

Müzakere Asistanı

19

Uzlaşma aralığı, pazarlık gücü ve ilk teklif taslağı

Müzakere Asistanı, uyuşmazlığı ve tarafların taleplerini okuyup uzlaşma stratejisi önerir: adil uzlaşma aralığı, müvekkilinizin pazarlık gücü, müzakere taktikleri, "uzlaş" ve "devam et" seçeneklerinin risk karşılaştırması ve müvekkilin onayına sunulabilecek ilk teklif taslağı.

- Alt sınır, üst sınır ve ortalamayla uzlaşma aralığı
- Pazarlık gücü: güçlü, orta ya da zayıf, gerekçesiyle
- Müzakere taktikleri
- "Uzlaş" ve "devam et" seçeneklerinin maliyet, süre, sonuç karşılaştırması
- Tek paragraflık ilk teklif taslağı

Müzakere Asistanı nedir?

Müzakere Asistanı, uyuşmazlığı ve tarafların taleplerini okuyup uzlaşma stratejisi önerir. Sonuç beş başlıktır: Adil Uzlaşma Aralığı, Müvekkilimizin Pazarlık Gücü, Müzakere Taktikleri, Hukuki Risk Karşılaştırması ve Önerilen İlk Teklif.

Uzlaşma aralığı alt sınır, üst sınır ve ortalama olarak verilir; anlaşmazlık hâlinde elinizde kalan en iyi alternatif (BATNA) mantığıyla kurulur. Pazarlık gücü güçlü, orta ya da zayıf olarak gerekçesiyle belirtilir.

Risk karşılaştırması "uzlaş" ve "devam et" seçeneklerinin maliyet, süre ve sonuç projeksiyonunu yan yana koyar. İlk teklif, müvekkilin onayına sunulabilecek tek paragraflık bir taslaktır.

Strateji sonucu (yakın görünüm)

STRATEJİ Örnek çıktı (demo)

Editörde Aç Kopyala

Durum değerlendirmesi

- Güçlü yanlarımız:** imzalı teslim tutanakları, faturalar, yazılı ayıp ihbarının bulunmaması.
- Riskler:** yargılama süresi ve bilirkişi gideri; karşı tarafın ödeme gücü; ticari ilişkinin bozulması.
- Usul:** Konusu para alacağı olan ticari davalarda dava açılmadan önce arabulucuya başvuru dava şartıdır (TTK m.5/A) – müzakere bu süreçte de taşınabilir.

1

Pazarlık aralığı (öneri)

	Tutar
Açılış talebi	420.000 TL + faiz
Hedef	360.000 – 380.000 TL, en fazla 4 taksit
Alt sınır (müvekkil onayıyla)	330.000 TL, peşinatlı

2

Önerilen adımlar

- Karşı teklife yazılı ve gerekçeli karşılık: teslim belgeleri ve ihbar yokluğu vurgulanır.
- Faizden feragat **koşullu** teklif edilir (vadesinde ödeme şartıyla) – anaparadan önce faiz pazarlığı açılır.
- Taksitlerde **muacceliyet şartı** ve teminat (çek/senet ya da kefalet) istenir.
- Uzlaşma olmazsa arabuluculuk son tutanağı ile dava yoluna geçileceği net biçimde bildirilir.

Tutarlar örnektir; müvekkilin yetkisi ve nakit ihtiyacı doğrultusunda belirlenmelidir.

1

Pazarlık aralığı

Örnek çıktıda açılış talebi, hedef ve müvekkil onayıyla alt sınır tablo hâlinde. Araç uzlaşma aralığını alt sınır, üst sınır ve ortalama olarak verir; anlaşmazlık hâlinde elinizde kalan en iyi alternatif (BATNA) mantığıyla kurulur.

2

Önerilen adımlar

Örnek çıktıda karşı teklife yanıt, faiz ve taksit pazarlığı, teminat ve arabuluculuk adımları. Tutarlar örnektir; müvekkilin yetkisi doğrultusunda belirlenir.

Girdi alanları (örnek girdiyle dolu)

 Olay + talepler → adil uzlaşma aralığı (BATNA), pazarlık gücü, taktik, ilk teklif taslağı.

 Demo: alanlar örnek girdiyle dolu ve aşağıda kayıtlı bir örnek çıktı gösteriliyor. Demoda yapay zekâ çalışmaz; metin temsildir, somut olaya uygulanmadan kullanılmamalıdır.

3

Olay özeti *

Müvekkil Ege Örnek Yapı, alt yüklenici Kaya Örnek Tekstil'e 2025'te teslim ettiği malzemeler için 420.000 TL alacaklı. Teslim tutanakları ve faturalar mevcut; karşı taraf kısmi ayıp iddia ediyor ama yazılı ayıp ihbarı yok. Taraflar ticari ilişkiyi sürdürmek istiyor.

Müvekkilimizin talebi *

420.000 TL + temerrüt faizi

Karşı tarafın talebi (opsiyonel)

250.000 TL'yi 6 eşit taksitle öneriyor

4

 Belge ekle (PDF/UDF/Word/resim)

5

 Çalıştır

3 Olay özeti ve talepler

Olay özeti (en az 50 karakter) ve müvekkilimizin talebi zorunludur. Karşı tarafın talebi isteğe bağlıdır; boşsa karşı tarafın henüz net teklif vermediği varsayılır. Delillerin gücünü olay özetinde açıkça yazın (ör. "yazılı sözleşme var, tanık yok").

4 Belge ekle

En fazla 6 belge yüklenir (PDF, UDF, Word .docx, TXT, JPG, PNG, WEBP). Belgenin metni okunur ve alana eklenir; çipe tıklayınca önizlenir, x ile kaldırılır. Belgelerin okunması da kredi harcar.

5 Çalıştır

Aracı başlatır; çalışırken düğme "Çalışıyor..." olur ve yanında Durdur çıkar. Her çalıştırma ofisin ortak yapay zekâ kredisinden düşer.

Sonuç ekranı (kayıtlı örnek çıktı)

STRATEJİ

Örnek çıktı (demo)

6

Editörde Aç

Kopyala

7

Durum değerlendirme

- Güçlü yanlarımız:** imzalı teslim tutanakları, faturalar, yazılı ayıp ihbarının bulunmaması.
- Riskler:** yargılama süresi ve bilirkişi gideri; karşı tarafın ödeme gücü; ticari ilişkinin bozulması.
- Usul:** Konusu para alacağı olan ticari davalarda dava açılmadan önce arabulucuya başvuru dava şartıdır (TTK m.5/A) – müzakere bu süreçte de taşınabilir.

Pazarlık aralığı (öneri)

	Tutar
Açılış talebi	420.000 TL + faiz
Hedef	360.000 – 380.000 TL, en fazla 4 taksit
Alt sınır (müvekkil onayıyla)	330.000 TL, peşinatlı

Önerilen adımlar

- Karşı teklife yazılı ve gerekçeli karşılık: teslim belgeleri ve ihbar yokluğu vurgulanır.
- Faizden feragat **koşullu** teklif edilir (vadesinde ödeme şartıyla) – anaparadan önce faiz pazarlığı açılır.
- Taksitlerde **muacceliyet şartı** ve teminat (çek/senet ya da kefalet) istenir.
- Uzlaşma olmazsa arabuluculuk son tutanağı ile dava yoluna geçileceği net biçimde bildirilir.

Tutarlar örnektir; müvekkilin yetkisi ve nakit ihtiyacı doğrultusunda belirlenmelidir.

DAYANAKLAR

6102 sayılı TTK m.5/A

Gösterilen künyeler gerçek karar/madde kayıtlarıyla eşleşti.

6

Kopyala / Editörde Aç

Sonuç başlığının sağında: Kopyala metni panoya alır; Editörde Aç, sonucu düzenleyip indirebileceğiniz Dilekçe Editörü penceresinde açar.

7

Strateji

Sonuç beş başlıktır: Adil Uzlaşma Aralığı, Müvekkilimizin Pazarlık Gücü, Müzakere Taktikleri, Hukuki Risk Karşılaştırması ve Önerilen İlk Teklif. Bu araçta atıf denetimi yapılmaz; anılan bir hükmü kullanmadan önce kendiniz doğrulayın.

- **Pazarlık gücü** — Müvekkilinizin delil, süre ve risk açısından müzakeredeki konumu: güçlü, orta ya da zayıf.

Bilmeniz gerekenler

- Olay özeti en az 50 karakter, müvekkil talebi en az 3 karakter olmalıdır.
- Uzlaşma aralığı yazdığınız olaya, taleplere ve delillere dair anlatımınıza dayanır; emsal karar ya da piyasa verisiyle doğrulanmış bir hesap değildir.
- Araç arabuluculuk dosyalarınızı okumaz; bilgiyi olay özetine kendiniz yazın ya da belgeyi yükleyin.
- Bu araçta atıf denetimi yapılmaz.
- Her çalıştırma ofisin ortak yapay zekâ kredisinden düşer; tutar gerçek kullanıma göre hesaplanır, her işlem en az 1 kredidir. Kredi yetmezse araç başlamaz.
- Sonuç HukukPlus'a kaydedilmez: başka sayfaya geçerseniz kaybolur. Saklamak istediğinizi Kopyala ya da Editörde Aç → İndir ile alın.
- Yapay zekâ yanılabilir; künyeleri ve rakamları kullanmadan önce teyit edin.
- HukukPlus'ın verileri Türkiye'de barındırılır; yapay zekâyâ ilettiğiniz içerik yalnız yanıtın üretilmesi için yurt dışındaki model sağlayıcısına aktarılır ve model eğitiminde kullanılmaz. Sonuç için gerekmeyen kişisel verileri (TCKN, IBAN, açık adres) yazmayın ya da anonimleştirin.
- Avukat ve ofis sahibi kullanır; sekreter, ofis sahibi Kullanıcılar ekranında Yapay Zeka Asistanı modülünü açarsa kullanır.

1 ay ücretsiz deneyin · hukukplus.com.tr