **Core Phrases**

3 alt başlık, her birinde 4 kalıp. Her alt başlığın altında bir Müzakere Notu ve bir "Sık Yapılan Hatalar" kutusu yer alır.

2 **The Negotiation (Model Dialogue)**

Northbridge ekibinden gerçek akışlı bir müzakere. Kalıplar renkli olarak işaretlidir.

3 **Decision MCQs**

5 durum sorusu. Dört seçeneğin dördü de gramer olarak doğrudur. Fark, duruma ne kadar uygun olduklarındadır.

4 **Case Study**

Okur önce kendisi yazar ya da konuşur. Model cevap ve analiz cevap anahtarındadır.

5 **Practice & Production**

A) Gap-fill (8), B) Matching (6), C) Rewrite Challenge (5), D) Konuşma ve yazma görevleri (3).

6 **Self-Check & Answer Key**

Öz değerlendirme ve cevap anahtarı her ünitenin sonunda yer alır.