



TARİHTEN
LİDERLİK

RÜVEY TÜRK

Nasıl bir lider olduğunuzu
görmek için tarihe bakın

MB Akademi
management of business



®

Hakkımızda MB Akademi

2011'den itibaren MB Akademi **Eğitim, Danışmanlık ve Koçluk** konularında derinleşmiş bir uzmanlıkla faaliyet göstermektedir. Özellikle bir psikoloji kuramı olan **Transaksiyonel Analiz (TA)** ile eğitim programlarının temelini oluşturmaktadır.

Eğitim



Liderlik Akademileri
Koçluk Akademileri
Satış Akademileri
Gelişim Programları
Dijital Programlar

Danışmanlık



Kurumsal Check-Up
Satış MR
(Management Resolution)
Performans Sistemi Tasarımı
Yetkinlik Modelleme
Eğitim Akademi Tasarımı

Koçluk



Yönetici Koçluğu
İlişki Koçluğu
Performansa Koçluk
Takım Koçluğu



Gelişim Yolculuğu Yaklaşımımız

Gelişim Yolculuğunda envanter uygulaması sonrasında gelişime açık yönlerinizi belirlemeniz, ardından ihtiyacınıza uygun eğitimlerle gelişim yolculuğunuzu desteklemeniz önerilmektedir.

*Eğitimi; Dijital İçerikler, Koçluk, Süpervizyon ve Performansa Koçluk gibi derinleşme araçları yardımıyla içselleştirmeniz **Gerçek Potansiyelinize** ulaşmanıza büyük katkı sağlayacaktır.*



Gelişim Programı Süreci

Amacımız, katılımcıların ihtiyaçlarını doğru analiz ederek etkili çözümler sunmak, eğitimlerle potansiyellerini en üst düzeye çıkarmak ve sürecin sonunda gelişimlerini somut verilerle ölçmektir.



LİDERLİK AKADEMİSİ

Tarihten Liderlik Dersleri
Transaksiyonel Analiz (TA) ile Liderlik
İlk Kademe Yönetici Geliştirme Programı
TA ile Performans Geri Bildirimin Algoritması
Yönetim Becerilerini Geliştirme Programı
VUCA Dünyasında Stratejik Liderlik
Bugünün Yeni Yöneticileri İçin Geleceğin Liderlik Sitilleri
Doğru Delegasyon ile Kişileri Geliştirmek
Gelişim ve Değişimin Önündeki Engelleri Yönetmek
Uzaktan Çalışan Ekipleri Yönetmek
Mentor Gelişim Programı
Kuşaklar Arası İletişim ve Y & Z Kuşağını Yönetmek
Executive Shares – Lider Oturumları
'Manus Agere' Yöneticilik Sanatı

KOÇLUK AKADEMİSİ

Takım Koçluğu Programı
Koçluk Becerileri Geliştirme Programı
Koç Yaklaşımıyla Gelişimi Destekleme Koçvari Liderlik
TA ile Koçluk Becerileri Geliştirme
Üst Düzey Yönetici Koçluğu (Executive Coaching)
Performansa Koçluk
Aim Coaching Kuruma Özel Sertifikalı Koçluk Programları

GELİŞİM PROGRAMLARI

Transaksiyonel Analiz (TA) ile Etkili İletişimin Algoritması
Davranış Tercihlerine Göre İletişimin Renkleri
Duygusal Dayanıklılık ve Stres Yönetimi
Problem Çözme ve Etkili Karar Alma
Etkileme ve İkna ile Müzakere Gücü
Etkili Zaman Yönetimi: Önceliklendirme ve Ajanda Yönetimi
Etkili Sunum Teknikleri
Transaksiyonel Analiz ile Eğiticinin Eğitimi
Etkili Fasilitasyon Yönetimi Eğitimi
Paydaş Yönetiminin Esasları
Öğrenme ve Gelişmeye Açık Zihniyet Geliştirmek
İknanın Psikolojisi
Sinema Filmleri Eşliğinde Müzakere Teknikleri
Tasarım Odaklı Düşünme

SATIŞ GELİŞİM PROGRAMLARI

Etkili Satış Becerisi Gelişim Programı
Büyük Müşteri Yönetimi – KAM (Key Account Management)
Müşteri İlişkileri Yönetimi
Satış Müzakeresinde Etkileme ve İkna Yöntemleri
Yüksek Performanslı Satış Takımı Yönetimi
Yüksek Performanslı Takımlara Satış Koçluğu
Satışta Danışmanlık Yaklaşım



LİDERLİK AKADEMİSİ

- Tarihten Liderlik Dersleri
- Transaksiyonel Analiz (TA) ile Liderlik
- İlk Kademe Yönetici Geliştirme Programı
- TA ile Performans Geri Bildirimin Algoritması
- Yönetim Becerilerini Geliştirme Programı
- VUCA Dünyasında Stratejik Liderlik
- Bugünün Yeni Yöneticileri İçin Geleceğin Liderlik Sitilleri
- Doğru Delegasyon ile Kişileri Geliştirmek
- Gelişim ve Değişimin Önündeki Engelleri Yönetmek
- Uzaktan Çalışan Ekipleri Yönetmek
- Mentor Gelişim Programı
- Kuşaklar Arası İletişim ve Y & Z Kuşağını Yönetmek
- Executive Shares – Lider Oturumları
- 'Manus Agere' Yöneticilik Sanatı



ÖRNEK LİDERLİK PROJESİ

2021 yılında Innova Bilişim ile başladığımız Lead Future Liderlik Programı 2022 yılında Brandon Hall'da Yetenek Yönetimi kategorisinde **en iyi Bireysel Gelişim Planlama Programı Altın ödülüne,**

2023 yılında ise aynı program **En Başarılı Yetkinlik ve Beceri Geliştirme Programı ve En Başarılı Liderlik Gelişim Süreci ile bronz madalya ödülüne** layık görüldük.



GEÇMİŞİN İZİNDEN: TARİHTEN LİDERLİK DERSLERİ

Tarihin görkemli duvarları arasında, yüzyılların biriktirdiği liderlik hikâyelerini barındıran gizemli birçok mekân bulunuyor. Bu eşsiz ortamlarda, farklılıkları yönetme, ortak bir vizyon oluşturma ve sürdürülebilir başarıyı sağlama gibi birçok konuda alınacak önemli dersler olduğunu biliyoruz.

Bu programda tarihin sayfalarına adını altın harflerle yazdırmış liderlerin izlerini sürerek, onların başarılarının ve zorluklarının sırlarını keşfediyoruz. Geçmişten günümüze uzanan liderlik ilkelerini, modern iş dünyasının ihtiyaçlarıyla bir araya getirerek, katılımcılara hem tarihi bir perspektif hem de güncel uygulamalara dair içgörüler sunuyoruz.

Program İçeriği

İstanbul Arkeoloji Müzesi

Programın Ana Başlıkları: İlk çağdan yakın çağa liderliğin evriminde; Siyasi zekâ, dini otorite, askeri strateji ve inşaat projelerini yönetme becerileri, hukuk sistemin gelişimi, diplomasi, sanat ve kültürel farkındalık

Topkapı Sarayı

Programın Ana Başlıkları: Kitleleri peşinden sürükleyecek yetkin liderler ve yüksek vizyoner liderlik, çağın ötesinde yenileşme ve inovasyon, yetenekli iş gücünü kazanma ve liyakat, sonuç odaklı diplomasi, büyüme potansiyelini değerlendirme

Dolmabahçe Sarayı Müzesi

Programın Ana Başlıkları: Kazanımları elde tutma, değişimi isteme ve uyumlanma, geniş coğrafyaya hükmedecek ekosistem çalışmaları, çok uluslu farklılıkları kucaklama,

Yıldız Sarayı Müzesi

Programın Ana Başlıkları: Değişime uyumdan uzaklaşma ve içe kapanma, mikro yönetim nedeniyle yetenek kayıpları, büyümenin getirdiği yönetsel zorluklar, artan rekabete karşı yenilikçi çözüm üretememek, Kültürel ve siyasi farklılıklara anti demokratik çözümlerle müdahale,

Harbiye Askeri Müzesi

Programın Ana Başlıkları: Stratejik düşünme, takım çalışması, cesaret, disiplin, inovasyon, kültürel miras, değişime uyum, sorumluluk ve etik gibi önemli liderlik konuları işlenebilir.



Eğitim Türü

Yüz Yüze

Eğitim Süresi

1 Gün

TRANSAKSİYONEL ANALİZ (TA) İLE LİDERLİK

Başarılı ve etkili bir iş yaşamı için liderlerin, diğerleriyle anlaşılır ve yapıcı bir şekilde iletişimini sürdürmeye ihtiyacı vardır.

Bu program Transaksiyonel Analiz kuramının genel prensiplerini esas alarak liderlik becerilerine bu pencereden bakmaktadır. Verimli ve sürdürülebilir bir gelişim için liderin ihtiyacı olan tüm becerileri kapsayan bu program Transaksiyonel Analiz bakışı ile lidere farklı bir gelişim perspektifi sunmaktadır.

Transaksiyonel Analiz Dünyasına Giriş

Eric Bern ve Transaksiyonel Analize (Ta) Giriş
Ta Kabulleri

Davranışlarımıza Yön Veren Yaşam Pozisyonları Nedir?
Yaşam Pozisyonlarını Anlamanın Etkileşime Katkısı
Kişileri Bir Bütünün Parçası Olarak Kabul Etme
Kompartıman Düşünce Modeli

Transaksiyonel Analiz ve Benlikler

Ego Durumlarını Nasıl Anlamalıyız?
Benlikler (Ebeveyn, Yetişkin ve Çocuk Benlik Durumları)
Alt Benlikler ile Tanışma
Etkileşimde Alt Benlikleri Kullanma
Çatışmaları Transaksiyonları Anlayarak Önleyebilir Miyiz?

Etkili İletişim Rehberi

Beynin Çalışma Sistematiğini Anlamak
Aynı Anlamalarda Mı Konuşuyoruz?
Beden Dilini Etkin Kullanabilme
Bizi Biz Yapan Değerlerimiz
Performansımızın Önündeki Engeller?
Etkili Dinleme Becerisi Nasıl Kazanılır?

Doğru Etkileşim İçin Geri Bildirim

Davranışlarımızın Arkasındaki İtici Güçle Tanışma
İletişim Kapanından Çıkış: Karpman Drama Üçgeni
İletişimde Net Olmak
Geri Bildirimin Algoritması
5 Adımda Etkili Geri Bildirim Nasıl Verilir?

Değişimi Yönetmek İçin Etkileme ve İkna

Liderlik, Yöneticilik, Koçluk ve Mentorluk
Kavramlarının Yeni Anlamları
Güvenli Davranış Modeli
İknanın Psikolojisi
Değişen Dünyada Değişime Adapte Olmak
Değişime Direnç ile Başa Çıkma
Değişimin Önündeki Engelleri Aşma

Yüksek Performanslı Takımları Yönetmek

Etkili Takımın Özellikleri
Takım Olmaya Giden Yolda 6 İhtiyaç
Motivasyonun Temel Bileşenleri
Takım Olmanın Önündeki Engeller
Liderde Yetki ve Güç
Etki ve Güç Kullanımının Metodolojisi
Yetkilendirme ve Delegasyon
Takımların 5 Temel Eksikliği



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **6 Gün**

Transaksiyonel Analiz (TA), kişilik, iletişim, gelişim, yaşam, psikopatoloji ve psikoterapi gibi çok geniş bir yelpaze üzerinde insan davranışını açıklayan bir yaklaşımdır. 1950'li yıllarda psikiyatr Dr. Eric Berne, çocukluk dönemini daha farklı şekilde ele alan Transaksiyonel Analiz'in temellerini attı. Günümüzde popüler ve günlük dilde de oldukça kullanılan "içimizdeki çocuk" kavramı kaynağını bu teoriden alıyor.

Eric Berne'e göre, "benliğin" üç hali bulunur; bunlar Ebeveyn, Çocuk ve Yetişkin'dir.

Yetişkin halimiz, içsel çocuk ve içsel ebeveyn arasında dengeyi korumaya çalışır. Bazen, biri ya da diğeri öne geçebilir; çocuk neşeyle dolup taşar, korkuları veya giderilmemiş ihtiyaçları sebebiyle canı yanar, çığlık atar, ağlar; ebeveyn onu eleştirebilir veya yol gösterir, korur, kollar.

"Transaksiyon" ifadesi de kişiler arası iletişimin karşılıklı olarak bu benlik hallerinin hangilerinin üzerinden gerçekleştiğini anlatmak için kullanılır.



Eric Berne

TA İLE PERFORMANS GERİ BİLDİRİMİN ALGORİTMASI

Katılımcıların Transaksiyonel Analiz (TA) modelini ve ilkelerini performans geri bildirim bağlamında nasıl kullanabileceklerini öğrenmelerini sağlamak.

Etkili ve yapıcı geri bildirim verme ve alma becerilerini geliştirmek. Farklı iletişim kalıplarını ve bunların performans geri bildirimini nasıl etkileyebileceği hakkında farkındalık kazanmak.

Program İçeriği

- Eric Bern ve Transaksiyonel Analize (Ta) Giriş
- TA Kabulleri
- Ego Durumları ile Benlikler
- Performansı Tanımlamak
- Performans Ortaklığı Çemberi
- Performans Görüşmesini Yapılandırmak
- Performans Değerlendirme Toplantısından Öncesi/Sırası/Sonrası
- Performans Geri Bildiriminde Koçluğun Üçlü Gündemi
- Performans Tartışmaları İçin Koçluk Piramidinde Soruların Gücünü Kullanmak
- Gizli Kalmış Çalışan Taleplerini Koç Kulağı ile Dinlemek
- Performansı Destekleyen Geri Bildirim Algoritması
- Performans Geri Bildirimine Verilen Zor Tepkileri Yönetmek
- Performans Geri Bildirimi İçin On Altın Kural



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 gün**

İLK KADEME YÖNETİCİ GELİŞTİRME PROGRAMI

Bu eğitim programı ile ilk kademe yöneticilerimiz, çalışan memnuniyetini artırmak, takım verimliliğini yükseltmek ve kurumun stratejik hedeflerine ulaşmasına katkı ile, yöneticilerimizin liderlik rollerini daha etkin bir şekilde üstlenmelerini çalışanların potansiyellerini en üst düzeye çıkarmalarına ve kurum kültürüne olumlu katkı sağlamalarına yardımcı olmaktadır.

Bu eğitim sayesinde ilk kademe yöneticilerimiz, karmaşık iş süreçlerini yönetme, karar verme süreçlerini iyileştirme ve çalışanlarla etkili bir şekilde iletişim kurma becerilerini geliştirerek daha başarılı birer yönetici haline geleceklerdir.

Program İçeriği

Modül 1

Gücünün Farkında Olan Lider (2 Gün)

- Transaksiyonel Analize (TA) Giriş
- Ego Durumları ile Benlikler
- Liderin Temel İletişim Becerileri
- Aynı Anlamlarda mı Buluşuyoruz?
- Söylenenin Ötesini Duyma: Etkin Dinleme
- Empatik İletişim ve Ötesi
- Duygu Düşünce Davranış Döngüsünü Anlamak
- Bizi Biz Yapan Değerlerimiz ve Ötesi
- Potansiyelimizin Önündeki Engelleri Ortaya Çıkarma
- Hayata Karşı Net Duruş
- Geri Bildirim Algoritması ve 5 Adımda Etkili Geri Bildirim

Modül 2

Gücünü Etkin Kullanan Lider (1 Gün)

- Liderlik, Yöneticilik, Mentorluk ve Koçluk Kavramlarının Yeni Anlamları
- Bir Yöneticinin Şapkaları
- Nasıl Bir Yönetim Tarzım Var
- Yüksek Performanslı Takımlar İnşa Etmek
- Takım İçi Farklılıkları Yönetebilmek
- Takım Olmanın Önündeki Engeller ile Baş Edebilmek
- Takımların 5 Temel Eksikliği Uygulama ve Envanter
- Takım Dinamikleri ve Takımı Ortak Hedefe Odaklama
- Kişisel Motivasyonu Yüksek Tutabilmek ve Çalışanları Motive Edebilmek
- Motivasyonun Temel Bileşenleri
- Covey'in Zaman Yönetim Matrisi
- Zaman Çalıcılar ile Mücadele



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **4 gün**

Modül 3

Güçlü Kılmayı Öğreten Lider (1 Gün)

- Etkileme ve İknanın Bileşenleri
- Thomas Kilmann Çatışma Modeli
- Güven ve İş Birliği İklimi
- Delegasyonu Etkin Kullanabilme
- Yeni Lidere Koçluk Felsefesi Ne Diyor?
- Yöneticiden Koç Lidere Yolculuk
- Performansı Yönetecek Koçluk Becerileri ile Tanışma
- Liderler İçin En Sık Kullanılacak Koçluk Araçları
- Güçlü Sorular ile Sonuca Ulaşmak

YÖNETİM BECERİLERİNİ GELİŞTİRME PROGRAMI

Bu program, katılımcılara vizyoner bir liderlik yaklaşımı kazandırarak, karmaşık iş ortamlarında etkili kararlar almalarını, yenilikçi çözümler üretmelerini ve takımlarını başarıya taşımalarını sağlayacaktır.

6 günlük yoğun bir eğitim programı ile katılımcılar, değişen iş dünyasının gerektirdiği liderlik becerilerini geliştirerek, kurumumuzu geleceğe taşıyacak dönüşüm süreçlerine öncülük edeceklerdir. Katılımcılara etkili iletişim, takım çalışması ve problem çözme becerileri kazandırarak, çalışan memnuniyetini artırmak ve kurum kültürünü güçlendirmek amacıyla tasarlanmıştır.

Program İçeriği

1.Modül: Öz Yönetim “Kendimi Yönetiyorum”

- Davranışlarımıza Yön Veren Etkileri Yaşam Pozisyonları ile Anlamak
- Kişileri Bir Bütünün Parçası Olarak Kabul Etme-Kompartıman Düşünce Modeli
- Beynin Çalışma Sistemi ve İletişime Katkısı
- Temel İletişim Becerileri
- Aynı Anlamlarda mı Buluşuyoruz?
- Beden Dilimiz Bizi Ele Veriyor
- Söylenenin Ötesini Duyma: Etkin Dinleme
- Empatik İletişim ve Ötesi
- Hayata Karşı Net Duruş
- Geri Bildirim Algoritması ve 5 Adımda Etkili Geri Bildirim

2. Modül İş Birliği Tesis Etme ve Yüksek Performanslı Takım Yönetimi “Ekibimi Yönetiyorum”

- Takım Dünyasını Anlama
- Etkili Bir Takımın Özellikleri Neler Olmalı?
- Bireysel Değerler ve Takım Değerlerinin Uyumunu
- Neden Bir Takımda Olmak İsteriz
- İnsanın 6 Temel İhtiyacı
- Takım Kararları Stratejisi
- Motivasyonun Temel Bileşenleri
- Etkileme ve İknanın Bileşenleri
- Takım İçinde İş Birliği Geliştirme
- Tohamas Kilmann Modeliyle Çatışmaları Yönetmek
- Takım Olmanın Önündeki Engeller ile Baş edebilme
- Takımların 5 Temel Aksaklığı

3. Modül Yönetmel Becerileri Geliştirme “İşimi Yönetiyorum”

- Koçluk, Mentorluk, Yöneticilik Tanımlarının Yeni Anlamları
- Temel Yönetim Becerileri
- Lider ve Yönetici Yetki ve Gücü Nereden Alır?
- Liderler Vakitlerini Nerede Harcıyor?
- Yönetici Şapkaları (Teknik Uzman, Koç, Stratejist ve Süreç Yöneticisi)
- Net Bir İş Ajandası Oluşturmak
- İşinizi Önceliklendirmek Size Ne Kazandırır?
- Yöneticinin Lider Yetkinliği
- Çalışanı Güçlü Kılmak İçin Delegasyon
- Yöneticinin İnsan Yönetme Çarkı (Durumsal Liderlik)
- Stratejik Düşünme Modeli
- Değişimin Önündeki Engeller
- Değişim Süreçlerinde Dirençlerin ve Zorlukların Yönetilmesi



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **6 gün**

VUCA DÜNYASINDA STRATEJİK LİDERLİK

Dünya tarihinin en büyük dönüşüm ve değişiminin yaşandığı dönemde değişimin hızına uyarak iş yapmaya çalışıyoruz. Neden bu kadar çok büyük bir değişim yaşıyoruz?

Bu değişimin sınırları nereye varacak? Geçmişten bugünün şartlarını daha iyi yönetebilmek için neleri öğrenmemiz gerekir?

Bu programda; hızla değişen dünyaya nasıl ayak uyduracağız, nasıl verimli operasyonlar yöneteceğiz, nasıl güçlü ilişkiler kurabileceğiz ve tüm bunlara nasıl liderlik edeceğiz sorularına cevap arayacağız.

Program İçeriği

- Bugünü İyi Yorumlamak İçin Beyin Sistemini Anlamak
- 21.Yüzyılın Önceliklerini Tanımak, Dünya Nereye Gidiyor?
- Bugünün Dünyasında Yönümüzü Bulmak
- Kaos 'tan Düzene Çıkış
- Değişimde Temel Kavramlar
- Değişimin Önündeki Engeller
- Değişim Süreçlerinde Dirençlerin ve Zorlukların Yönetilmesi
- Stratejik Düşünme Modeli
- VUCA Dünyasına Giriş (Değişim ve Gerekliliklerini Anlayabilmek)
- Değişken, Belirsiz, Karmaşık ve Muğlak Kavramları Neyi İfade Ediyor?
- VUCA'yı Pozitif Çevirebilmek Mümkün mü? VUCA Liderliği İçin Kritik Beceriler
- Çok Boyutlu ve Stratejik Düşünme VUCA ile Mücadele İçin 8 Öneri



Eğitim Türü Online / Yüz Yüze

Eğitim Süresi 1 gün

BUGÜNÜN YÖNETİCİLERİ İÇİN GELECEĞİN LİDERLİK STİLLERİ

Katılımcıların geleceğin liderlik becerilerini geliştirmelerini ve değişen iş dünyasında başarılı olmak için gerekli yetkinlikleri kazanmalarını sağlamak.

Yeni nesil çalışanları motive etme, ilham verme ve yönetme konusunda bilgi ve beceri kazanmalarını sağlamak. Etkili ekip oluşturma ve iş birliği becerilerini geliştirmek. Geleceğin liderlik trendlerini ve gelişmelerini anlamak.

Program İçeriği

Vizyonu Gösteren

Vizyon Tanımına Lider Bakışı
Vizyoner Liderlik Rollerini
(Yolu Görmek, Yolda Yürümek, Yol Olmak)
Vizyondan Eyleme Geçme

Katılımı Sağlayan

İş Birliği Ruhu Oluşturma
Farklılıkları Zenginliğe Dönüştürme
Empati İklimi Sağlama
Yaratıcılığı Destekleme

Koçluk Yapan

Liderin Koçluk Gücü
Soruların Gücünü Kullanma
Koç Gibi Duyan Kurum İklimi

Direktif Veren

Delegasyon ve Yetkilendirme
Lider Gücünün Kaynağı
Geri Bildirim Kültürü

Güven İklimi Sağlayan

Lider ve Güven
Güvenli Davranış
Etkileme ve İkna



Eğitim Türü Online / Yüz Yüze

Eğitim Süresi 2 gün



DOĞRU DELEGASYON İLE KİŞİLERİ GELİŞTİRMEK

Katılımcılara, çalışanları geliştirmek ve potansiyellerini ortaya çıkarmak için delegasyonu nasıl etkili bir araç olarak kullanabileceklerini öğretmek.

Farklı delegasyon türlerini ve bunları hangi durumlarda kullanabileceklerini açıklamak. Etkili delegasyon için gerekli becerileri kazandırmak. Katılımcıların delegasyonla ilgili kendi deneyimlerini ve zorluklarını paylaşmalarına ve bunlardan ders almalarına imkan sağlamak.

Doğru kişiyi seçme, net talimatlar verme, yetki devretme, geri bildirimde bulunma ve tanınma ve takdir gösterme gibi delegasyonun temel adımlarını öğrenebilecekler.

Program İeriđi

- Yönetme Kavramı ve Yöneticilik
- Lider ve Yönetici Yetki ve Gücü Nereden Alır?
- Delegasyon Nedir Ne Değildir?
- Delegasyonun Önündeki Engeller
- Delegasyon İçin Doğru Zaman
- Delege Edilemeyecek İşler
- Etkili Delegasyon Zemini Hazırlama Adımları
- Delegasyonda Kritik Hususlar
- Delegasyon Süreci
- Delegasyonun Algoritması
- Örnek Uygulamalar



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**



GELİŞİM VE DEĞİŞİMİN ÖNÜNDEKİ ENGELLERİ YÖNETMEK

"Değişim Yönetimi Programı, liderler için değişimi uçtan uca yönetebilmenin yol haritasını, araçlarını ve nasıl uygulanacağı konusunda bilgileri veriyor."

Değişim yönetiminde çalışan bağlılığının korunması, değişime adaptasyon, değişim süreçlerinin değerlendirilmesi ve iş sonuçlarına etkileri tartışılarak deneyimlenmektedir. Değişim Yönetimi Programı, değişimi yönetme sorumluluğu olan lider yöneticilere, kurum kültürünün farkında olarak, değişim sürecini etkin şekilde yönetebilmeleri için gereken bilgi ve becerilerin aktarılmasını hedeflemektedir.

Program İçeriği

- Değişimde Temel Kavramlar
- Değişimin Kaçınılmazlığını Nasıl Anlamalıyız?
- Değişimin Farkına Varmak ve Değişim İhtiyacının Bilincinde Olmak
- Sürekli Değişecek ve Asla Değişmeyeceklerin Belirlenmesi
- Değişime Beyin Nasıl Tepki Veriyor?
- Değişimin Duygusal Boyutu
- Etki ve İlgili Alanı
- Değişimin Önündeki Engeller
- Değişim Süreçlerinde Dirençlerin Yönetilmesi
- Değişime Liderlik Etmek
- Değişim Liderliği için Altı Aşamalı Süreç
- Değişim Liderinin Araçları
- Değişimin Yol Haritasını Çıkarmak
- Değişim Sürecinin Aşamaları
- Değişim Liderini Bekleyen Sorunlar



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**



UZAKTAN ÇALIŞAN EKİPLERİ YÖNETMEK

Bugünün dünyası, yöneticileri ve ekiplerini farklı coğrafyalarda hatta farklı zaman dilimlerinde yönetmeleri konusunda zorunlu kılmaktadır.

Uzak ekibinizi daha etkili ve verimli bir şekilde yönetmeye ihtiyaç duyuyorsanız bazı yetkinlikleri edinmeniz kaçınılmazdır. Uzak ekiplerde bağ kurmak, çatışmaları aşmak, iletişim şeklinde mutabık kalmak, karşılıklı beklentileri anlamak, başarı ve başarısızlığı tanımlamak gibi sistemin tasarlanması önemlidir. Bu programda yöneticiler, uzak ekipleri yönetmek ve karşılaştıkları zorlukların çözümü için öneriler bulacaklar.

Program İçeriği

Uzak Ekip Yönetimi Dinamiğini Anlamak

- Bugünü Anlamak
- Uzaktan Ekip Yönetimi Nedir Ne Değildir?
- Uzak Çalışanları Anlamak ve Yönetmek
- Her Şey Uzakta: Ekipler, Müşteriler, Cihazlar Arasında İletişim

Uzaktan Takım İlişkilerini Yapılandırma

- Uzaktan Yönetim İçin İletişim Dizaynı
- Söylenmeyenlerin Ardındaki Duyma
- Beklentiler ve İş Çıktılarının Netleştirilmesi
- Uzak Çalışanların İhtiyaçları
- Yönetim Fonksiyonlarının Uzaktan Ekipler İçin Kullanılması

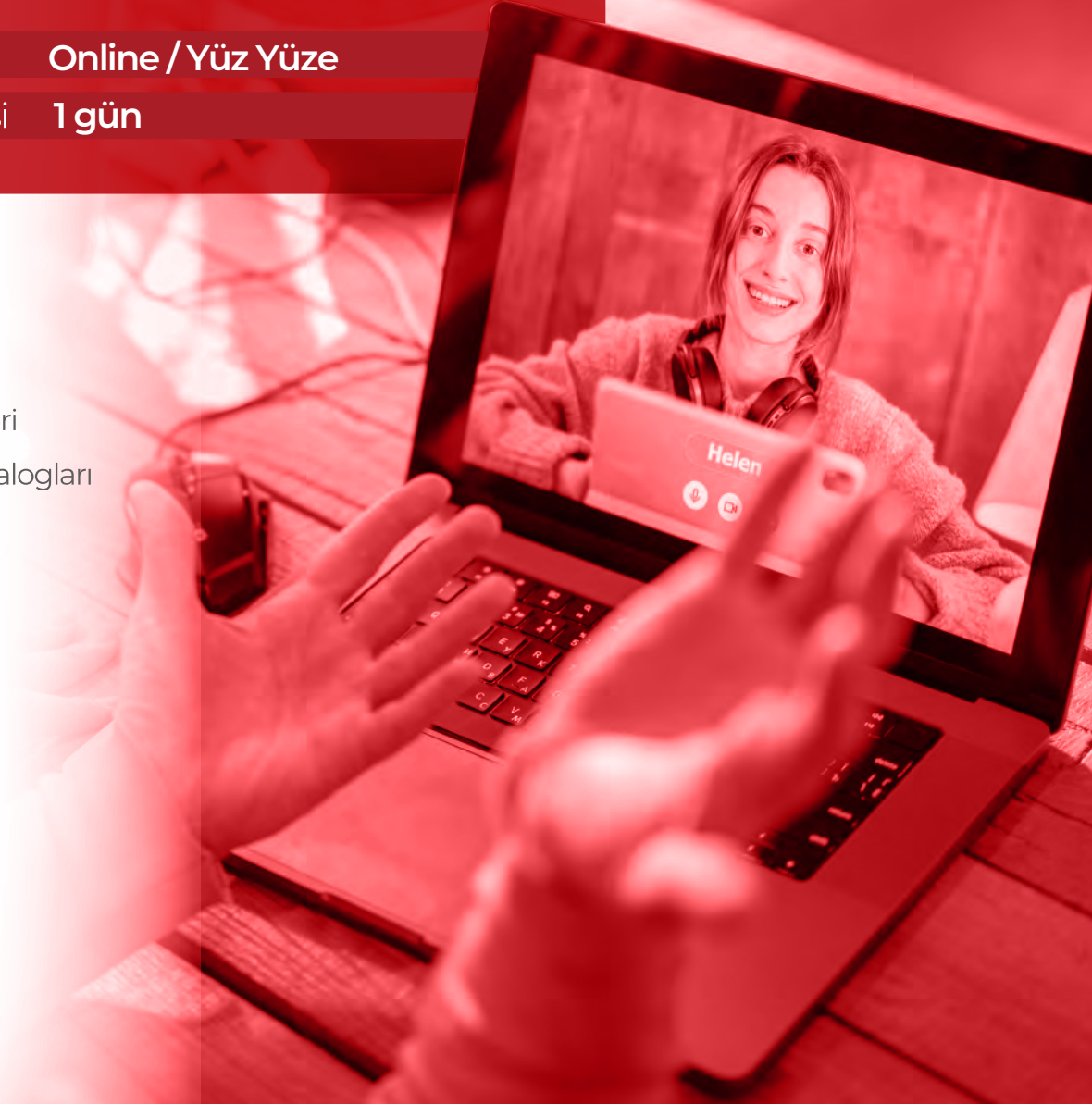
Etkin ve Verimli Bir İş Ortamı Oluşturma

- Uzaktan Çalışan Ekipler İçin Yönetici Becerileri
- Uzaktan Çalışan Ekipler İçin Geri Bildirim Diyalogları
- Uzak Ekipler İçin Motivasyon ve Verimlilik
- Çatışmaları Verimliliğe Dönüştürme
- Uzaktan Ekip Yönetiminde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Yolları



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**



MENTOR GELİŞİM PROGRAMI

Mentor gelişim programı; içerisinde eğitimi, öğrenimi ve gelişimi amaçlayan bir yardım ve paylaşma iklimidir. Bu iklim, deneyimlerini ve uzmanlıklarını paylaşmaya hazır Mentor ve gelişimi için tecrübeye ve eğitime ihtiyaç duyan Mentilerin bir arada gelişimine olanak sağlar.

Kurum içi Mentorluk programı taraflar için çok yönlü bir kazanım sürecidir. Bu programı ile katılımcıların Mentor ve Menti ilişkisini sağlam temellerle kurmaları ve bu etkileşimin önce kendilerine ve birbirlerine fayda ve farkındalık kazandırması, sonuç olarak da kuruma fayda sağlaması hedeflenmektedir.

Program İçeriği

- Mentorluk Koçluk Yöneticilik ve Liderlik Kavramları
- Mentorluk Nedir Ne Değildir?
- Yetişkin Öğrenme Metodolojisi
- Öğrenme Süreci
- Etki ve İlgil Alanı
- Etkili Mentorluk İçin Temel İlkeler
- Mentorluk İçin 4 Beceri
(Etkin Dinleme, N.E.T Olmak, Doğru Soruları Sorma, Etkili Geri Bildirim)
- Mentorluk Süreci Nasıl Çalışıyor?
- Diyalog Kurma Metodları
- Mentorun 10 Durumsal Rolü
- Etkili Mentorluk İçin Başucu Araçları
- Durum Haritalama
- Hedef Belirleme
- Gelecekte Bakmak
- Yarışan Taahhütler
- Sonuç Matrisi
- Mentor ve Menti Sorumlulukları



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 gün**

Ek Hizmetler:

Kitapçık ve Formlar: Mentorluk Programında Kurum özelinde Mentor Menti Kitapçığı ve kullanılacak formların hazırlanması

Dijital Alt Yapı: İhtiyaç halinde Mentorluk sistemi dijital alt yapı ile kurulmaktadır. Mentorluk eşleşmeleri, formlar ve tüm görüşmeler dijital alt yapı ile takip edilmektedir.

İlk Görüşmede Performansa Koçluk: Program liderlerimiz; Mentor ve Menti ilk görüşmesine, Menti'nin onayını alarak, sadece dinleyici olarak katılmaktadır. Görüşme sonrası Mentor'a görüşme üzerinden bire bir geri bildirim verilerek Mentorun performansına koçluk yapılmaktadır.

Program Verimlilik Ölçümü: İhtiyaç halinde program başında Menti'ye yapılacak envanter ile Menti'nin gelişim noktaları belirlemekte, program sonunda tekrar yapılacak envanter ile gelişimi ölçümlenmektedir.

KUŞAKLAR ARASI İLETİŞİM VE Y & Z KUŞAĞINI YÖNETMEK

Y ve Z kuşağının iş hayatındaki oranı hızla yükseliyor. Bazı sektörlerde bu oran %75 - %85'ler seviyelerine ulaştı.

Bu program yeni nesil çalışanları anlama ve onlara liderlik etme konusunda stratejik ipuçları sunarken, X, Y ve Z kuşaklarını anlamada da rehber olacaktır. Her iki kuşak aynı kurumda farklı kültürleri temsil ediyorlar. İki kuşak arasındaki benzerlik ve farklılıkları verimliliğe çevirmek ve birbirlerini anlamalarının yöntemleri aktarılacaktır.

Program İçeriği

- Kuşak Kavramı
- Kuşakları Anlamak İçin İletişim Ustası Olmak
- Kuşak Kavramı
- Geçmişten Geleceğe Kuşaklar
- Kuşakların İnançları, Değerleri ve Öncelikleri
- Kuşakların Genel İletişim Tarzı
 - X kuşağı nasıl iletişim kurar?
 - Y kuşağı nasıl iletişim kurar?
 - Z kuşağı nasıl iletişim kurar?
- Kuşaklar Arası Farklılıkların İş Hayatındaki Etkileri
- Kuşakların ve İş Hayatındaki Etki Alanları
- Y ve Z Kuşağını Yönetmek
 - Y ve Z Kuşağını Motive Etmenin Yolları
 - Y ve Z Kuşağına Delegasyon
 - Y ve Z kuşağına Yapıcı Geri Bildirim Verme
- Kuşaklararası Çatışmaları Yönetebilmek
- Sessiz İstifa ve Kuşaklar Arası Denge



Eğitim Türü

Online / Yüz Yüze

Eğitim Süresi

1 gün



EXECUTIVE SHARES LİDER OTURUMLARI

Üst düzey yöneticilerin ihtiyaçlarına göre her oturumda bir konunun gündeme alındığı en uzun 2 saatlik görüşmelerdir.

Yuvarlak masa çevresinde eğitim formatından uzak, belirlenen konu üzerine gelişim fasilitasyon ile belirlenen konunun içselleşmesi, güçlü yanların daha fazla iş sonuçlarına yansması veya gelişim fırsatlarının belirlenerek, aksiyonların alması için kollektif öğrenme teşvik edilir.

Program İçeriği

Executive Shares Programımızda; kurum ihtiyaç ve dinamiklerine göre temel yetkinlikler ve bu yetkinlikleri geliştirecek konular belirlenir.

2 saatlik oturumların her birinde bir konu ele alınır. Bu oturumlardan sonra da her bir yönetici ile yönetici koçluğu gerçekleştirilir. Oturumlarda ortaya çıkan farkındalıkların içselleşmesi, aksiyona ve iş sonuçlarına yansiyabilmesi için koçluk oldukça etkili olmaktadır.

Bu programdan iş sonuçlarına olumlu yansımaları görebilmek için **en az 4 oturum ve 4 yönetici koçluğu** olması önerilir.



Eğitim Türü	Online / Yüz Yüze
Eğitim Süresi	1- 2 saatlik Seanslar (4 Seans Oturum /+ Seans Birebir Koçluk)



'MANUS AGERE' YÖNETİCİLİK SANATI

Hakan Deniz Eren ve Engür Rutkay'ın bir günlük "Manus Agere" programı, yöneticiliği bir sanat olarak ele alarak katılımcılara ilham veriyor.

Yönetici estetiği, liderlik sahnesindeki rol, ustalaşılması gereken davranışlar ve dövüş sanatlarından alınan yönetim dersleri gibi başlıklarla yöneticiliğin çok boyutlu dünyasını keşfetme fırsatı sunuyor. Sanat ve yöneticiliğin kesişiminden doğan bu benzersiz yaklaşım, katılımcıları usta yöneticilik hikayeleri ve 8 altın kuralla buluşturuyor.

Program İçeriği

- Sanat - Yöneticiliğin Estetiği
- Yönetici - Liderlik Sahnesinde Yönetici
- Merak Edilenler - Yöneticiliğin ve Sanatın Gizemleri
- Yöneticiliğin Üç Boyutu
- Yöneticilik Sanatı
- Ortak Zemin: Sanattan Yöneticiliğe, Yöneticilikten Sanata Kesişme Noktaları
- Ustalaşılması Gereken 5 Sanatsal Yönetici Davranışı
- Dövüş Sanatlarından Yönetim Dersleri
- Başarı Hikayeleri: Usta Yöneticilerin Sanat Eserleri:
- Yöneticilik Sanatının 8 Altın Kuralı



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 Gün**



KOÇLUK AKADEMİSİ

- Takım Koçluğu Programı
- Koçluk Becerileri Geliştirme Programı
- Koç Yaklaşımıyla Gelişimi Destekleme Koçvari Liderlik
- TA ile Koçluk Becerileri Geliştirme
- Üst Düzey Yönetici Koçluğu (Executive Coaching)
- Performansa Koçluk
- Aim Coaching Kuruma Özel Sertifikalı Koçluk Programları



TAKIM KOÇLUĞU PROGRAMI

Takım Koçluğu; takıma bireylerin toplamından farklı yaklaşarak takımı yaşayan bir sistem olarak ele alır. Takımı analiz eder, güçlü ve gelişime açık yanlarını vurgular.

Kişiliklerin değil fikirlerin çatıştığı, kaliteli ve güçlü iletişim sayesinde verimlilik ve performansın zirve yaptığı takım olabilmeyin ve bunu sürekli kılmayın yöntemleri hakkında bilgi paylaşır. Takımların daha iyi sonuçlar üretebilmesi için birbirleri ile planlı bir çalışma ortamında kurdukları sistemi gözden geçirerek, iyileştirme yapmaları hedeflenmektedir.

Program İçeriği

İhtiyaca uygun olarak, Team Coaching International (TCI) veya Harrison Takım koçluğu envanterlerinin program öncesinde takım üyeleri ve yöneticilere yapıldığı ve takım dinamiklerinin ölçümlendiği bu programda ölçüm sonuçlarına göre takımların farklı ihtiyaçlarına uygun yapılandırılmış takım koçluğu seansları uygulanır.



Eğitim Türü

Yüz Yüze

Eğitim Süresi

Süreç en az 3 seans/gün olarak takım koçluğu ve sonrasında 1-3 seans arası birebir koçluk olarak önerilmektedir.

TAKIM KOÇLUĞU ARAÇLARI

1) Team Diagnostic

Team Diagnostic envanter ölçümleri; 2005 yılından bugüne ana sektörler bazında **binlerce takımda** uygulandı. Üretkenlik ve Pozitiflik skalasında, **takıma 14 farklı açıdan bakış açısı** sağlıyor. Üretkenlik ve Pozitiflik skalasında takımlarda **ortalama %20 gelişim** ispatlandı.

2) Harrison Assessment

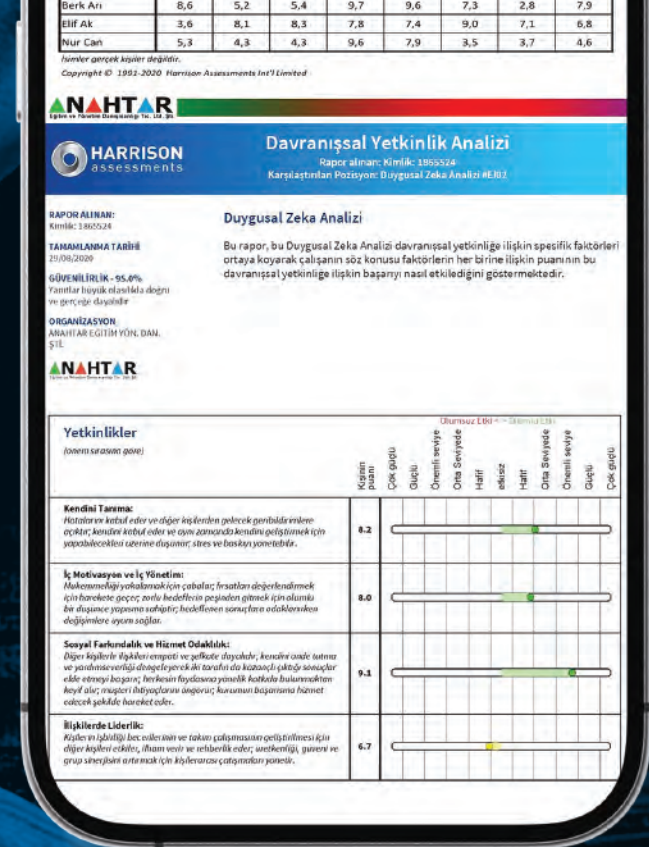
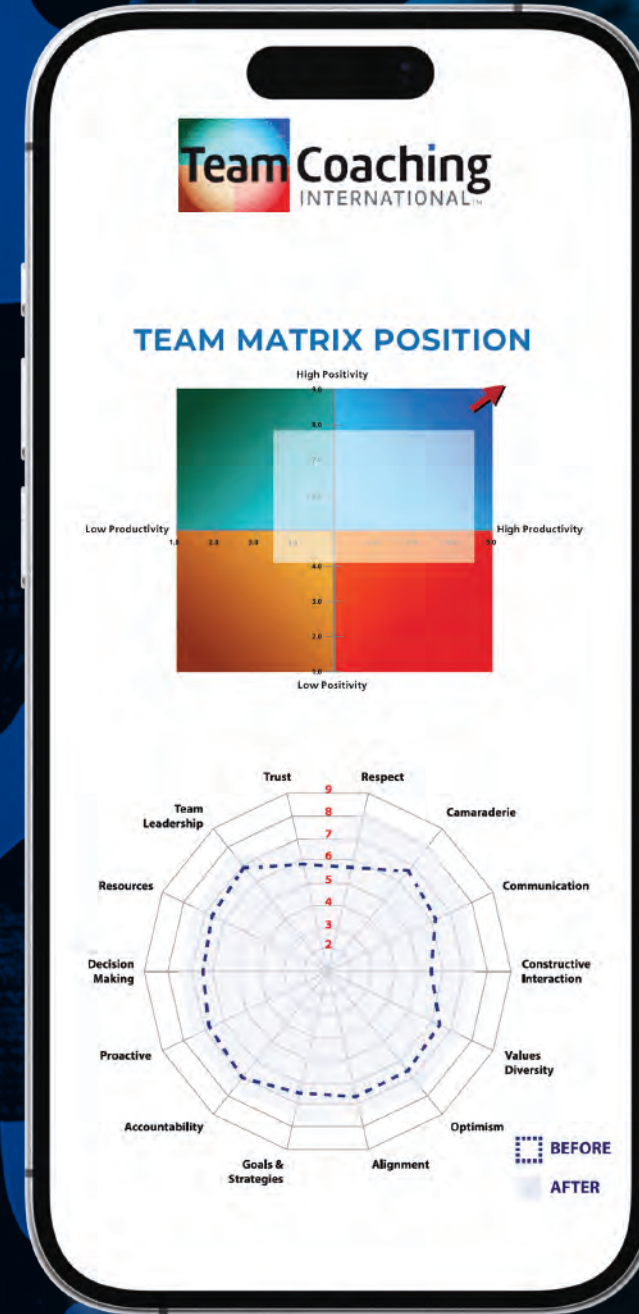
Bireylerin iş ortamındaki davranış ve tercihlerini ölçerek, takım üyelerinin hem kendilerini hem de birbirlerini daha iyi tanımalarını sağlar.

Bireysel Raporlama: Katılımcılar, kendi güçlü yönlerini ve iş davranışlarını anlamalarını sağlayan bireysel raporlar alırlar.

Takım Analizi: Tüm bireylerin sonuçları bir araya getirilerek takımın genel yapısı ve dinamikleri üzerine konuşulur. Bu analiz, takım içindeki ilişkilerin ve iletişim tarzlarının daha net bir şekilde anlaşılmasına olanak tanır.

Faydaları

- Takım içindeki uyumu artırır ve iş birliğini güçlendirir.
- Her bireyin takıma olan katkısını görünür hale getirir.
- Çatışma durumlarını yapıcı şekilde yönetme becerisi kazandırır.
- Takım performansını artırarak, kurumun hedeflerine ulaşmasına destek olur.



KOÇ YAKLAŞIMIYLA GELİŞİMİ DESTEKLEME: KOÇVARI LİDERLİK

Bu program, başarılı bir koç lider olmak için liderlik becerileriyle, temel koçluk becerilerini nasıl birleştirebilecekleri ve bu beceriyi farklı amaçlar için nasıl kullanabileceklerine dair deneyim sağlayacaktır.

Liderlerin işini yönetirken etkili koçluklar ile uygulanabilir metodolojiler kullanarak etkin sonuçlara ulaşılmasına destek olur. Katılımcılar, koç olma yolunda kendinden çıkıp, karşıdaki olabilme, doğru soru sorabilme, etkin dinleyebilme ve duygularını kontrol edebilmenin yöntemlerini deneyimleme fırsatı bulacaklar.

Program İçeriği

- Yetişkin Öğrenme Metodolojisi
- Gelişim Zihniyeti
- Değişim Çarkı
- Etki ve İlgi Alanı
- Bildiklerimiz ve Bilmediklerimize Açılan Pencere – Johari Penceresi
- Bugünün Dünyasında Koçluk, Mentorluk, Yöneticilik Tanımları
- Koçluk Felsefesi Bize Ne Anlatıyor?
- Koçluğun 3'lü Gündemi
- Koçluk Pramidi
- Koçluk İletişiminin Temelleri
(Anlamlandırma-Dinleme-Beden Dili-Empati)
- Duygu Düşünce Davranış Döngüsü İle Kişileri Harekete Geçirmek
- Potansiyelimizin Önündeki Engelleri Ortaya Çıkarma
- Soruların Gücü
- Koçluk Seans Yapısı
- En Sık Kullanılan Koçluk Araçları
- Boyatzis Modeli
- Koçvari Liderlik Nedir?
- Lider Gücünün Kaynağı
- Lider Yetkinliği
- Motivasyonun Bileşenlerini Etkin Kullanmak
- Performans Ortaklığı Çemberi
- **1. Beklenti Oluşturmak**
- **2. Sürekli Koçluk ve Geri Bildirim**
- **3. Performans Değerlendirmeleri**
- **4. Gelişim Planlama**



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 gün**

- Gizli Kalmış Çalışan Taleplerini Koç Kulağı İle Dinlemek
- Performans Koçluğu
- Yöneticinin Durumsal Koçluk Yaklaşımı (Streteji Çarkı)
Ne zaman Direktif Vermeli
Ne Zaman Koçluk Yapmalı
Ne Zaman Cesaretlendirmeli
Ne Zaman Delege Etmeli
- Koçlukta GROW Modeli

KOÇLUK BECERİLERİ GELİŞTİRME PROGRAMI

Bu program, başarılı bir koç olmak için temel becerileri geliştirmede farklı araçları kullanabilme deneyimi sağlayacaktır.

Etkili koçluk için uygulanabilir metodolojiler kullanarak etkin sonuçlara ulaşılmasına destek olur. Katılımcılar, koç olma yolunda kendinden çıkıp, karşıdaki olabilme, doğru soru sorabilme, etkin dinleyebilme ve duygularını kontrol edebilmenin yöntemlerini deneyimleme fırsatı bulacaklar.

Program İçeriği

- Bugünün Dünyasında Koçluk, Mentorluk, Danışmanlık Tanımları
- Bildiklerimiz Ve Bilmediklerimize Açılan Pencere – Johari Penceresi
- Yetişkin Öğrenme Metodolojisi
- Duygu Düşünce Davranış Döngüsü İle Kişileri Harekete Geçirmek
- Koçluk Felsefesi Bize Ne Anlatıyor?
- Koçluk İçin Temel İletişim Becerisi
(Dinlemek, Performans Önündeki Engelleri Anlamak, N.E.T. Olmak Ve Soruların Gücü)
- Temel Koçluk İlkeleri
- Koçluk Piramidi
- En Sık Kullanılan Koçluk Becerileri
- İleri Seviye Koçluk Araçları
- Şimdi ve Burada
- Halka Kanca



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 Gün**

TA İLE KOÇLUK BECERİLERİ GELİŞTİRME

Katılımcılara, Transaksiyonel Analiz (TA) modelini ve ilkelerini koçluk pratiğinde nasıl kullanabileceklerini öğretmek. Etkili koçluk görüşmeleri yapma becerilerini geliştirmek.

Koçluk ilişkisinde etkili iletişim ve ilişki kurma becerilerini geliştirmek. Müşterilerin potansiyellerini ortaya çıkarmalarına ve hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmak için TA'yı bir araç olarak kullanmayı öğrenmek.

Program İçeriği

- Eric Berne Ve Transaksiyonel Analiz'e (TA) Giriş
- TA Kabulleri
- Temas İletileri Ve Temel Açılıklar
- Ego Durumları İle Benlikler (Ebeveyn, Yetişkin Ve Çocuk Benlik Durumları)
- Transaksiyonlar
- Ego Durumlarını Koçluk Sürecinde Kullanımı
- Bildiklerimiz ve Bilmediklerimize Açılan Pencere – Johari Penceresi
- Koçluk Felsefesi Bize Ne Anlatıyor?
- Koçluğun 3'lü Gündemi
- Duygu Düşünce Davranış Döngüsü İle Kişileri Harekete Geçirmek
- Potansiyelimizin Önündeki Engelleri Ortaya Çıkarma
- Soruların Gücü
- Koçluk Seans Yapısı
- En Sık Kullanılan Koçluk Araçları
- Yaşam Pozisyonlarına Bakış
- Karpman Drama Üçgeninden Çıkış
- Duygu Düşünce Davranış Döngüsünü Anlamak
- Sürücüler
- Transaksiyonel Analizde Psikolojik Oyunlar



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 gün**



ÜST DÜZEY YÖNETİCİ KOÇLUĞU: EXECUTIVE COACHING

Birebir yönetici koçluğu; Uluslararası koçluk federasyonu ICF tarafından Akredite unvan sahibi MCC, PCC ve ACC koçlarımız tarafından gerçekleştirilir.

Birebir koçluk seansı her biri mümkün ise yüz yüze, değil ise görüntülü video görüşmesi ile yapılır. İhtiyaca göre seans sayısına birlikte karar verilir.

İlk seans; keşif seansıdır. Burada koç ve koçluk alan, koçluk sürecinde birbirleriyle olan ideal iletişimlerini tasarlar, birbirlerinden ve bu süreçten beklentilerini, tanımlarlar.

Koçluk, koçluk alanın belirleyeceği konularla şekillenir. Farklı perspektiflerle soruna bakış ve çözme pratikleri, vizyoner bakış açısı, etkin liderlik, ve verimli iş birliği gibi başlıklar en temel lider yöneticinin danıştığı konular arasındadır.

PERFORMANSA KOÇLUK

Gelişim programları esnasında edinilen bilgi ve farkındalığın tam ve doğru olarak uygulanmasına destek vermek amacıyla, sınıf eğitiminde edilen yetkinlik, bilgi ve farkındalık ile katılımcının gerçek bir görüşmesine (Müşteri görüşmesi, ekibiyle gerçekleştireceği koçluk veya performans görüşmesi, takım toplantısı vb.) eşlik ediyor, görüşme süresince katılımcının öğrendiklerini uygulamasına gözlem yapıyor ve sonrasında da mevcut durumu ile ilgili birebir sergilediği performansına koçluk yapıyoruz.



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 Seans / 1 Saat**
(Etkili bir sonuç için en az 3 seans önerilmektedir.)



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 Seans / 2 Saat**

AIM COACHING KURUMA ÖZEL SERTİFİKALI KOÇLUK PROGRAMLARI

Kurum ve bireyin ihtiyaçlarına göre önce bireyin gelişimi ve beraberinde kurumun gelişimini destekleyen, kuruma özel ICF (Uluslararası Koçluk Federasyonu) ACTP onaylı koçluk programıdır.

Aim Coaching program tasarımları ile kurum dinamiklerine ve gerçeklerine uygun, yaşayan aynı zamanda geliştiren bir koçluk anlayışı ile kurum kültürüne katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Program İçeriği

1.Modül: Koçluk Felsefesi ile bireyin koçluk bakış açısını anlamasına, benimsemesine ve öncelikle kendinden başlayarak kişilerarası iletişimde koçluk yaklaşımını içselleştirmesine ışık tutuyoruz.

2. Modül: Aydınlanma ile bireyin kendi iç potansiyelini keşfetmesine, hedefine ulaşmasında karşısına çıkan engelleri belirlemesine, kendine ve potansiyeline olan farkındalığını yükseltmesine, hedefini netleştirip kişisel ve profesyonel hayatı etkin yaşamasına ışık tutuyoruz.

3.Modül: İkili iletişim ile farklı açılardan bakarak, karşılıklı etkileşimin dinamiklerini keşfetmelerine ışık tutuyoruz.

4.Modül: Misyon ile bireyin belirlediği hedefe ulaşmasında herhangi bir aksiyonun niyet ve etki ilişkisini değerlendirmesine, hayatta bırakmak istediği izler için aksiyon planını hazırlamasına ve aksiyona geçmesine ışık tutuyoruz.

5.Modül: Kompozisyon ile bireyin tüm koçluk beceri ve araçlarını özümseyerek kendi koçluk yaklaşımını tanımlamasına, uzun vadeli planlarını belirlemesine ve koçluk etik kurallarını özümsemesine ışık tutuyoruz.



Harrison Yetenek Gelişim Envanteri ile Aim Coaching Özel Raporu

Kendinizi derinlemesine keşfetmenizi sağlayacak özel bir envanter ile potansiyelinizi ve güçlü yönlerinizi keşfedebilirsiniz.

Mentor Koçluk

ICF ünvanlı mentorlardan Öze Yolculuk kazanımlarınızı katma değere dönüştürmek için veya profesyonel koçluk yolunda ilerlemek için birebir mentor koçluk seansınızı değerlendirebilirsiniz.



ICF		BÖLÜM	PROGRAM	KAPSAM	OTURUM SAYISI	SÜRE SAAT	TOPLAM SAAT	LEVEL 1	LEVEL 2
LEVEL 1	LEVEL 2	1.Bölüm	Aimco Öze Yolculuk Programı	Eğitim (Gün)	10 Gün	67.5	69	98	148
				Harrison Envanteri - Aim Coaching Özel Raporu	-	-			
				Mentor Koçluk - 1:1	1 Seans	1.5			
		2.Bölüm	Aimco Derinleşme Programı	Aimco Modülleri Video İçerikleri	Dijital İçerik	10.5	29		
				Süpervizyon	5 Seans	10			
				Mentor Koçluk - Grup	3 Seans	7			
				Mentor Koçluk - 1:1	1 Seans	1.5			
		3.Bölüm	TA Coaching Programı	Eğitim (Gün)	6 Gün	44	50		
				Süpervizyon	3 Seans	6			

GELİŞİM PROGRAMLARI

- Transaksiyonel Analiz (TA) ile Etkili İletişimin Algoritması
- Davranış Tercihlerine Göre İletişimin Renkleri
- Duygusal Dayanıklılık ve Stres Yönetimi
- Problem Çözme ve Etkili Karar Alma
- Etkileme ve İkna ile Müzakere Gücü
- Etkili Zaman Yönetimi: Önceliklendirme ve Ajanda Yönetimi
- Etkili Sunum Teknikleri
- Transaksiyonel Analiz ile Eğiticinin Eğitimi
- Etkili Fasilitasyon Yönetimi Eğitimi
- Paydaş Yönetiminin Esasları
- Öğrenme ve Gelişmeye Açık Zihniyet Geliştirmek
- İknanın Psikoloji
- Sinema Filmleri Eşliğinde Müzakere Teknikleri
- Tasarım Odaklı Düşünme



TRANSAKSİYONEL ANALİZ (TA) İLE: ETKİLİ İLETİŞİMİN ALGORİTMASI

TA kuramını öğrenmeye, farklı bakış açıları geliştirmeye, insan davranışını daha iyi anlamaya, uygulamalarda geniş ve yeni perspektifler kullanmaya, kısaca uygulayıcı olarak daha güvenle ve daha derin bir anlayışla çalışmaya yardımcı olacaktır.

Bu program, kendi iç dünyanızda yaşadıklarınızı anlamlandırmada size rehberlik ederek, oldukça kullanışlı kavram ve yöntemler ile, ilişkilerinizdeki sizi, daha yakından tanıyacaksınız.

Program İçeriği

- Eric Bern Ve Transaksiyonel Analiz'e (TA) Giriş
- TA Kabulleri
- Ego Durumları İle Benlikler
- Transaksiyonlar İle Etkileşimler
- Karpman Drama Üçgeninden Çıkış
- Temel İletişim Becerileri
- Aynı Anlamlarda mı Buluşuyoruz?
- Beden Dilimiz Bizi Ele Veriyor
- Söylenenin Ötesini Duyma: Etkin Dinleme
- Empatik İletişim ve Ötesi
- Hayata Karşı Net Duruş
- Geri Bildirim Algoritması Ve 5 Adımda Etkili Geri Bildirim



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 Gün**

DAVRANIŞ TERCİHLERİNE GÖRE İLETİŞİMİN RENKLERİ

Katılımcılara davranış profilini ve 4 temel renk kodunu (Mavi, Yeşil, Sarı ve Kırmızı) tanıtmak.

Farklı renk kodlarının iletişim tarzlarını, motivasyonlarını ve iş önceliklerini anlamak. Etkili ve uyumlu iletişim kurabilmek için farklı renk kodlarıyla nasıl etkileşime gireceklerini öğrenmek.

Program İçeriği

- Renkli Tanışma Uygulaması
- Renklerin Arkasında Yatan Felsefe
- Renkler ile Kişilik Analizleri
- Dominant Kırmızı
- Teknik Mavi
- Sosyal Sarı
- Güvenli Yeşil
- Renkler Birbirleriyle Nasıl Anlaşıyor
- Renklerle Çatışma Yönetimi
- Uygulama: Renkler Savaşı
- Temel İletişim Becerileri
- Aynı Anlamalarda Mı Buluşuyoruz?
- Beden Dilimiz Bizi Ele Veriyor
- Söylenenin Ötesini Duyma: Etkin Dinleme
- Empatik İletişim Ve Ötesi
- Hayata Karşı Net Duruş



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 Gün**

DUYGUSAL DAYANIKLILIK VE STRES YÖNETİMİ

Psikolojik yılmazlık (resilience) stresli yaşam olayları ve travmatik olaylarla karşılaşıldığındaki toparlanabilme gücünü ifade eder. Kişi kendini sınıdıkça, zorlandıkça ve konfor alanının dışına çıktıkça seyrinin farkında olunana bir özelliktir.

Bu eğitimin amacı, uygulamalar ile katılımcıların duygularının etkisindeki eğilimlerinin daha fazla farkına varmaları ve daha sonra duygusal dayanıklılıklarını öz kaynakları ile artırabilmeleri konularında bilgi, beceri, yüksek farkındalık kazandırmaktır.

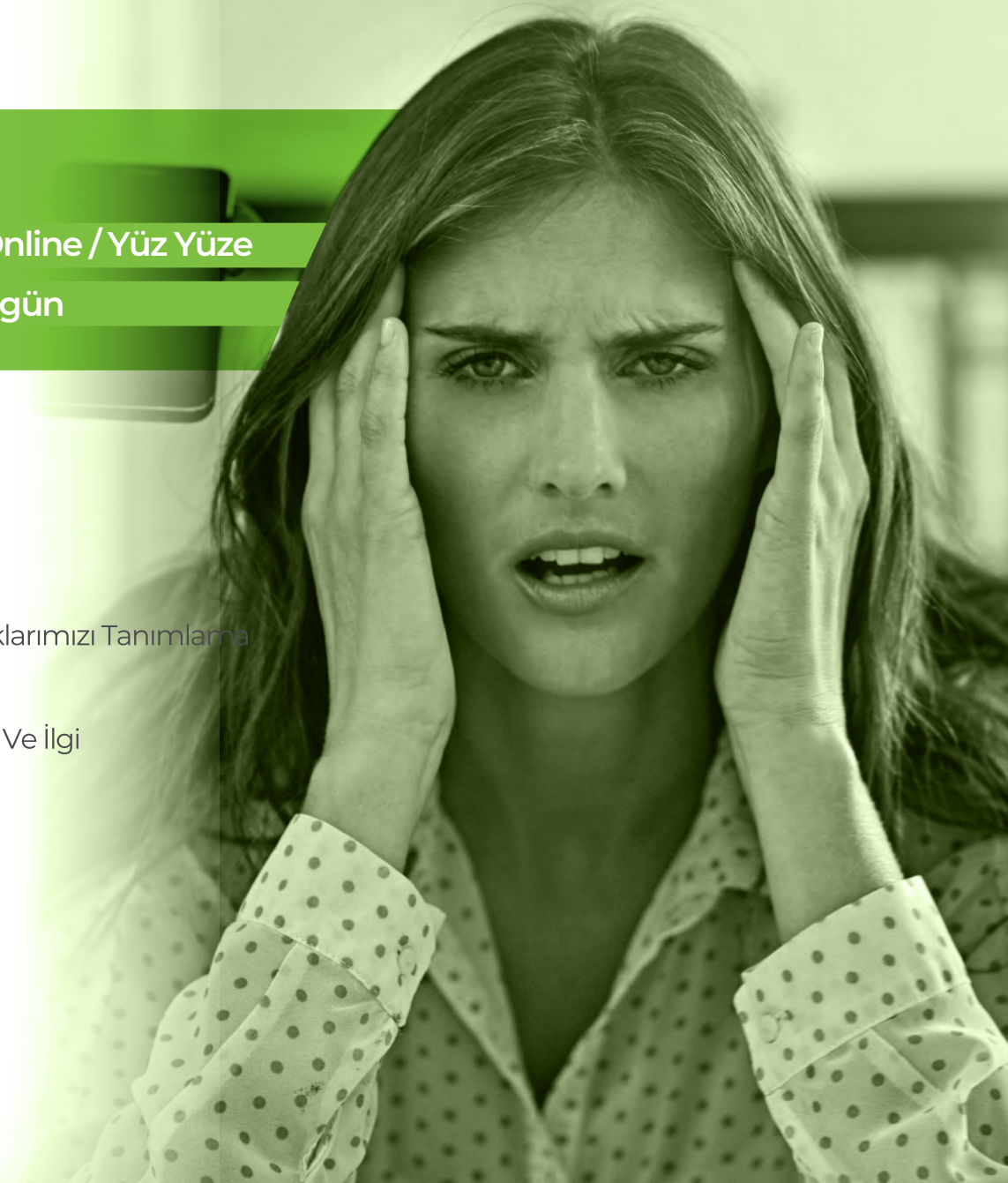
Program İçeriği

- Duygu Nedir, Nasıl Çalışır, Ne İşe Yarar?
- Duygusal Yetkinlik Anketi
- Duygusal Yetkinlik Anketi Sonuçları ve Değerlendirmeleri
- Altı Temel Duygu
- Duygusal Beceriler Nasıl Destek Olur?
- Neden Hepimizin Hassasiyetleri Farklı: Beynin İşleyişi
- Öğrenen ve Yargılayan Zihin: Beyin ve Stres
- Öğrenilmiş Çaresizlikler ve Parazitlerimizi Yönetebilme
- Etki ve İlgi Alanları
- Stres Nedir, Etkileri Nelerdir?
- Paradigmalarımız ve Stres İlişkisi: Beyin ve Stres Algısı
- Olumlu Stres Ve Olumsuz Stres
- Stresin Nedenlerini Saptama Ve Bireysel Stres Kaynaklarımızı Tanımlama
- Duygusal Dayanıklılık Nedir?
- Duygusal Dayanıklılık İçin Zihinsel Dayanıklılık: Dikkat Ve İlgi
- Duygusal Esneklik Nasıl Sağlanır?
- Zor Durum Psikolojisini Yönetmek
- Duygusal Dayanıklılığı Güçlendirecek Alışkanlıklar



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**



PROBLEM ÇÖZME VE ETKİLİ KARAR ALMA

Günümüzde liderler giderek artan bir şekilde hızlı ve sık karar verme baskısı ile yüzleşmektedirler. Ciddi sonuçları olabilecek bu kararları alırken kararların türleri arasında ayırım yapabilmek ve duruma uygun yöntemleri ve araçları kullanabilmek büyük önem kazanmaktadır.

Bu program daha iyi ve sahiplenilmiş kararlar alınmasına yardımcı olacaktır. Liderlik rolünde sıklıkla yüzleşmek durumunda kalınan zor kararlara dair yeni bir bakış açısı kazanarak, daha kapsamlı bir karar verme becerisi, kritik kararlara yönelik çoklu analiz ve çözümler üretme becerisi kazanmalarına destek olur.

Program İçeriği

- Düşünme Temel Kavramlarını Yakından Tanıyalım
- Düşünme Nedir ve Neden Önemlidir?
- Beyin ve Düşünme İlişkisi
- Kritik&Eleştirel Düşünme Nedir, Ne Değildir?
- Düşünme Süreçleri ve Özellikleri
- Kritik Düşünmenin Faydaları
- Uygulama: Problem Çözmede Ne Kadar İyiyiz?
- Problem Nedir? Problemi Neye Göre Tanımlıyoruz?
- Uygulama: Kalıpların Dışında Düşünebilme
- Problem Çözme Süreci
- Analitik Düşünmeyi ve Doğru Karar Almayı Sağlayan Zihinsel Model
- Sağlıklı Veri Elde Etme ve Karar Vermeye Hazırlık
- Bilgiyi Analiz Etme ve Akılcı Bir Hale Getirme
- Kritik Düşünmede Kullanılan Karar Verme ve Problem Çözme Yöntemleri



Eğitim Türü **Online /Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**

MÜZAKERE SÜRECİNDE: ETKİLEME VE İKNA İLE MÜZAKERE GÜCÜ

Katılımcılara, etkileme ve ikna becerilerini kullanarak müzakerelerde daha başarılı olmalarını sağlamak. Etkili iletişim stratejileri ve müzakere teknikleri geliştirmek.

Müzakere sürecindeki farklı aşamaları ve bunlarda nasıl davranılması gerektiğini öğrenmek. Kazan-kazan çözümler üretme becerilerini geliştirmek. Zorlayıcı durumlarda nasıl başa çıkılacağını öğrenmek.

Program İçeriği

- Etkileme Ve İkna'da Zihinsel Hazırlık Süreci
- Konuşma Ve Hipnotik Dil Kalıpları
- Algı Ve Manipülasyon
- Etkileme Ve İknanın Bileşenleri
- Müzakere, Görüşme, Pazarlık Kavramlarına Bakış
- Müzakere Tarzınızı Tanımak, Kazanan Müzakere Stratejisi Geliştirmek
- Müzakere İletişimi
 - o Aynı Anlamları mı Konuşuyoruz?
 - o Beklentiyi Net Olarak Sunmak
 - o Söylenenlerin Ötesini Duymak
- Müzakerede Tarafların Duygu Düşünce ve Davranışlarını Anlamak
- Müzakere Aşamaları
(Hazırlık, Stratejiyi Belirlemek, Müzakereye Başlamak, Karşılıklı Anlayışı Geliştirmek, Kazan Kazan, Müzakereyi Kapatmak ve Takip)
- Müzakerenin Psikolojik Faktörlerini Anlamak
- Müzakere Strateji ve Taktikleri (BATNA, ZOPA, WATNA)
- Başarılı Bir Müzakerede Olması Gerekenler
- Müzakere de Thomas Kilmann Çatışma Modeli
(Kendinizin Farkına Varmak, Güçlü ve Zayıf Yönlerinizi Anlamak, İletişim Becerilerinizin Farkına Varmak, Vücut Dilini Etkin Kullanmak)



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**



ETKİLİ ZAMAN YÖNETİMİ: ÖNCELİKLENDİRME VE AJANDA YÖNETİMİ

Katılımcılara zamanlarını nasıl etkili bir şekilde yöneteceklerini ve en önemli görevlerine odaklanmalarını öğretmek.

Önceliklendirme ve ajanda yönetimi tekniklerini geliştirmek. Zaman tuzaklarından ve ertelemeden kurtulmak için stratejiler sunmak. Stresi ve zamanla ilgili kaygıyı azaltmak. Günlük ve haftalık ajandalarını nasıl planlayacaklarını ve organize edeceklerini öğrenecekler. İş-yaşam dengesini daha iyi kurabilecekler.

Program İçeriği

- Zamanı Gerçekten Yönetebilir miyiz?
Uygulama: “Eğer Daha Fazla Zamanım Olsaydı,Yapardım?”
- Zamanımızı Nasıl Harcıyoruz
Uygulama: “Zamanımızı Ne Kadar iyi Yönetiyoruz?” / Envanter
- Önceliklendirme (Covey’in Zaman Yönetimi Matrisi)
Acil-Önemli, Acil Değil-Önemli, Acil-Önemli Değil, Acil Değil-Önemli Değil
Uygulama: “Kendi Zamanımızı Belirliyoruz”
- Önceliklendirme
Uygulama: “Aylık Planlama Tablosu” Yapılacaklar Listesi Oluşturma
- Hedefleri Görev ve Faaliyetlere Dönüştürmek
- Planlama
- Zaman Çalıcılar
- Uygulama: “Sizin Zaman Çalıcılarınız Hangileri...”
- Zaman Çalıcılarla Başa Çıkma
- Erteleme Alışkanlığını Yıkma



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**



PROFESYONEL SUNUM BECERİLERİNİZİ GELİŞTİRİN: **ETKİLİ SUNUM TEKNİKLERİ**

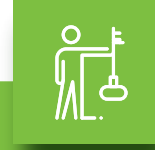
Katılımcılara, etkileme ve ikna becerilerini kullanarak müzakerelerde daha başarılı olmalarını sağlamak. Etkili iletişim stratejileri ve müzakere teknikleri geliştirmek.

Müzakere sürecindeki farklı aşamaları ve bunlarda nasıl davranılması gerektiğini öğrenmek. Kazan-kazan çözümler üretme becerilerini geliştirmek. Zorlayıcı durumlarda nasıl başa çıkılacağını öğrenmek.

Program İçeriği

- Haydi Sunmaya (Neden Ben?)
- Yetişkin Öğrenme Biçimleri
- Sunum Kaygısı İle Yüzleşme
- Topluluk Önünde Konuşma
- Katılımcılarla Bağ Kurmak İçin İletişim Ustası Olun
- Aynı Anlamları Konuştuğunuza Nasıl Emin Olabilirsiniz?
- Kendinizi NET İfade Etmek Önemlidir
- Beden Dilini Okuyun ve Kendi Bedeninize Hakim Olun
- 3. Seviye Dinleme
- Doğru Soruları Sorma
- İtiraz ve Soruları Karşılama

- Katılımcıların İlk Sunumları Geri Bildirimleri
- Haydi Sunmaya (Yeniden Neden Ben?)
- Zor Katılımcılarla Başa Çıkma
- Sunuma Hazırlık
(Zihinsel ve fiziksel Hazırlık, Özgüven ve Duygusal Hazırlık, Teknik Hazırlıklar)
- Sunum Yapanın Hazırlık Süreci (Fiziksel ve Zihinsel Hazırlık Süreci)
- Etkili Açılış, Grubu Canlı Tutma, Zaman Yönetimi, Etkili Kapanış
- Eğitimde Yapılması /Yapılmaması Gerekenler
- Ana Mesajı Hikayeleştirme (3 Temel Mesaj)
- İyi Bir Sunumunun 7 Altın Kuralı
- Grup Çalışması – Zor Mesajlar
- Grup Sunum ve Geri Bildirimleri



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 Gün**



TRANSAKSİYONEL ANALİZ İLE EĞİTİCİNİN EĞİTİMİ

Kurum içi eğitimlerde görev alan veya alacak adaylar için hem eğitimlik mesleğiyle ilgili hem de yetişkin eğitimiyle öğrenme arasındaki yöntemler ile ilgili temel kavram ve ilkeleri deneyimleyecekleri uygulamalı bir programdır.

Eğitim ihtiyacı analizi yöntemleri, eğitim sürecinin nasıl yönetilebileceği, eğitim sunumunda nelere dikkat etmesi gerektiği ve zor katılımcılarla nasıl başa çıkabilecekleri konularında bilgi sahibi olabilecekler.

Program İçeriği

- Eric Bern ve TA Kuramı
- Ego Durumlarına Göre Katılımcı İletişimi
- Transaksiyonlar ile Katılımcılarla Etkileşim Kurmak
- Yetişkin Öğrenme Biçimleri
- Topluluk Karşısında Olma ile Yüzleşme
- Katılımcılarla Bağ Kurmak İçin İletişim Ustası Olun
- Aynı Anlamı Konuştuğunuza Nasıl Emin Olabilirsiniz?
- Kendinizi NET İfade Etmek Önemlidir
- Beden Dilini Okuyun ve Kendi Bedeninize Hâkim Olun
- Kişisel İmaj Etkilerini Kullanma
- Eğitim Ortamında 3. Seviye Dinleme
- Doğru Soruları Sorma İtiraz ve Soruları Karşılama
- Zor Katılımcılarla Başa Çıkma
- Eğitmenin Hazırlık Süreci (Fiziksel ve Zihinsel Hazırlık Süreci)
- Etkili Açılış, Grubu Canlı Tutma, Zaman Yönetimi, Etkili Kapanış
- Eğitimde Yapılması / Yapılmaması Gerekenler
- İçerik, Eğitim Yeri, Eğitim Yönteminin Seçimi Nasıl Olmalı?
- Katılımı Sağlayan ve İlgiyi Artıran Yöntemler
- Eğitim Planlamanın 8 Kritik Adımı
- İyi Bir Eğitim Sunumunun 7 Altın Kuralı Grup Çalışması



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 gün**

ETKİLİ FASILİTASYON YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Fasilitasyon, yeni yönetim felsefesinde bir köşe taşı olarak kabul edilmektedir. Yansız, adil ve herkesin mutabakatı ile bir ortak kararı çıkartmak konusunda etkili bir yöntem olarak iş yaşamında verimliliği artırmaktadır.

Katılımcıların tüm fikir, kaygı, endişe, talep ve dinamiklerini ortaya çıkarttırarak, herkesin mutabık kaldığı, ortak tek bir çözüm üretebilmek fasilitasyonu diğerlerinden en farklı kılan temel özelliğidir. Fasilitasyon Becerileri Programında katılımcılar, organizasyonlara daha etkili ve daha hızlı kararlar aldirmek konusunda deneyim ve bilgi sahibi olacaklar. Program kapsamında katılımcılar, fasilitasyon, sunum becerileri, moderasyon ve grup terapisinden farklarını öğrenirken grupları uyum içinde nasıl çalıştırıp, çatışmaları aşip, ortak karar çıkartılması konularında teknik bilgiler edinebilecekler.

Program İçeriği

- İnsan Bingosu ile Katılımcı Tanıma
- Uygulama: Neden Buradayız Toplantısı
- Fasilitasyon Nedir?
- Toplantıda Aynı Anlamalarda Buluşmak
- Yetişkin Öğrenme Teorileri
- Kısa Zamanda Yönetim Seviyesini İkna Etmek İçin Taktikler
- Toplantı Süreci Nelerden Oluşuyor?
- Dinamik Fasilite Modeli
- 7 Prensip ve 6 Rol
- Fasilitarlök Tarzları
- Yaratıcı Aktivite ve Teknikler
- Karar Alma Araçlarını Kullanma
(Fikir Değiştirme, Beyin Fırtınası, Önceliklendirme Zihin Haritalama v.b.)
- Doğru Sorularla Sonuca Gitmek
- Zor Durumları Yönetmek
- Toplantılarda Oynanan Oyunlar
- Güçlü Soru Sormak ve Aktif Dinlemek
- Gerçek Zamanlı Geri Bildirimin Önemi
- Uygulamalar ve Role Play



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 gün**



PAYDAŞ YÖNETİMİNİN ESASLARI

Katılımcılara, farklı paydaşlarla etkili bir şekilde iletişim kurma ve ilişkiler kurma becerilerini kazandırmak.

Paydaş yönetiminin temel prensiplerini ve bu prensipleri nasıl uygulayabileceklerini öğretmek. Farklı paydaş gruplarını ve bunlarla nasıl etkileşime girileceğini tanımlamak. Güven ve iş birliği dayalı paydaş ilişkileri kurmak. İş ağlarını oluşturma ve geliştirme stratejileri sunmak. Ağ oluşturma becerilerini geliştirmek ve yeni bağlantılar kurmak.

Program İçeriği

- Paydaş İletişimi Stratejisinin Esasları
- Paydaş İlişkisi Vizyonunu Tanımlama
- Etkili Çevre Oluşturmanın İncelikleri
- Paydaş Diyaloglarının Seviyesini Belirleme
- Paydaş İlişkilerinde Hızlı İletişim İçin Asansör Cümleleri Kullanma
- Beklenti Ve İhtiyaçların Netleştirilmesi
- Paydaş Haritası Oluşturma Ve Yönetme
- Bağlantılarla İlişkilerin Sürekliliğini Koruma Metotları
- Nasıl Bir Ağ Kurucuyum?
- Mevcut İlişki Ağım
- Güçlü İlişkiler İçin Uyumlanma Taahhütleri
- İlişki Ağınızı Güçlendirmek İçin Tavsiyeler



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 Gün**

ÖĞRENME VE GELİŞMEYE AÇIK ZİHNIYET GELİŞTİRMEK

Katılımcıların öğrenmeye ve gelişmeye açık bir zihniyet edinmelerini sağlamak. Başarıya ulaşmak için gerekli olan esneklik ve dayanıklılık becerilerini geliştirmelerine yardımcı olmak.

Değişime karşı direnci azaltmak ve yeni fikirlere açık olmak için onları motive etmek.
Kendini geliştirmenin ve öğrenmenin sürekli bir süreç olduğunu farkındalığını oluşturmak

Program İçeriği

- Sabit ve Gelişim Zihniyeti Nedir?
- Farklı Zihniyetlerin Başarıya Nasıl Etkisi Olur
- Hangi Zihniyete Sahip Olduğunuzu Nasıl Anlarsınız?
- Gelişim Zihniyeti Nasıl Geliştirilir?
- Olumsuz Düşünceleri Yenme Stratejileri
- Hata Yapmaktan Korkmamak
- Zorluklardan Ders Çıkarmak
- Büyüme Odaklı Geri Bildirim Verme ve Alma
- Engelleri Aşma ve Motivasyonu Koruma
- Yaratıcılık ve Yenilikçilik
- Yaratıcı Düşünmeyi Teşvik Eden Teknikler
- Kutunun Dışında Düşünmek
- Yeni Fikirlere Açık Olmak
- Sürekli Öğrenme ve Gelişme
- Öğrenmeye Açık Bir Zihniyetin Önemi
- Yeni Beceriler Öğrenmenin Yolları



Eğitim Türü Online / Yüz Yüze

Eğitim Süresi 1 gün

İKNANIN PSİKOLOJİSİ

İkna, insan doğasının temel güdülerine dokunarak etkili sonuçlar elde etmeyi amaçlar. Turgut Özbek'in "İknanın Psikolojisi" eğitiminde, karşılıklılık, tutarlılık, toplumsal kanıt, sevgi, otorite ve azlık gibi temel prensipler ele alınıyor.

Bu prensipler, insanların düşünce ve davranışlarını yönlendiren güçlü araçlar sunar. Belirsiz durumlarda topluluk davranışlarına yönelmekten, az bulunanı daha değerli görmeye kadar uzanan bu mekanizmalar, iknanın bilimsel temellerine ışık tutar.

Program İçeriği

Karşılıklılık (Borcun Gücü)

Biri bize bir iyilik yaptığında, biz de ona karşılık verme ihtiyacı hissederiz. Bu, insan doğasının temel bir özelliğidir.

Bağlılık ve Tutarlılık (Sözünün Eri Ol)

İnsanlar, daha önce söyledikleri veya yaptıkları şeylerle tutarlı olma eğilimindedir. Bir kez bir konuda taahhütte bulduklarında, o taahhüde uygun davranmaya daha yatkın olurlar.

Toplumsal Kanıt (Herkes Yapıyorsa Doğrudur)

İnsanlar, özellikle belirsiz durumlarda, başkalarının davranışlarını doğru davranışın kanıtı olarak görme eğilimindedir. Kalabalığın ne yaptığına bakarak ne yapmaları gerektiğine karar verirler.

Sevgi (Hoşlandığımız İnsanlara "Evet" Deriz)

İnsanlar, hoşlandıkları, beğendikleri ve kendilerine benzettikleri kişilerden etkilenmeye daha yatkındır.

Otorite (Uzmanlara Güveniriz)

İnsanlar, uzman olarak gördükleri kişilerin tavsiyelerine ve emirlerine uyma eğilimindedir.

Azlık (Elde Etmek Zorsa Daha Değerli)

Bir şeyin az bulunması veya zor elde edilmesi, o şeyin değerini artırır. İnsanlar, kaybetmekten kaçınmaya, kazanmaktan daha çok önem verirler.



Eğitim Türü Online / Yüz Yüze

Eğitim Süresi 1 gün



SİNEMA FİLMLERİ EŞLİĞİNDE MÜZAKERE TEKNİKLERİ

Turgut Özbek'in iki günlük "Sinema Filmleri Eşliğinde Müzakere Teknikleri" eğitimi, müzakerenin temel dinamiklerini sinema dünyasının ilham verici sahneleriyle birleştiriyor.

Müzakerenin hazırlık aşamalarından strateji ve taktik geliştirmeye, farklı müzakere tarzlarından oyun teorisine kadar geniş bir yelpazeyi kapsayan bu program, katılımcılara etkili iletişim ve çözüm odaklı yaklaşım becerileri kazandırmayı hedefliyor. Eğlenceli ve öğretici bir deneyim için bu eşsiz eğitime katılın!

Program İçeriği

- Müzakerenin Tanımı ve Önemi
- Etkili İnsanların Müzakere Yetkinlikleri
- Münazara Kültürü
- Uygulama
- Müzakerenin Hazırlık Safhaları
- Müzakere Sırasında Kullanılacak
- Temel Strateji ve Taktikler
- Müzakere Tarzları
- Oyun Teorisi



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 gün**



TASARIM ODAKLI DÜŞÜNME

Engür Rutkay'ın bir günlük "Tasarım Odaklı Düşünme" eğitimi, post-pandemik dönemin gerektirdiği çevik ve inovatif bir bakış açısını benimsemek isteyenler için tasarlandı. ,

Yalın ve çevik yaklaşımlarla zenginleştirilen bu program, Tasarım Odaklı Düşünme'nin (TOD) temel kavramlarını, 4 kuralını, döngüsünü ve adımlarını detaylıca ele alıyor. TOD'un gerektirdiği yetkinlikler ve başarı hikayeleriyle desteklenen içerik, uygulamalı atölye çalışmaları ve yöneticilere özel önerilerle pratik bir deneyim sunuyor. Yaratıcı çözümler geliştirmek isteyen herkes için etkili bir yöntem!

Program İçeriği

- Post-Pandemik Çevik İnovatif Kafa Yapısı
- "Yalın" Ve "Çevik" İle Tatlandırılmış 'Yeni Anormal'!
- "Tasarım" Ve "Düşünme" Kavramları Üzerine..
- Nedir «Tasarım Odaklı Düşünme (Tod)»?
- Neden Tod?
- Tod'un 4 Kuralı Ve Tod Döngüsü
- Tod İçin Gereken 5 Önemli Yetkinlik
- Tod'nin Adımları
- Başarı Hikayeleri
- Tod Uygulamalı Atölye Çalışması
- Yöneticiler İçin Öneri Ve Tavsiyeler



Eğitim Türü

Online / Yüz Yüze

Eğitim Süresi

1 gün

SATIŞ GELİŞİM PROGRAMLARI

- Etkili Satış Becerisi Gelişim Programı
- Büyük Müşteri Yönetimi – KAM (Key Account Management)
- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Satış Müzakeresinde Etkileme ve İkna Yöntemleri
- Yüksek Performanslı Satış Takımı Yönetimi
- Yüksek Performanslı Takımlara Satış Koçluğu
- Satışta Danışmanlık Yaklaşım



Year	2015	2016	%Growth
Product A01	108,287	108,287	-11%
Product A02	91,838	91,838	+57%
Product A03	125,819	125,819	+42%
Product A04	278,161	278,161	+78%
Product A05	11,827	11,827	+18%

Region	2015	2016	%Growth
Europe	133	199	+47%
Product A01	346	124	-64%
Product A02	45	47	+5%
Product A03	197	197	0%
Product A04	102	102	0%
Product A05	216	216	0%
Total	4,584,284	4,584,284	0%

ETKİLİ SATIŞ BECERİSİ GELİŞİM PROGRAMI

Müşteri alışkanlıkları ve yeni trendler gösteriyor ki satış ve müşteri yönetimi, zannedildiği kadar rasyonel bir süreç değil. Bugünün dünyasında başarılı satış ekipleri artık ürünün kendisi yerine, değer ve fayda üzerine yoğunlaşıyorlar.

Programda katılımcılar, profesyonel satış becerilerini kullanarak kişisel etkileri ile müşteride güven yaratmak, doğru zamanda doğru yerde olmak, esnek çözümler geliştirmek, faydaya odaklanırken yenilikçiliği göz ardı etmemek, değer sunmak ve etkili iletişim kurmanın inceliklerini öğrenecekler.

Program İçeriği

- Uygulama: Neden Sen?
- Bugünün Rekabet Ortamında Değişen Pazar, Satış, Müşteri, İhtiyaç Kavramı
- Satış Kavramı ve Satış Türleri
- Satışta İletişim; Dinleme, Anlama, Net Olma
- Satıştan Önceki Satış; Görünüm, Tavır, Beden Dili
- Başarısız Satış Deneyimlerinin Arkasında Ne Var?
- Başarılı Satıcının Sırt Çantasında Neler Var?
- Müşteri ve Müşteri Beklentilerinin Tarihsel Dönüşümü
- Müşteri Beklentilerini Doğru Anlama
- Karşılaşılan Müşteri Davranışları Ve Profilleri
- Müşteri Nasıl Karar Verir Ve Satın Alır?
- Eşsiz Değer Teklifi- USP
- Satın Alma Davranışını Doğuran Etkenleri Anlamak
- Müşteri Kaybının Temel Nedenlerini Anlamak
- Ödenen Değer Hizmet Sunumu



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 gün**

BÜYÜK MÜŞTERİ YÖNETİMİ: KAM (KEY ACCOUNT MANAGEMENT)

Geleneksel satış taktiklerinin işlevini yitirdiği günümüzde, çağdaş müşteri yönetim teknik ve yaklaşımlarına yönelik farkındalık artırılmalıdır.

Bu sayede büyük müşterilerle doğru ilişkiler kurularak karlı ve sürdürülebilir iş birlikleri sağlanabilir. Program, büyük müşterilerin önemine ve özelliklerine uygun farklı satış ve müşteri yönetimi yaklaşımlarını kapsamaktadır.

Program İçeriği

- Bugünün Rekabet Ortamında Değişen Pazar, Satış, Müşteri, İhtiyaç Kavramı
- Büyük Müşteri Kimdir?
- Değişen Müşteri Yaklaşımlarını Anlamak
- Müşteri Nasıl Karar Verir ve Satın Alır?
- Müşteri Kaybının Temel Nedenlerini Anlamak
- Eşsiz Değer Teklifi- USP
- Müşteri Segmentasyonu
- Müşteride Toplam İş Deneyimi
- Müşterinin Gelecek Potansiyel Değeri
- Müşteri Yönetiminde İlişki ve Yönetim Türleri (Papyon- Elmas ve Diğerleri)
- Paydaş Yönetiminin Temel Esasları
- İlişki Ağımızı Yeniden İnşa Ediyoruz
- Satış Liderlik Etmek
- Satış Stratejisi Belirleme



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**

BAŞARININ ANAHTARI: MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

Bir yandan teknolojik gelişmelere bağlı olarak yaşanan rekabet, diğer yandan değişen müşteri davranışlarındaki belirsizlik müşteri yönetiminde farklı anlayışları zorunlu kıldı.

Bu durum müşteri odaklı olmayı, müşterileri anlayarak onların ihtiyaçlarına uygun olarak ürün veya hizmet sunabilmeyi getirdi. Yeni normalde bu değişimler karşısında şirketlerin ne yapması gerekiyor? İşte bu programda yeni gelişmelerin müşteri ilişkilerine yansımalarını ele alıyoruz.

Program İçeriği

- Müşteri İletişiminin Esasları
- Yeni Normalde Müşteri Beklentilerini Anlamak
- Karşılaşılan Müşteri Davranışları ve Profilleri
- Müşteri Nasıl Karar Verir ve Satın Alır?
- Satın Alma Davranışını Doğuran Etkenleri Anlamak (İkna Psikolojisi)
- Müşteri Algısında Hizmetin Boyutları (Teknik ve Kişisel)
- Müşteri Neden Vaz Geçer?
- Müşteri Kaybının Temel Nedenlerini Anlamak
- Müşteri Sadakatinin Esasları
- Müşteri Bağlılığı Nasıl Sağlanır?
- Ödenen Değer Hizmet Sunumu
- Müşteri Beklentilerini Doğru Anlama
- Zor Müşterileri Yönetme



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**



SATIŞ MÜZAKERESİNDE ETKİLEME VE İKNA YÖNTEMLERİ

Bu eğitim, satış ve müzakere süreçlerinde etkin iletişim, müşteri odaklılık ve ikna becerilerini geliştirmeyi hedefler.

Eğitim sonunda katılımcılar, müşteri beklentilerini doğru anlama ve yorumlama yetkinliklerini geliştirerek, müşterilere benzersiz bir değer teklifi sunabilen profesyoneller haline gelir. Bu sayede, zorlayıcı müşteri profillerini başarıyla yönetirken, uzun vadeli iş ilişkilerinde sürdürülebilir başarıyı yakalamaları hedeflenir.

Program İçeriği

- Transaksiyonel Analiz ile Benlikler
- Aynı Anlamları mı Konuşuyoruz?
- Beklentiyi Net Olarak Sunmak
- Söylenenlerin Ötesini Duymak
- Uygulama: Neden Sen?
- Müzakere, Görüşme, Pazarlık, Satış Kavramlarına Bakış
- Etkileme ve İkna 'da Zihinsel Hazırlık Süreci
- Algı ve Manipülasyon
- Konuşma ve Hipnotik Dil Kalıplarını Kullanma
- Etkileme ve iknanın Bileşenleri
- Müzakerede Tarafların Duygu Düşünce ve Davranışlarını Anlamak
- Müzakerenin Psikolojik Faktörlerini Anlamak
- Müzakere Strateji ve Taktikleri (BATNA, ZOPA, WATNA)
- Müşteri ve Müşteri Beklentilerinin Tarihsel Dönüşümü
- Satın Alma Davranışını Doğuran Etkenleri Anlamak
- Müşteri Nasıl Karar Verir ve Satın Alır?
- Müşteri Beklentilerini Doğru Anlama
- Zor Müşterileri Yönetme
- Eşsiz Değer Teklifi- USP
- Ödenen Değer Hizmet/Fayda Sunumu



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**

YÜKSEK PERFORMANSLI SATIŞ TAKIMI YÖNETİMİ

Satış ekiplerinin yönetiminde satış işlevinin lokomotifi satış elemanlarının göstermiş olduğu performanstır. Bu performansın yüksek seviyede tutulması ve geliştirilmesi yöneticilerin sorumluluğundadır.

Satış takımlarında ortak iletişim dilinin oluşturulması ortak hedefe koşmanın bir yoludur. Bu programda çalışanlarının takım olarak hareket edebilmelerinin önündeki engeller konusunda farkındalık kazanabilmelerini hedefliyoruz.

Program İçeriği:

- Uygulama: Benim Yönetim Tarzım (Kendi yönetim tarzınız ile tanışma)
- Satış Yönetimi ve Liderliği
- Takım Motivasyonun Sağlanması
- İyi Bir Ekipten Takım Olmaya Geçiş
- Satış Takımında Liderlik
- Takımların 5 Temel Eksikliği
- Satış Hedeflerini Yönetimi ve Performans Takibi
- Uygulama: Takımların Satış Performans Yönetimi
- Satış Takımlarında Durumsal Liderlik
- Satış Stratejisi ve Takım Uyumunu



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**

YÜKSEK PERFORMANSLI TAKIMLARA SATIŞ KOÇLUĞU

Yüksek performanslı takımlar oluşturmak, bireysel potansiyelleri harekete geçirerek hedeflere ulaşmanın anahtarıdır.

Bu eğitim, liderlere ve takım yöneticilerine koçluk, mentorluk ve yöneticilik kavramlarının yeni anlamlarını kazandırarak, koçluk felsefesini günlük iş süreçlerine entegre etme imkânı sunar. Katılımcılar, etkili koçluk araçlarını öğrenerek bireylerin performanslarını artırmayı ve takım ruhunu güçlendirmeyi keşfedeceklerdir.

Program İçeriği

- Koçluk, Mentorluk, Yöneticilik Tanımlarının Yeni Anlamları
- Koçluk Felsefesi Bize Ne Anlatıyor?
- Koçluk Süreci Nasıl Etkin Yönetilir?
- Etkili Koçluk Araçları
- Bireysel Değer Farkındalığı
- Potansiyelin Önündeki Engeller- Parazitler-
- Performans Nedir? Nasıl Gelişir?
- Performans Koçununun Zihin Yapısı Nasıl Olmalı? 3D
- Koç Dokunuşu: Kişide Neler Değişir, Öğrenmeyi Nasıl Harekete Geçiririz?
- Performans Koçununun İletişim Ustalığı Anlama- Dinleme- Geri Bildirim Verme
- Liderler İçin En Sık Kullanılacak Koçluk Araçları (Takdir etme, kendini yönetme, dinleme, güçlü sorular, zorlama, cesaretlendirme)
- Performans Takibi İçin KPI
- Performans Koçluğunda GROW Modeli
- Goal (Amaç- Hedef Koyma)
- Reality (Gerçeklik- Mevcut Durum Nedir?)
- Options (Seçenekler- Büyük Resmi Görmek)
- Will (İstek- Neyi Başaracağız?)



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **1 gün**

SATIŞTA DANIŞMANLIK YAKLAŞIMI

Turgut Özbek'in iki günlük "Satışta Danışmanlık Yaklaşımı" eğitimi, satış sürecine derinlemesine bir bakış sunuyor.

Program, satışın temel adımlarını danışmanlık yaklaşımıyla birleştirerek katılımcılara güven oluşturma, empatik iletişim, etkin dinleme ve doğru soru sorma becerilerini kazandırmayı hedefliyor. Hazırlık aşamalarından satış görüşmesi yönetimine, itirazların ele alınmasından satış kapama tekniklerine kadar kapsamlı bir içerik sunan bu eğitim, satışta hikaye anlatıcılığı ve müşteriye anlama gibi önemli unsurları da ele alıyor.

Program İçeriği

Satışa Dair Ufuk Turu

- Satış Nedir? A-I-D-A
- Neden Satışta Danışmanlık Yaklaşımı Önemlidir?
- Satışta Hangisi Daha Önemlidir? (Tavır – Bilgi – Beceri)
- Satışta Hikaye Anlatıcılığının Önemi

Satışın 8 Adımı

Satışın Hazırlık Safhaları - I

- Ana Konu / Niyet Listesi / Olmazsa Olmazlar / İstek Listesi

Satışın Hazırlık Safhaları - II

- Kendini Ve Müşterini Tanı ("Renkler" Testi Eşliğinde)
- Proaktif / Reaktif Davranış
- Etki Alanı – İlgi Alanı – Denetimsiz Alan
- Alternatif Üretebilme

Satış Görüşmesi Başlangıcı

- İlk İzlenim
- Güven Kurma
- Empatik Yaklaşım
- Aynı Dili Konuşma

Satış Görüşmesi Gelişimi - I

- Doğru Soru Sorma
- Etkin Dinleme

Satış Görüşmesi Gelişimi - II

- Faydaların Sunumu
- Gerçek İhtiyacı Bulma

Satış Görüşmesini Sonlandırma

- İtirazları Karşılama
- Direnç Tipleri
- Satış Kapama
- Satın Alma Sinyalleri



Eğitim Türü **Online / Yüz Yüze**

Eğitim Süresi **2 gün**

BEDİZ KILIÇKINI İLE KEYNOTE

Tarihten Günümüze Liderlik Konuşmaları

Tarihin sayfalarına adını altın harflerle yazdırmış liderlerin izlerini sürerek, onların başarılarının ve zorluklarının sırlarını keşfediyoruz. Geçmişten günümüze uzanan liderlik ilkelerini, modern iş dünyasının ihtiyaçlarıyla bir araya getirerek, katılımcılara hem tarihi bir perspektif hem de güncel uygulamalara dair içgörüler sunuyoruz.

Değişimde Kişisel Liderlik

Değişime öyle uyum sağla, öyle yönet ve biçimlendir ki kişiliğinden ve değerlerinden ödün vermeden davranışların ile gösterdiğin uyum, ilham versin! Değişimi anlamak, kendi özünü zenginleştirirken değişebilmek, çevreni ve iş sonuçlarını da dönüştürebilmek.

Belirsizlikle Yaşamak

Belirsizlik yaşadığımız süreçleri yaşarken, belirsizliğin sizde yarattığı endişenin kök sebeplerini fark edip potansiyele dönüştürmek, korku ve endişe yerine şevkle ve istekle farklı bir yaklaşımı tercih ederek yeni bir bakış açısı kazanmak.

Sen de Gelirsen, Sende Olanı Keşfetmek İçin Her şey Hazır Olacak

Koçluk yolculuğunu ertelemek için tüm bahaneler tükendi. Senden sana eşsiz bir keşif için yol tarifi duymak istiyorsan doğru yerdesin demektir.

Temel İletişim İhtiyaçlarımızın Kaynağını Anlamak

Transaksiyonel Analiz, temel insan ihtiyaçları listesine temas ihtiyacını da eklemiştir. Yeteri kadar giderilmeyen temas iletilsinin yol açtığı stresi nasıl mı yönetmeliyiz?

Kimlikler ve Benlikler

Hayatımızda sahiplendiğimiz kimliklerin hayatımızda kapladıkları yeri tanımlamak, «Ebeveyn, Yetişkin ve Çocuk» benliklerinin harekete geçirdiği davranışları tanımlayabilmek ve kimliklerimizi doğru benlik tercihlerimiz ile yönetebilmek

Ego Savaşları

İkili etkileşimde egomuzu yönetirken karşıımızdaki kişinin egosunu anlamak ve dengeyle yönetebilmek Ego durumlarını tanıyarak, neye neden nasıl davranıldığını görerek, kendinden vaz geçmeden karşılık ego durumlarını bilinç ile yönetebilmek.

Kariyerim A.Ş.

Kişilerin kendi iç kaynaklarını ve onlara engel olan parazitlerini tanıyarak potansiyellerini performansa çevirmeleri yolunda onlara farkındalık kazandırmak. Böylece kişiler kendi yetkinlik, beceri ve birikimlerini fark ederek; iş yaşamında fark yaratabiliyor ve özgür iradeleriyle kariyerlerini bir marka gibi yönetebiliyorlar.



YÖNETİM VE İNSAN SERMAYESİ DANIŞMANLIĞI

Belirsizliğin had safhada olduğu yıkıcı bir değişime maruz kalıyoruz. Geçmiş alışkanlıklarımız, esnek olmayan strateji ve planlarımız artık ihtiyaçlarımıza cevap vermiyor. Değişimle ortaya çıkan riskleri yönetmek, değişimin getirdiği fırsatları değerlendirmekle başa baş ilerliyoruz.

Tam da bu belirsizliğin içerisinde size sunduğumuz danışmanlık hizmetlerimiz ile; kurum kaynakların verimliliği, stratejik planlarının sürdürülebilirliği ve organizasyonun etkinliği kapsamında yönetici ve çalışanlara yol göstermeyi amaçlıyoruz.







Sizi daha iyi tanımak ve birlikte çalışma fırsatlarını değerlendirmek için sabırsızlanıyoruz.

Sormak istediğiniz sorular veya üzerine konuşmak istediğiniz konular varsa lütfen bize bildirin.

İlginiz ve zamanınız için teşekkür ederiz.

İletişim

www.mbakademi.com.tr

+90 555 156 01 91

mb@mbakademi.com.tr

Merkez Ofis

Vezir Sk. Ünsal Apt. Kat:9 Daire:10
Caddebostan, Kadıköy / İSTANBUL

Adres

Küçükbakkalköy, Işıklar Cd. No:37, 34750
Ataşehir/İstanbul



Sosyal Medya Hesaplarımız

