



Eğitim Portföyü

Kurumsal karar vericiler, yönetim ekipleri ve gelişim programları için bütünleşik eğitim mimarisi.



05

Program Ailesi

40

Eğitim

M/E/P

Paket Yapısı

2

Teslim Modeli



C-Level Eğitimler

Üst yönetim ve direktörlük rolleri için stratejik liderlik.

strateji liderlik fonksiyon

06

eğitim

s. 2-8



Executive Eğitimler

Liderlik, kültür, satış, değişim ve zaman disiplini.

kültür yönetim disiplin

08

eğitim

s. 9-17



Yönetişim Eğitimleri

Karar, süreç, proje, performans ve risk yönetimi.

süreç risk performans

08

eğitim

s. 18-26



İletişim Eğitimleri

Konuşma, etki, imaj, kriz ve müzakere iletişimi.

etki kriz müzakere

10

eğitim

s. 27-37



Gelişim Eğitimleri

Aile şirketleri, hizmet, mülakat ve yönetici destek rolleri.

yetkinlik hizmet uygulama

08

eğitim

s. 38-46

Strateji, iletişim, yönetim ve uygulama disiplini birleştiren kurumsal gelişim portföyü.



C-Level Eğitimler

Üst yönetim rolleri için stratejik liderlik, karar, marka ve fonksiyonel direktörlük gelişimi.

06

Eğitim Programı

Program Başlıkları

06 eğitim

01	Bütünsel Liderlik ve Etkin Yönetim Eğitimi İletişim, karar, zaman, stres, taahhüt ve sorumluluk yönetimini birleştiren özel yönetici gelişim programı	 5 Faz · 12 Modül	s. 3
02	İnsan Kaynakları Direktörlüğü (CHRO) Eğitimi İK'ı operasyonel personel yönetiminden çıkarıp strateji, organizasyon, yetenek, kültür, performans, veri ve dönüşüm merkezine taşıyan CHRO seviyesinde gelişim programı.	 3 Faz · 18 Modül	s. 4
03	Pazarlama Direktörlüğü (CMO) Eğitimi Marka, pazar, müşteri, dijital büyüme, deneyim, veri, teknoloji ve stratejik pazarlama liderliği masterclass programı.	 3 Faz · 18 Modül	s. 5
04	Kurumsal İletişim Direktörlüğü (CCO) Eğitimi İtibar, güven, kurum anlatısı, medya, iç iletişim, kriz, sürdürülebilirlik ve paydaş yönetimini bütünleştiren stratejik direktörlük programı.	 3 Faz · 18 Modül	s. 6
05	Müşteri İlişkileri ve Deneyimi Direktörlüğü (CXO) Eğitimi CRM, müşteri deneyimi, sadakat, veri, omnichannel temas ve yapay zeka destekli ilişki yönetimi masterclass programı.	 3 Faz · 18 Modül	s. 7
06	Satın Alma ve İdari İşler Direktörlüğü (CPO) Eğitimi C-Level satın alma, tedarik ekosistemi, idari operasyon, tesis yönetimi, maliyet, risk, dijital dönüşüm ve kurumsal hizmet liderliği masterclass programı.	 3 Faz · 12 Modül	s. 8

Karar vericiler için sade, güçlü ve uygulanabilir kurumsal gelişim mimarisi.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Yönetici Liderliği ve Stratejik Yönetim Ustası Eğitimi

İletişim, karar, zaman, stres, taahhüt ve sorumluluk yönetimini birleştiren özel yönetici gelişim programı

5
Faz

12
Modül

Mikro / Eko / Pro

Yüz Yüze / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Yönetici, müdür, direktör adayı, ekip lideri, proje yöneticisi, iş birimi sorumlusu ve kritik karar alan profesyoneller



AMAÇ

İletişim, karar, zaman, stres ve taahhüt başlıklarını tek yönetici gelişim sisteminde birleştirmek



SÜRE

Ana öneri: 2 gün | Mikro 1 gün | Eko 2 gün | Pro 3 gün



FORMAT

Yüz yüze, özel oturum, düşük katılımcı ve uygulamalı



KURUMSAL FAYDA

Daha sağlıklı iletişim kuran, kararda sistematik, strese dengeli ve riskte dikkatli yöneticiler



ANA PROBLEM

Liderlik, iletişim, karar, zaman, stres ve sorumluluk başlıklarının gerçek hayatta ayrı ama aşınması

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Liderlik



İletişim



Karar



Zaman



Risk

Program; liderliği soyut motivasyon alanından çıkarıp iletişim, karar, öncelik, zaman, stres, taahhüt, risk ve kurumsal temsil davranışlarını ayrı sistem içinde çalıştırır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- Faz 1: Yöneticinin Liderlik Zeminini
- Faz 2: İletişim, Güven ve İnsan Yönetimi
- Faz 3: Karar, Öncelik ve Zaman Disiplini
- Faz 4: Sorumluluk, Taahhüt ve Risk Yönetimi
- Faz 5: Stres, Kriz ve Yönetici Dayanıklılığı

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 2

Faz 1 – Yöneticinin Liderlik Zeminini

- Yönetici Rolü & Liderlik Etkisi
- Öz Farkındalık, Güvenilirlik & Tarz

Modül 3 – 5

Faz 2 – İletişim, Güven ve İnsan Yönetimi

- Netlik, Dinleme & Etki Dili
- Psikolojik Güvenlik & Ekip İklimi
- Geri Bildirim & Zor Konuşmalar

Modül 6 – 8

Faz 3 – Karar, Öncelik ve Zaman Disiplini

- Önceliklendirme & Stratejik Odak
- Karar Verme, Belirsizlik & Risk Yönetimi
- Zamanı, Enerjiyi, Delegasyon & İş Takibi

Modül 9 – 10

Faz 4 – Sorumluluk, Taahhüt ve Risk Yönetimi

- Sözleşme Farkındalığı & Kapsam
- Kayit Disiplini, Paydaş Yönetimi & Müzakere

Modül 11 – 12

Faz 5 – Stres, Kriz ve Yönetici Dayanıklılığı

- Stres Yönetimi & Öz Regülasyon
- Kriz, Değişim & 30 Günlük Plan

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Yüz Yüze / Online



MİKRO 1 GÜN

Yoğun farkındalık, kısa gerçek vaka, mini karar/öncelik uygulaması, 30 günlük kısa aksiyon notu



EKO 2 GÜN

Ara önerilen model; bireysel teşhis, gerçek vaka, birebir role-play ve kişisel uygulama planı



PRO 3 GÜN

Derinleştirilmiş masterclass, paylaş mülakatlar, kriz & iletişim, sözleşme-risk laboratuvarı, 30-60-90 günlük dönüşüm dosyası

6 UYGULAMALAR



Kişisel Liderlik Aynası



Gerçek Vaka Çalışmaları



Zor Konuşma Role-Play'i



Karar Matrisi Analizi



Stres Tetikleyici Haritası



30 Günlük Uygulama Planı

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- Daha net yönetici rolü
- Güven veren iletişim dili
- Karar ve öncelik disiplini
- Zaman ve enerji yönetimi
- Taahhüt ve risk farkındalığı
- Stres altında liderlik dengesi

99 Liderliği iletişim, karar, zaman, stres ve sorumluluk disiplinleriyle bütünleştiren özel yönetici gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

İnsan Kaynakları Direktörlüğü Eğitimi

İK'yı operasyonel personel yönetiminden çıkarıp strateji, organizasyon, yetenek, kültür, performans, veri ve dönüşüm merkezine taşıyan CHRO seviyesinde gelişim programı.

3 Faz

18 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE	İnsan kaynakları direktörleri, İK müdürleri, CHRO adayları, İK iş ortakları, yetenek yönetimi liderleri ve üst yönetim ekipleri
AMAÇ	İK'yı süreç yürüten departman olmaktan çıkarıp kurumun insan, organizasyon, kültür ve dönüşüm stratejisini yöneten C-Level fonksiyona taşımak
SÜRE	Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G
SEVİYE	Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Program; İK fonksiyonunu işe alım ve özlük sınırından çıkararak organizasyon tasarımı, iş gücü planlama, yetenek kazanımı, performans, ücret, çalışan deneyimi, insan riski, analitik ve dijital İK boyutlarıyla stratejik karar masasına taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 6

Faz 1 – Stratejik İK ve Organizasyon

- CHRO Zihniyeti
- İK Yönetimi & HR Modeli
- İnsan Stratejisi
- Organizasyon & Rol Mimarisi
- İş Gücü Planlama
- Yetkinlik & Liderlik Standardı

Modül 7 – 12

Faz 2 – Yetenek ve Performans

- Yetenek Kazanımı & EVP
- Seçme, Değerlendirme & Onboarding
- Performans Yönetimi
- Geri Bildirim & Kalibrasyon
- Gelişim, Kariyer & Yedekleme
- Ücret, Yan Hak & Toplam Ödül

Modül 13 – 18

Faz 3 – Kültür, Veri ve CHRO Etkisi

- Çalışan İlişkileri & İnsan Riski
- Kültür, Deneyim & Bağlılık
- DEİ & Wellbeing
- İK Analitiği & Dashboard
- Dijital İK & Yapay Zeka
- CHRO Etkisi & Stratejik Sunum

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO	EKO	PRO
1 gün - Yoğun farkındalık - Mini vaka ve hızlı teşhis 30 günlük aksiyon notu	2 gün - Atölye + uygulama - Vaka ve geri bildirim 60 günlük uygulama planı	3 gün - Simülasyon ve laboratuvar - Derin geri bildirim 90 günlük yol haritası

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

6 UYGULAMALAR

01 İş Gücü Planlama Atölyesi	02 Mülakat & Onboarding Tasarımı
03 KPI/OKR Kurgusu	04 Ücret ve Yan Hak Senaryosu
05 İK Dashboard Laboratuvarı	06 CHRO Yönetim Sunumu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

Stratejik İK bakışı	Organizasyon netliği	Yetenek sistemi
Ölçülebilir performans	Veriyle konuşan İK	CHRO etkisi



İK'yı destek fonksiyonu olmaktan çıkarıp kurumun insan ve organizasyon stratejisi merkezine yerleştiren ölçülebilir gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Pazarlama Direktörlüğü (CMO) Eğitimi

Marka, pazar, müşteri, dijital büyüme, deneyim, veri, teknoloji ve stratejik pazarlama liderliği masterclass programı.



3 Faz



18 Modül



Mikro / Eko / Pro



Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

CMO adayları, pazarlama direktörleri, marka ve büyüme liderleri



AMAÇ

Pazarlamayı stratejik büyüme, marka ve müşteri değeri sistemi olarak yönetmek



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Pazar



Müşteri İlgüsü



Marka



Dijital Büyüme



Veri & Teknoloji

Program; pazarlama fonksiyonunu kampanya ve görünürlük alanından çıkarıp pazar aklı, müşteri içgörüsü, marka değeri, dijital büyüme, deneyim, veri ve üst yönetim etkisi eksenine taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

33%

34%

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Pazar, Müşteri ve Marka

Modül 1 – 6

Faz 1: Pazar, Müşteri ve Marka Stratejisini Kurlmak

- 1. CMO Rolü & Stratejik Pazarlama
- 2. Pazar Araştırması & İçgörü
- 3. Segmentasyon, Persona & JTBD

- 4. Marka Stratejisi & Konumlandırma
- 5. Değer Önerisi & Portföy
- 6. GTM & Lansman

2

Faz 2 — Dijital Büyüme ve Deneyim

Modül 7 – 12

Faz 2: Dijital Büyüme, Deneyim ve Kanal Ekosistemini Yönetmek

- 7. Kampanya Mimarlığı
- 8. Dijital Ekosistem & Influencer
- 9. Performans Pazarlaması & Growth

- 10. CX, UX/UI & Omnichannel
- 11. CRM, Sadakat & Yaşam Döngüsü
- 12. Medya Planlama & Bütçe

3

Faz 3 — Liderlik, Veri ve Kurumsal Etki

Modül 13 – 18

Faz 3: CMO Liderliği, Veri, Teknoloji ve Kurumsal Etkiyi İnşa Etmek

- 13. Veri, Analitik & ROI
- 14. MarTech, AI & Otomasyon
- 15. İtibar, PR & Kriz Etkisi

- 16. Ekip, Ajans & Paydaş Yönetimi
- 17. Etik, Veri Mahremiyeti & Sürdürülebilirlik
- 18. Final CMO Strateji Laboratuvarı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

1 gün

Yoğun farkındalık

Mini vaka ve araçlar

30 günlük aksiyon notu



EKO

2 gün

Atölye + uygulama

Roll-play ve geri bildirim

60 günlük plan



PRO

3 gün

Simülasyon ve laboratuvar

Derin geri bildirim

90 günlük CMO yol haritası

6 UYGULAMALAR



CMO Olgunluk Teşhisi



Persona & JTBD Atölyesi



Marka Konumlandırma Tuvalu



Dijital Kanal Rol Haritası



KPI / Dashboard Okuma



Ajans Brief Role-Play'i

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

01

Stratejik CMO bakışı

02

Daha net marka konumu

03

Güçlü müşteri içgörüsü

04

Ölçülebilir dijital performans

05

CX / CRM disiplini

06

Veriyle konuşan pazarlama dili

Pazarlamayı görünürlükten büyüme, marka, müşteri ve veri liderliğine taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Kurumsal İletişim Direktörü Eğitimi

İtibar, güven, kurum anlatısı, medya, iç iletişim, kriz, sürdürülebilirlik ve paydaş yönetimini bütünleştiren stratejik direktörlük programı.



3 Faz



18 Modül



Mikro / Eko / Pro



Sınıf İçi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Stratejik rol, anlatı, paydaş, itibar ve lider iletişimi
- 33% Faz 2: İç iletişim, değişim, medya, dijital itibar ve ESG
- 34% Faz 3: Kriz, temsil, etik, ekip / ajans yönetimi ve dashboard

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Stratejik Zemin

Modül 1 – 6

- 1. Stratejik Rol & Yetki Alanı
- 2. Kurum Anlatısı & Mesaj Mimarisi
- 3. Paydaş Haritalama & Algı Ekosistemi
- 4. İtibar, Güven & Algı Yönetimi
- 5. CEO & Lider İletişimi
- 6. Sözcülük, Temsil & Mesaj Disiplini

2

Faz 2 — İletişim Ekosistemi

Modül 7 – 12

- 7. İç İletişim & Çalışan Bağlılığı
- 8. Değişim & Dönüşüm İletişimi
- 9. Medya İlişkileri & Yayıncılık
- 10. Dijital İletişim & Online İtibar
- 11. Kamu İlişkileri & Regülasyon
- 12. Sürdürülebilirlik & ESG İletişimi

3

Faz 3 — Risk, Ölçüm ve Direktörlük

Modül 13 – 18

- 13. Kriz İletişimi & Erken Uyarı
- 14. Etkinlik, Protokol & Sponsorluk
- 15. İşveren Markası & Çalışan Elçiliği
- 16. Etik, KVKK, AI & Dezenformasyon
- 17. Ekip, Ajans, Bütçe & Yönetişim
- 18. Dashboard & Final Simülasyon

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Kurumsal iletişim direktörleri, iletişim müdürleri, PR / medya ilişkileri yöneticileri ve iletişim lider adayları



AMAÇ

Kurumsal iletişimi; itibar, güven, lider dili, paydaş yönetimi ve kriz refleksi ekseninde stratejik olarak yönetmek



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



İtibar



Güven



Kurum Anlatısı



Kriz



Paydaş & Medya

Program; kurumsal iletişimi duyuru ve görünürlük işinden çıkarıp kurum anlatısı, paydaş ilişkileri, lider iletişimi, medya, kriz, ESG ve ölçüm boyutlarıyla üst yönetim etkisi olan stratejik bir direktörlük alanına taşır.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR



Kurum Anlatısı Laboratuvarı



Paydaş Risk Haritası



CEO Townhall Role-Play'i



Kriz Masası Simülasyonu



Dijital İtibar Denetimi



Dashboard Sunumu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR



Stratejik iletişim bakışı



Daha net kurum anlatısı



Güçlü paydaş haritası



Ölçülebilir iletişim performansı



Kriz refleksi & sözcülük disiplini



Veriyle konuşan iletişim dili



Kurumsal iletişimi görünürlükten güven, itibar, paydaş ve kriz liderliğine taşıyan ölçülebilir gelişim programı.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) Direktörlüğü Eğitimi

CRM, müşteri deneyimi, sadakat, veri, omnichannel temas ve yapay zekâ destekli ilişki yönetimi masterclass programı.

3
Faz

18
Modül

Mikro / Eko / Pro Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

CRM direktörleri, müşteri deneyimi ekipleri, satış sonrası hizmet ekipleri, çağrı merkezi liderleri ve müşteri temas lider adayları



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



AMAÇ

Müşteri ilişkilerini veri, deneyim, sadakat ve kurumsal büyüme ekseninde stratejik olarak yönetmek



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Deneyim



Müşteri İlgörüsü



Sadakat



Omnichannel



Veri & AI

Program; müşteri ilişkilerini yalnızca iletişim veya şikâyet yönetimi alanından çıkarıp müşteri psikolojisi, deneyim tasarımı, veri disiplini, sadakat, çok kanallı temas ve yapay zekâ destekli karar eksenine taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Müşteri stratejisi, psikolojisi, segmentasyon ve deneyim zihniyeti
- 33% Faz 2: Operasyonel CRM, iletişim, şikâyet, temas ve retention
- 34% Faz 3: Analitik CRM, sadakat, AI, kriz ve dönüşüm

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1–6

Faz 1 — Müşteri Stratejisi ve Deneyim Zihniyeti

1. CRM & CX'in Stratejik Temeli
2. Müşteri Psikolojisi & Beklenti
3. Müşteri Odaklı Kurum Kültürü
4. Segmentasyon, Persona & Değer
5. Müşteri Yolculuğu & Temaslar
6. İç Müşteri & Sahiplenme

Modül 7–12

Faz 2 — Operasyonel CRM ve Temas Yönetimi

7. Etkili İletişim & İhtiyaç Analizi
8. Zor Müşteri & Gerilim Yönetimi
9. Şikâyet & Hizmet Telifisi
10. CRM Veri Disiplini
11. Omnichannel & Dijital Dil
12. Retention & Churn Önleme

Modül 13–18

Faz 3 — Analitik CRM, Sadakat ve Dönüşüm

13. Analitik CRM & Göstergeler
14. Sadakat, Tavsiye & CLV
15. Kişiselleştirme & Müşteri Başarısı
16. Yapay Zekâ, Etik & KVKK
17. Sosyal Medya, Kriz & İtibar
18. Final CRM / CX Laboratuvarı

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve mikro uygulama
- 30 günlük aksiyon notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR



Persona Kartı Üretimi



Müşteri Yolculuğu Haritası



Zor Müşteri Role-Play'i



CRM Kayıt Kalitesi Egzersizi



Dijital Yanıt Atölyesi



Final CX Laboratuvarı

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- ✓ Stratejik CRM bakışı
- ✓ Daha net müşteri yolculuğu
- ✓ Güçlü şikâyet & takip disiplini
- ✓ Ölçülebilir deneyim performansı
- ✓ Sadakat ve retention yaklaşımı
- ✓ Veriyle konuşan ilişki dili

99 Müşteri ilişkilerini memnuniyet söyleminden deneyim, sadakat, veri ve kurumsal büyümeye taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Satın Alma ve İdari İşler Direktörlüğü Eğitimi

C-Level satın alma, tedarik ekosistemi, idari operasyon, tesis yönetimi, maliyet, risk, dijital dönüşüm ve kurumsal hizmet liderliği masterclass programı.

3 Faz

12 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE	Satın alma direktörleri, idari işler direktörleri, CPO adayları, operasyon ve destek hizmetleri liderleri
AMAÇ	Satın alma ve idari işleri maliyet, risk, tedarik, hizmet kalitesi ve süreklilik ekseninde stratejik yönetmek
SÜRE	Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G
SEVİYE	Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Program; satın alma ve idari işleri yalnızca fiyat/pazarlık odağından çıkarıp kurumsal değer, tedarik dayanıklılığı, toplam maliyet, hizmet kalitesi, risk, dijitalleşme ve üst yönetim raporlaması eksenine taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 4

Faz 1 – Stratejik Direktörlük ve Satın Alma Sistemi

1. C-Level Stratejik Rol
2. Operating Model & Yönetişim
3. Talep Yönetimi & Kategorisi
4. Tedarikçi Portföyü & SRM

Modül 5 – 8

Faz 2 – Maliyet, Sözleşme, Müzakere ve İdari Operasyon

5. Sözleşme, Uyum & Etik
6. TCO, Bütçe & Finansal Etki
7. C-Level Müzakere & Değer
8. İdari İşler, Tesis & Varlık

Modül 9 – 12

Faz 3 – Risk, Dijitalleşme, Veri ve Liderlik

9. Çalışan Deneyimi & Hizmet
10. Risk, Kriz, ESG & KVKK
11. ERP/S2P, Yapay Zekâ, KPI
12. Liderlik & Final Simülasyon

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO	EKO	PRO
– 1 gün – Yoğun farkındalık – Mini vaka ve araçlar – 30 günlük aksiyon notu	– 2 gün – Atölye + uygulama – Kısa role-play – 60 günlük uygulama planı	– 3 gün – Simülasyon ve laboratuvar – Derin geri bildirim – 30-60-90 yol haritası
Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online		

6 UYGULAMALAR

01 Fonksiyon Olgunluk Analizi	02 Kategori Haritalama Atölyesi
03 Tedarikçi Risk Laboratuvarı	04 Müzakere Role-Play'i
05 SLA / Hizmet Denetimi	06 KPI / Dashboard Taslağı

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

Stratejik satın alma bakışı	Maliyet ve TCO disiplini	Tedarikçi ve risk yönetimi
İdari hizmet mimarisi	KPI ve dashboard yönetimi	C-Level yönetici yetkinliği



Satın almayı fiyat/pazarlıktan değer, risk, maliyet ve operasyonel süreklilik liderliğine taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



Executive Eğitimler

Yöneticilerin liderlik, kültür, satış, değişim, stres ve zaman disiplinlerini güçlendiren program ailesi.

08

Eğitim Programı

Program Başlıkları

08 eğitim

01	Yeni Nesil Liderlik Eğitimi Değişen iş dünyasında insan, ekip, güven, karar ve dönüşüm yönetimine odaklanan kurumsal liderlik gelişim programı.	3 Faz · 10 Modül	s. 10
02	Çoklu Zeka Eğitimi - IQ, EQ, SQ Zihinsel berraklık, duygusal olgunluk ve anlam odaklı karar gücüyle kişisel ve kurumsal performansı artırma programı.	3 Faz · 12 Modül	s. 11
03	D.İ.K.K.A.T Eğitimi Dinle - İzle - Katıl - Karış - Anla - Tatbik Et / Tekrarla odaklanma, sosyal katılım, öğrenme ve davranışa geçiş masterclass programı.	3 Faz · 12 Modül	s. 12
04	Kurumsallaşma ve Kurum Kültürü Eğitimi Kişiye bağımlı işleyişten rol, süreç, veri, karar ve kültür standardı olan sürdürülebilir kurum sistemine geçiş programı.	3 Faz · 12 Modül	s. 13
05	Stratejik Pazarlama ve Satış Yönetimi Eğitimi Pazarı okumak, markayı konumlandırmak, satış döngüsünü yönetmek ve müşteri değerini büyütmek.	3 Faz · 15 Modül	s. 14
06	Stres Yönetimi Eğitimi Baskı altında denge, odak, duygu regülasyonu ve kurumsal dayanıklılık.	3 Faz · 9 Modül	s. 15
07	Değişim Yönetimi Eğitimi Kurumsal dönüşüm süreçlerinde insan, iletişim, direnç ve uyum yönetimi.	3 Faz · 9 Modül	s. 16
08	Zaman Yönetimi ve Stratejik Planlama Eğitimi Yoğunluktan önceliğe, günlük iş akışından stratejik uygulama disiplinine.	3 Faz · 10 Modül	s. 17

Karar vericiler için sade, güçlü ve uygulanabilir kurumsal gelişim mimarisi.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Yeni Nesil Liderlik Eğitimi

Değişen iş dünyasında insan, ekip, güven, karar ve dönüşüm yönetimine odaklanan kurumsal liderlik gelişim programı.

3 Faz

10 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Üst ve orta kademe yöneticiler, ekip liderleri, proje yöneticileri, yeni yönetici adayları ve insan yönetimi sorumluluğu taşıyan profesyoneller.

AMAÇ

Liderliği unvan ve kontrolden çıkarıp güven, etki, insan yönetimi ve dönüşüm becerisine dönüştürmek.

SÜRE

Mikro 1 gün | Eko 2 gün | Pro 3 gün

TESLİM MODELİ

Sınıf içi ve online

KURUMSAL FAYDA

Daha açık iletişim, yüksek güven, güçlü ekip bağlılığı ve sürdürülebilir performans kültürü.

ANA PROBLEM

Klasik yönetici refleksi ile yeni nesil çalışan, ekip ve kurum beklentileri arasındaki boşluk.

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Liderlik



Güven



İletişim



Değişim



Karar

Program; liderliği yalnızca iş takibi olmaktan çıkarır. Katılımcı, öz farkındalık, psikolojik güven, geri bildirim, motivasyon, kuşaklar, değişim ve kriz başlıklarında uygulanabilir liderlik davranışları geliştirir.

3 GENEL FAZLANDIRMA

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Liderin Kendini Tanıması ve Yeni Liderlik Zihniyeti

Modül 1-3

Faz 1: Liderin Kendini Tanıması ve Yeni Liderlik Zihniyeti

- Yeni Nesil Liderlik Gerçekliği
- Liderin Kendini Tanıması

- Değer, Güven ve Liderlik Karakteri

2

Faz 2 — İnsan, Ekip ve Güven Yönetimi

Modül 4-7

Faz 2: İnsan, Ekip ve Güven Yönetimi

- Psikolojik Güven ve Ekip İklimi
- Etkili İletişim, Geri Bildirim ve Zor Konuşmalar

- Motivasyon, Bağlılık ve Performans Yönetimi
- Kuşaklar, Çeşitlilik ve Ekip Dinamikleri

3

Faz 3 — Değişim, Kriz, Dijital Çağ ve Liderlik Simülasyonu

Modül 8-10

Faz 3: Değişim, Kriz, Dijital Çağ ve Liderlik Simülasyonu

- Değişim, Çeviklik ve Dijital Dönüşüm Liderliği
- Kriz, Belirsizlik ve Karar Liderliği

- Liderlik Simülasyonu ve 30-60-90 Günlük Gelişim Planı

3 fazlı yapı modüler, esnek ve ölçeklenebilir şekilde tasarlanmıştır; süre ve içerik kurum ihtiyacına göre büyüyebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO 1 GÜN



Yoğun farkındalık, mini vaka, kısa uygulama ve 30 günlük aksiyon notu



EKO 2 GÜN



Ana önerilen model; vaka analizi, kısa role-play ve 60 günlük liderlik uygulama planı



PRO 3 GÜN



Derin vaka, değişim ve kriz simülasyonu, final liderlik uygulaması ve 30-60-90 plan

6 UYGULAMALAR

- Liderlik Aynası
- Sessiz Ekip Vakası
- Zor Konuşma Role-Play'i
- Motivasyon Haritası
- Değişim İletişimi Atölyesi
- Kriz Karar Kartı

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- 01 Liderlik tarzı farkındalığı
- 02 Psikolojik güven kurma becerisi
- 03 Geri bildirim ve zor konuşma yetkinliği
- 04 Motivasyon ve bağlılık yönetimi
- 05 Değişim ve kriz liderliği
- 06 30-60-90 günlük gelişim planı

Liderliği unvandan güvene, etkiden dönüşüme taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Çoklu Zeka Kullanımı Eğitimi: IQ, EQ, SQ

Zihinsel berraklık, duygusal olgunluk ve anlam odaklı karar gücüyle kişisel ve kurumsal performansı artırma programı.



3 Faz



12 Modül



Mikro / Eko / Pro



Sınıf İçi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Zekayı yeniden tanıma ve kendini keşfetme
- 33% Faz 2: IQ, EQ, SQ ve sosyal zeka araç seti
- 34% Faz 3: Çoklu zekayı iş, sosyal hayat ve liderlikte kullanma

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

- Faz 1 — Zekayı Yeniden Tanıma** Modül 1 – 4
 - 1. Zekaya Yeni Bakış
 - 2. Kişisel Zeka Haritası
 - 3. Türkiye’de Zeka Algısı
 - 4. Zeka Tipleri & İş Hayatı
- Faz 2 — IQ / EQ / SQ Araç Seti** Modül 5 – 8
 - 5. IQ: Analitik Düşünme
 - 6. EQ: Öz Yönetim
 - 7. Sosyal Zeka & Empati
 - 8. SQ: Değerler & Amaç
- Faz 3 — Uygulama ve Entegrasyon** Modül 9 – 12
 - 9. Çoklu Zekalarla İletişim
 - 10. İş Hayatında Çoklu Zeka
 - 11. Liderlik & Takım Zekası
 - 12. Kriz, Karar & Final Lab.

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

- HEDEF KİTLE**
Yöneticiler, ekip liderleri, İK profesyonelleri, eğitim / gelişim sorumluları ve potansiyelini daha bilinçli kullanmak isteyen profesyoneller
- AMAÇ**
Katılımcının IQ, EQ, SQ ve sosyal zeka kapasitesini tanımasını; bu kapasiteyi karar, iletişim, ilişki ve liderlik performansına dönüştürmesini sağlamak
- SÜRE**
Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G
- SEVİYE**
Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE

- IQ EQ SQ Sosyal Zeka
- Karar Gücü

Program; zekayı tek skor değil çoklu kapasite sistemi olarak ele alır. Analitik düşünme, duygusal farkındalık, sosyal okuma, anlam-değer pusulası ve karar kalitesini iş, ilişki ve liderlik uygulamalarına taşır.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR

- Çoklu Zeka Haritası
- IQ-EQ-SQ Karar Odası
- Sessiz Toplantı Role-Play'i
- Takım Zekası Atölyesi
- Rol-Zeka Uyum Kanvası
- Final Kriz Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- Çoklu zeka farkındalığı
- Daha net kişisel zeka haritası
- Analitik ve duygusal denge
- Güçlü iletişim ve empati
- Liderlikte ortak akıl
- Krizde IQ-EQ-SQ entegrasyonu



Zekayı tek skor olmaktan çıkarıp analitik güç, duygusal olgunluk, anlam pusulası ve liderlik etkisine taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

D.İ.K.K.A.T Eğitimi

Dinle - İzle - Katıl - Karış - Anla - Tatbik Et / Tekrarla odaklanma, sosyal katılım, öğrenme ve davranışa geçiş masterclass programı.



Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Yöneticiler, ekip liderleri, eğitim / gelişim profesyonelleri, öğretmenler ve dikkat, öğrenme, sosyal katılım becerilerini geliştirmek isteyen katılımcılar



AMAÇ

Dikkat, dinleme, gözlem, katılım, dürtü yönetimi, anlama ve davranış transferi becerilerini sistemli biçimde güçlendirmek



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



SEVİYE

Orta - İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Dinle



İzle



Katıl



Anla



Tatbik

Program; dikkat sorununu ahlaki kusur gibi değil, gözlemlenebilir, düzenlenebilir ve çevreyle birlikte yönetilebilir bir sistem olarak ele alır. Dinleme, sosyal katılım, dürtü yönetimi, öğrenme ve davranış transferini iş, okul ve günlük yaşama taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Dikkati yeniden tanıma ve iç regülasyon
- 33% Faz 2: Sosyal katılım, öğrenme ve enerji yönetimi
- 34% Faz 3: Anlama, uygulama ve kalıcı davranış sistemi

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 4

Faz 1 – Dikkat ve Algı Zemini

1. Dikkatin Haritası
2. Dinleme ve İç Regülasyon
3. İzleme Becerisi
4. Dikkat Mimarı Olmak

Modül 5 – 8

Faz 2 – Sosyal Katılım ve Regülasyon

5. Katılma Cesareti
6. Öğrenmeye Katılmak
7. Karış ama Dağılma
8. İlişkiye Karışmak

Modül 9 – 12

Faz 3 – Anlama, Tatbik ve Tekrar

9. Anlama Kasları
10. Anladığını Göster
11. Tatbik Et
12. Tekrarla

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR



Kişisel Dikkat Haritası



Dinleme Laboratuvarı



Sosyal Katılım Merdiveni



Dikkat Mimari Planı



Teach-back Provası



Final D.İ.K.K.A.T Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- ✓ Dikkat farkındalığı
- ✓ Daha güçlü dinleme disiplini
- ✓ Sosyal katılım cesareti
- ✓ Dürtü ve enerji yönetimi
- ✓ Anlama ve öğrenme kalitesi
- ✓ Kalıcı davranış ve tekrar sistemi



Dikkati suçlamadan anlayıp dinleme, katılım, anlama ve davranışa geçiş taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Kurumsallaşma ve Kurum Kültürü Eğitimi

Kişiyi bağımlı işleyişten rol, süreç, veri, karar ve kültür standardı olan sürdürülebilir kurum sistemine geçiş programı.

3 Faz 12 Modül Mikro / Eko / Pro Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

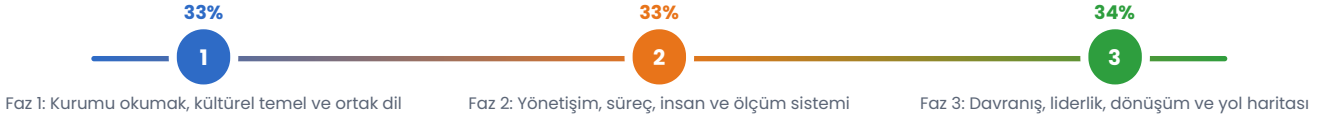
HEDEF KİTLE	İşletme sahipleri, yöneticiler, aile şirketleri, yönetici adayları, İK ve kurumsal gelişim profesyonelleri
AMAÇ	Kişiyi bağımlı işleyiş rol, süreç, karar, veri ve kültür standardı olan kurumsal sisteme dönüştürmek
SÜRE	Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G
SEVİYE	Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Program; kurumsallaşmayı evrak ve prosedür işi olmaktan çıkarıp rol, yetki, süreç, kurumsal hafıza, liderlik davranışı ve kültür standardı olan sürdürülebilir kurum sistemine taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 4

Faz 1 – Kurumu Okumak

1. Kurumsallaşma ve kültüre giriş
2. Kültürün görünmeyen mimarisi
3. Türkiye’de kurumsallaşma gerçeği
4. Kurumsal kimlik, değerler ve dil

Modül 5 – 8

Faz 2 – Sistemi Kurlmak

5. Yönetişim, organizasyon ve karar
6. Süreç, standartlar ve hafıza
7. İK, liderlik ve performans
8. Ölçüm, veri ve hesap verebilirlik

Modül 9 – 12

Faz 3 – Kültürü Yaşatmak

9. İletişim, toplantı ve geri bildirim
10. Değişim, direnç ve kültür dönüşümü
11. Mevcut durum, SWOT ve yol haritası
12. Final simülasyon: kurumsal sistem

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO	EKO	PRO
– 1 gün – Yoğun farkındalık – Mini vaka ve hızlı teşhis – 30 günlük aksiyon notu	– 2 gün – Atölye + uygulama – Kısa role-play ve geri bildirim – 60 günlük uygulama planı	– 3 gün – Simülasyon ve laboratuvar – Derin geri bildirim – 30-60-90 yol haritası
Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online		

6 UYGULAMALAR

01 Kurumsallaşma Olgunluk Teşhisi	02 Kültür Haritalama
03 Karar Matrisi Atölyesi	04 Süreç & SOP Laboratuvarı
05 Direnç Analizi Simülasyonu	06 Yol Haritası Sunumu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

Kişiyi bağımlılığı görme	Daha net kurum kültürü	Rol, yetki ve karar sistemi
Süreç ve kurumsal hafıza	Liderlik ve performans bağı	30-60-90 yol haritası



Kurumsallaşmayı kişiyi bağımlı işleyişten güven, sistem, kültür ve sürdürülebilir yönetim standardına taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Stratejik Pazarlama ve Satış Yönetimi Eğitimi

Pazarı okumak, markayı konumlandırmak, satış döngüsünü yönetmek ve müşteri değerini büyütmek.



3 Faz



15 Modül



Mikro / Eko / Pro



Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Satış ekipleri, satış yöneticileri, pazarlama ekipleri, iş geliştirme ekipleri, bayi/distribütör yöneticileri ve ticari büyüme liderleri



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



AMAÇ

Pazarı, müşteriyi, markayı, satış döngüsünü, CRM'i ve gelir performansını tek ticari sistem olarak yönetmek



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Pazar



Marka



Satış



CRM



Gelir

Program; pazarlama ve satış ayrı kampanya ve hedef baskısı olmaktan çıkıp pazar içgörüsü, marka, satış görüşmesi, CRM, kanal ve KPI üzerinden sürdürülebilir gelir sistemi haline taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

33%

34%

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 – Stratejik Zemin

Modül 1 – 5

Faz 1: Pazarı, müşteriyi ve markayı kurmak

- 1. Pazarlama & satış ekosistemi
- 2. Pazar araştırması & rekabet
- 3. STP, persona & konumlandırma

- 4. Pazarlama karması, GTM
- 5. Marka, değer önerisi & hikâye

2

Faz 2 – Satış Ekosistemi

Modül 6 – 10

Faz 2: Satış görüşmesini ve değer aktarımını yönetmek

- 6. Satış döngüsü ve modern satış
- 7. SPIN ve aktif dinleme
- 8. FAB, demo ve değer sunumu

- 9. Sosyal kanıt & storytelling
- 10. İtiraz, müzakere ve kapama

3

Faz 3 – Gelir ve Müşteri Değeri

Modül 11 – 15

Faz 3: Geliri, kanalı ve müşteri değerini büyütmek

- 11. Kampanya ve dijital kanal
- 12. CRM, CLV ve sadakat
- 13. Pipeline, forecast ve CRM

- 14. Kanal, bayi ve kilit müşteri
- 15. KPI ve final laboratuvarı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

1 gün

Yoğun farkındalık

Mini vaka ve hızlı teşhis

30 günlük aksiyon notu



EKO

2 gün

Atölye + uygulama

Kısa role-play ve geri bildirim

60 günlük uygulama planı



PRO

3 gün

Simülasyon ve laboratuvar

Pipeline kliniği

30-60-90 yol haritası

6 UYGULAMALAR



Ticari Sistem Hızlı Teşhisi



Persona & STP Atölyesi



Değer Önerisi Yeniden Yazımı



SPIN Klinik Role-Play



Pipeline Kliniği



90 Günlük Yol Haritası

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

01

Stratejik pazar okuma

02

Daha net marka konumu

03

Güçlü müşteri içgörüsü

04

Satış döngüsü ve SPIN disiplini

05

CRM, pipeline ve KPI takibi

06

90 günlük ticari yol haritası

Pazarlamayı görünürlükten, satış hedef baskısından çıkıp güven, değer, CRM ve sürdürülebilir gelir liderliğine taşıyan gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Stres Yönetimi Eğitimi

Baskı altında denge, odak, duygu regülasyonu ve kurumsal dayanıklılık.

3 Faz

9 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- Faz 1: Stresi, bedeni, zihni ve kurum baskısını okumak
- Faz 2: Duygu regülasyonu, odak ve sınır becerileri
- Faz 3: Dayanıklılık, iyi oluş ve uygulama planı

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

- Faz 1 — Stresi Anlamak** Modül 1 – 3
 - 1. Stresin gerçek doğası
 - 2. Kişisel stres haritası
 - 3. Kurumsal stres kaynakları
- Faz 2 — Stresi Yönetmek** Modül 4 – 6
 - 4. Duygu regülasyonu
 - 5. Zihinsel dayanıklılık
 - 6. İş yükü, öncelik ve sınır
- Faz 3 — Dayanıklılık Kurmak** Modül 7 – 9
 - 7. İlişkisel stres yönetimi
 - 8. Tükenmişlikten korunma
 - 9. Uygulama laboratuvarı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE
Tüm beyaz yaka çalışanlar, ekip liderleri, yöneticiler, satış ve müşteri ilişkileri ekipleri, operasyon ekipleri ve yoğun performans baskısı altındaki uzmanlar.

AMAÇ
Stresi bastırmak yerine; beden, zihin, duygu, ilişki ve iş yükü düzeyinde okuyup yönetilebilir enerjiye dönüştürmek.

SÜRE
Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

SEVİYE
Temel – Orta

2 STRATEJİK ÇERÇEVE

- Denge** **Odak** **Regülasyon** **Sınır**
- Dayanıklılık**

Program; stresi bireysel zayıflık olarak değil, beden-zihin-duygu-ilişki-iş yükü ve kurum kültürü arasında çalışan çok katmanlı bir sistem olarak ele alır. Katılımcıyı tepkisel davranıştan bilinçli cevaba ve sürdürülebilir dayanıklılığa taşır.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 takip planı

6 UYGULAMALAR

Kişisel Stres Haritası

Kurumsal Stres Risk Haritası

Regülasyon Mikro Pratikleri

Öncelik Pazarlığı Diyalogu

Zor Yönetici Maili Vakası

Final Stres Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- Stres sinyali erken okuma
- Duygu regülasyonu ve sakin cevap
- Kişisel stres haritası
- Sınır ve öncelik dili
- Tükenmişlikten korunma
- 30-60-90 takip planı



Stresi yok etmek değil; stresi okuyup yönetilebilir enerjiye ve kurumsal dayanıklılığa dönüştüren gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Değişim Yönetimi Eğitimi

Kurumsal dönüşüm süreçlerinde insan, iletişim, direnç ve uyum yönetimi.



Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Üst ve orta kademe yöneticiler, ekip liderleri, İK, kurumsal iletişim, proje yönetimi, dönüşüm ofisi, kalite / süreç geliştirme ekipleri ve değişim projelerinde rol alan profesyoneller.



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



AMAÇ

Değişimin neden zorlandığını, direnç davranışının arkasındaki ihtiyacı, yöneticinin değişim dönemindeki rolünü, değişim iletişimini, paydaş katılımını ve sahaya inen takip planını öğretmek.



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



İnsan



İletişim



Direnç



Liderlik



Uyum

Program; değişimi yalnızca proje planı veya duyuru faaliyeti olmaktan çıkarıp anlamlandırma, güven kurma, paydaş katılımı, değişim liderliği ve davranış takibi üzerinden sürdürülebilir dönüşüm kapasitesine taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- Faz 1: Değişimi anlamak, insan psikolojisi ve kurum kültürü
- Faz 2: İletişim, direnç, liderlik ve katılım
- Faz 3: Uygulama, ölçüm, takip ve kalıcılık

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 3

Faz 1 – Değişimi Anlamak

1. Değişimin kurumsal gerçekliği
2. Değişimin insan psikolojisi
3. Kurum kültürü ve değişim olgunluğu

Modül 4 – 6

Faz 2 – Değişimi Yönetmek

4. Değişim iletişimi
5. Direnç yönetimi
6. Değişim liderliği

Modül 7 – 9

Faz 3 – Değişimi Yerleştirmek

7. Katılım ve sahiplenme
8. Uygulama ve geçiş planı
9. Kalıcılık, ölçüm ve kurumsal öğrenme

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 yol haritası

6 UYGULAMALAR



Değişim Olgunluğu Teşhisi



Direnç Görüşmesi Role-Play'i



Değişim İletişimi Atölyesi



Paydaş Haritası Laboratuvarı



Kriz Kartları Çalışması



Final Değişim Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- ✓ Değişim psikolojisini okuma
- ✓ Direnç türlerini ayırt etme
- ✓ Güven veren değişim mesajı
- ✓ Güçlü paydaş haritası
- ✓ Uygulanabilir geçiş planı
- ✓ 30-60-90 takip sistemi



Değişimi duyurudan davranışa, projeden kültüre ve belirsizlikten güvene taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Zaman Yönetimi ve Stratejik Planlama Eğitimi

Yoğunluktan önceliğe, dağınık iş akışından stratejik uygulama disiplinine.

3 Faz

10 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Orta ve üst düzey yöneticiler, ekip liderleri, proje yöneticileri, uzmanlar, satış ve operasyon ekipleri, insan kaynakları profesyonelleri, kurumsal iletişim ve pazarlama ekipleri, idari işler ve destek fonksiyonları.

AMAÇ

Zamanı yalnızca ajanda ve yapılacaklar listesi olmaktan çıkarıp öncelik, odak, planlama ve stratejik uygulama disiplinine bağlamak.

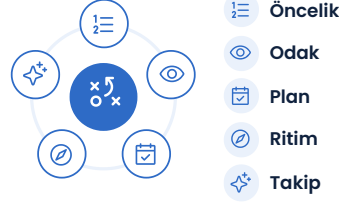
SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Program; zamanı kişisel verimlilik tavsiyesi olmaktan çıkarıp hedef, öncelik, dikkat, toplantı, delegasyon ve takip ritmi üzerinden kurumsal sonuç üretme sistemine taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 3

Faz 1 – Zaman Farkındalığı

1. Zamanın Gerçek Maliyeti
2. Kişisel Zaman Profili
3. Öncelik Yönetimi

Modül 4 – 7

Faz 2 – Planlama, Odak ve Disiplin

4. Stratejik Hedef Belirleme
5. Planlama Sistemleri
6. Odak Yönetimi
7. Toplantı, E-Posta ve İş Akışı

Modül 8 – 10

Faz 3 – Stratejik Takip Ritmi

8. Stratejik Planlama Haritası
9. Delegasyon ve Takip Disiplini
10. 90 Günlük Aksiyon Planı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

6 UYGULAMALAR

01 Zaman Envanteri

02 Öncelik Kartları Atölyesi

03 Hedeften Geriye Planlama

04 Toplantı & E-Posta Protokolü

05 Delegasyon Role-Play'i

06 90 Günlük Plan Sunumu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR



Zaman kaçışını fark etme



Daha net öncelik haritası



Stratejik hedefi aksiyona çevirme



Odak ve derin çalışma disiplini



Toplantı/e-posta verimliliği



90 günlük takip planı



Yoğunluğu önceliğe, dağınık iş akışını stratejik uygulama ve takip disiplinine taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



Yönetişim Eğitimleri

Karar, süreç, proje, risk, performans ve sözleşme yönetimini kurumsal sisteme dönüştüren eğitimler.

08

Eğitim Programı

Program Başlıkları

08 eğitim

01	Koçluk Becerilerini Geliştirme Eğitimi Farkındalık açan, hedef yapılandırıcı, davranış değiştiren ve sorumluluk üreten kurumsal koçluk becerileri gelişim programı.	3 Faz · 12 Modül	s. 19
02	Önceliklendirme ve Karar Verme Eğitimi İtibar, iç iletişim, medya, dijital iletişim, kriz, lider iletişimi, işveren markası, sürdürülebilirlik, paydaş yönetimi ve ölçümleme programı.	3 Faz · 10 Modül	s. 20
03	Kurumsal İletişim 360 Eğitimi Stratejiden hedefe, hedeften ölçüme, ölçümden gelişim, ücret, kariyer ve sürdürülebilir performans sistemine.	4 Faz · 16 Modül	s. 21
04	Proje Yönetimi Eğitimi Belirsizliği Okumak, Ölçmek, Önceliklendirmek ve Kurumsal Karara Dönüştürmek	3 Faz · 12 Modül	s. 22
05	Süreç Tasarımı ve Yönetimi Eğitimi Yoğun iş temposunda doğru işi seçme, belirsizlik altında sağlıklı karar alma ve kurumsal kaynakları etkili kullanma programı.	3 Faz · 10 Modül	s. 23
06	Kurumsal Performans Yönetimi Eğitimi Stratejik hedefleri somut sonuçlara dönüştüren; kapsam, zaman, bütçe, insan, risk, paydaş, tedarikçi, çeviklik ve kurumsal proje disiplini yönetimi programı.	3 Faz · 10 Modül	s. 24
07	Kurumsal Risk Yönetimi Eğitimi Sözleşmenin hazırlanmasından kapanışına kadar hukuki risk, ticari değer, performans ve uyumsuzluk yönetimi.	3 Faz · 12 Modül	s. 25
08	Sözleşme Yönetimi Eğitimi Fonksiyonel duvarlardan uçtan uca değer akışına; süreçleri tasarlama, ölçme, iyileştirme ve yönetme programı.	3 Faz · 15 Modül	s. 26

Karar vericiler için sade, güçlü ve uygulanabilir kurumsal gelişim mimarisi.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Koçluk Becerilerini Geliştirme Eğitimi

Farkındalık açan, hedef yapılandıran, davranış değiştiren ve sorumluluk üreten kurumsal koçluk becerileri gelişim programı.

- 3 Faz
- 12 Modül
- Mikro / Eko / Pro
- Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Yöneticiler, ekip liderleri, İK profesyonelleri ve gelişim görüşmesi yapan profesyoneller.

SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

AMAÇ

Cevap verme refleksini; farkındalık açan, hedef yapılandıran ve sorumluluk üreten koçluk davranışına dönüştürmek.

SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Koçluk



Güven



Dinleme



Hedef



Davranış

Program; yöneticiyi cevap veren otorite rolünden çıkarıp merak eden, dinleyen, güçlü soru soran, hedefi netleştiren ve gelişimi davranışa bağlayan yönetici-koç rolüne taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

33%

34%

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Koçluk Zihniyeti, Rol Sınırı ve Farkındalık

Modül 1-4

Faz 1: Koçluk zihniyeti, rol sınırı ve farkındalık

- 1. Koçluk rolü & etik sınır
- 2. Güven ve farkındalık

- 3. Kendini/diğerini anlama
- 4. Yaşam çarkı ve algısal durum

2

Faz 2 — İçsel Sistemler, Hedefler ve Beceriler

Modül 5-8

Faz 2: İçsel sistemler, hedefler ve koçluk becerileri

- 5. Değerler, inançlar, engeller
- 6. Vizyon, misyon ve hedef

- 7. Derin dinleme & güçlü soru
- 8. Çerçeveleme ve çapalar

3

Faz 3 — Görüşme Süreci ve Davranış Değişimi

Modül 9-12

Faz 3: Görüşme süreci, davranış değişimi ve laboratuvar

- 9. GROW / CLEAR / OSKAR
- 10. Motivasyon ve alışkanlık

- 11. Geri bildirim ve tuzaklar
- 12. Final koçluk laboratuvarı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

1 gün

Yoğun farkındalık

Mini vaka ve hızlı teşhis

30 günlük aksiyon notu



EKO

2 gün

Atölye + uygulama

Kısa role-play ve geri bildirim

60 günlük uygulama planı



PRO

3 gün

Simülasyon ve laboratuvar

Derin geri bildirim

30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR

- Yaşam Çarkı Atölyesi
- Güçlü Soru Laboratuvarı
- Koçluk Role-Play'i
- Zor Profil Simülasyonu
- Hedef Yapılandırma
- Geri Bildirim Uygulaması

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- 01 Koçluk rolü ve etik sınır
- 02 Derin dinleme ve güçlü soru
- 03 Hedef ve eylem planı oluşturma
- 04 Davranış değişimi ve alışkanlık yönetimi
- 05 Zor görüşmeleri koçlukla yönetme
- 06 30-60-90 takip planı

Koçluk becerisi, cevap vermek yerine farkındalık açar; değişimi dayatmaz, sorumluluk üretir.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Kurumsal İletişim 360

İtibar, iç iletişim, medya, dijital iletişim, kriz, lider iletişimi, işveren markası, sürdürülebilirlik, paydaş yönetimi ve ölçümleme programı.



3 Faz



10 Modül



Mikro / Eko / Pro



Sınıf İçi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Kurumsal iletişimin stratejik zemini, kimlik ve itibar
- 33% Faz 2: İç iletişim, medya, dijital, lider ve işveren markası
- 34% Faz 3: Kriz, sosyal sorumluluk, paydaş, ölçüm ve 360 plan

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Stratejik Zemin

Modül 1 – 3

- 1. Kurumsal İletişimin Rolü
- 2. Kurumsal Kimlik ve Kurum Anlatısı
- 3. Kurumsal İtibar ve Algı Yönetimi

2

Faz 2 — Departman Fonksiyonları

Modül 4 – 7

- 4. İç İletişim ve Çalışan Bağlılığı
- 5. Medya İlişkileri ve Halkla İlişkiler
- 6. Dijital İletişim ve Sosyal Medya
- 7. Lider İletişimi ve İşveren Markası

3

Faz 3 — Kriz, Paydaş ve 360 Planlama

Modül 8 – 10

- 8. Kriz İletişimi ve İtibar Koruma
- 9. Sosyal Sorumluluk, Sürdürülebilirlik ve Paydaş İletişimi
- 10. Kurumsal İletişim Planı ve Ölçümleme

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Kurumsal iletişim, halkla ilişkiler, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, iç iletişim, sosyal medya, medya ilişkileri ve üst yönetim destek ekipleri.



AMAÇ

Kurumsal iletişimi faaliyet üreten destek birimi olmaktan çıkarıp güven, itibar, anlam, temsil, ilişki ve kriz dayanıklılığı merkezi olarak konumlandırmak.



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



SEVİYE

Temel – Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



İtibar



Güven



Kurum Anlatısı



Kriz



Paydaş & Medya

Program; kurumsal iletişimi sosyal medya, bülten ve etkinlik düzeyinden çıkararak kurum dili, iç iletişim, medya ilişkileri, dijital görünürlük, lider iletişimi, işveren markası, kriz refleksi, sürdürülebilirlik ve paydaş yönetimini ölçülebilir tek sistemde toplar.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- İletişim boşluk teşhisi
- 30 günlük aksiyon notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + vaka analizi
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR



Sorumluluk Alanı Analizi



Mesaj Mimarisi Atölyesi



İç İletişim Kampanyası



Kriz İlk 60 Dakika Planı



Paydaş Haritası



360 İletişim Planı

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR



Stratejik iletişim bakışı



Kurum anlatısı



Paydaş haritası



Ölçüm panosu



Kriz refleksi & güven dili



30-60-90 iletişim planı



Kurumsal iletişimi görünürlükten güven, itibar, paydaş ve kriz liderliğine taşıyan ölçülebilir gelişim programı.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Kurumsal Performans Yönetimi Eğitimi

Stratejiden hedefe, hedeften ölçüme, ölçümden gelişim, ücret, kariyer ve sürdürülebilir performans sistemine.



Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

İK yöneticileri, İK iş ortakları, yönetici koçları, bölüm yöneticileri, orta ve üst kademe yöneticiler, performans ve yetenek yönetimi ekipleri.



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



AMAÇ

Stratejik hedeflerden bireysel katkıya uzanan bütünsel performans yönetimi sistemini tasarlamak, uygulamak ve sürekli iyileştirmek.



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Strateji Bağlantısı



Hedef ve Ölçüm



Gelişim ve Geri Bildirim



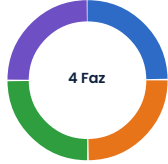
Ücret ve Kariyer



Veri ve Sistem Sürdürülebilirliği

Performans yönetimi; yalnızca değerlendirme değil, stratejik hedeflerin yayılımı, etkili hedefleme, doğru ölçüm, sürekli geri bildirim, gelişim planlama, adil ücret ve kariyer kararları ve güçlü bir veri-sistem altyapısıyla yönetilen bütünsel bir sistemdir.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 25% Faz 1: Performansı Anlamak – Kavram, strateji ve yönetim mantığı
 - 25% Faz 2: Hedef ve Ölçüm – Hedef yayılımı ve gösterge sistemi
 - 25% Faz 3: Yönetim ve Değerlendirme – Geri bildirim, değerlendirme, kalibrasyon
 - 25% Faz 4: Gelişim, Ödül ve Sistem – Kariyer, ücret, sistem kurulumu
- Faz 1** Anlamak
Faz 2 Hedeflemek ve Ölçmek
Faz 3 Yönetmek ve Değerlendirmek
Faz 4 Geliştirmek ve Sistemleştirmek

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 4

Faz 1 – Performansı Anlamak

1. Performansın Tanımı & Yeni Anlamı
2. Bireysel, Takım & Kurumsal Performans
3. Performansın Boyutlandırılması
4. Stratejik Amaçlar, Vizyon ve Bağlantı

Modül 5 – 8

Faz 2 – Hedef ve Ölçüm

5. MBO & Hoshin Kanri
6. SMART, OKR & Streç Hedefler
7. KPI, KMI & Sonuç Göstergeleri
8. BSC & Başarı Seviyeleri

Modül 9 – 12

Faz 3 – Yönetim ve Değerlendirme

9. Veri Planı & İzleme Ritmi
10. Sürekli Geri Bildirim & 1-on-1
11. Değerlendirme & Kalibrasyon
12. Düşük Performans & PIP

Modül 13 – 16

Faz 4 – Gelişim, Ödül ve Sistem

13. Gelişim Planı & 70-20-10
14. Yüksek Performans & Kariyer
15. Ücret, Bonus & Komisyon
16. Sistem Kurulumu & İyileştirme

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 16 modül özet akışı
- 30 günlük aksiyon notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve vaka
- 16 modül detay akışı
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin vaka ve kalibrasyon
- 16 modül tam uygulama
- 90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR



Hedef Yayılımı Atölyesi



Gösterge Tasarım Laboratuvarı



Geri Bildirim Role-Play



Kalibrasyon Simülasyonu



Veri Doğruluğu Çalışması



Final Sistem Sunumu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- ✓ Strateji ile Bütünlük Hedefler
- ✓ Doğru Ölçüm & Güvenilir Veri
- ✓ Sürekli Geri Bildirim Kültürü
- ✓ Adil Değerlendirme & Kalibrasyon
- ✓ Gelişim ve Kariyer Yolculuğu
- ✓ Ücret ve Ödül Bağlantısı

99 Performansı ölçmekle kalmayın, yönetin; geliştirin; ödüllendirin ve sürdürülebilir başarıya dönüştürün.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Kurumsal Risk Yönetimi Eğitimi

Belirsizliği Okumak, Ölçmek, Önceliklendirmek ve Kurumsal Karara Dönüştürmek

3 Faz 12 Modül Mikro / Eko / Pro Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE	Yönetim kurulu, icra kurulu, genel müdürler, yöneticiler, risk yönetimi, iç denetim, iç kontrol, finans, hukuk, operasyon, İK, BT, tedarik zinciri, kalite ve tüm profesyoneller.
AMAÇ	Kurumun hedeflerine ulaşmasını etkileyebilecek belirsizlikleri okumak, ölçmek, önceliklendirmek ve kurumsal karar süreçlerine entegrasyonunu sağlamak.
SÜRE	Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G
SEVİYE	Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



- Strateji ve Dayanıklılık
- Erken Uyarı Sistemi
- Karar Kalitesi ve Öncelik
- Risk Kültürü ve Farkındalık
- Paydaş & Yönetişim

Program; riskleri kötü ihtimal olarak görmekten çıkarır, ölçülebilir, izlenebilir, raporlanabilir ve yönetim kararına bağlanabilir bir sisteme dönüştürür. Belirsizlik karşısında kurumun stratejik karar kalitesini artırır ve dayanıklılığını güçlendirir.

3 GENEL FAZLANDIRMA



4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1-4

Faz 1 – Stratejik Zemin

1. Risk Nedir? Belirsizlik, Tehdit, Fırsat, Sorun ve Kriz Ayırımı
2. Kurumsal Risk Yönetimi Nedir? Strateji, Performans ve Karar Kalitesiyle Bağlantı
3. Risk Kültürü ve Türkiye Gerçeği: Sessiz Riskler, Güç Mesafesi ve Kötü Haberi Söyleme Cesareti
4. Risk Yönetimi ve Roller: Yönetim Kurulu, Üst Yönetim, Risk Sahibi, İç Kontrol ve İç Denetim

Modül 5-8

Faz 2 – İletişim Ekosistemi

5. Risk Evreni ve Risk Kategorileri: Stratejik, Operasyonel, Finansal, Uyum, İtibar, İnsan ve Teknoloji Riskleri
6. Risk Tanımlama ve Risk Kayıt Sistemi: Risk Cümlesinden Risk Envanterine
7. Risk Analizi ve Önceliklendirme: Etki, Olasılık, Hız, Kontrol Etkinliği ve Artık Risk
8. Risk İştahı, Tolerans, Kontrol ve Risk Yanıtları: Ne Kadar Risk Alabiliriz, Nasıl Yönetiriz?

Modül 9-12

Faz 3 – Risk, Ölçüm ve Direktörlük

9. KRI, Risk İzleme ve Raporlama: Erken Uyarıdan Yönetim Gündemine
10. Kriz Öncesi Risk Yönetimi, İş Sürekliliği ve Senaryo Düşüncesi
11. Risk İletişimi ve Paydaş Yönetimi: Kötü Haberi Erken, Doğru ve Çözümle Söylemek
12. Kurumsal Risk Laboratuvarı: Risk Haritası, Komite Simülasyonu ve 30-60-90 Yol Haritası

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

6 UYGULAMALAR

- | | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| 01 Risk Haritası Laboratuvarı | 02 Risk Komitesi Simülasyonu |
| 03 KRI Tasarım Atölyesi | 04 Vaka Analizi ve Çalışmalar |
| 05 Erken Uyarı Göstergeleri | 06 30-60-90 Yol Haritası |

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- Ortak risk dili
- Net risk evreni
- Önceliklendirilmiş riskler
- Ölçülebilir risk göstergeleri
- Etkin kontrol ve risk yanıtları
- Raporlanan risk yapısı
- Risk farkındalığı ve kültürü

Riski önceden görmek, doğru yönetmek ve stratejik karara dönüştürmek sürdürülebilir başarıyı getirir.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Önceliklendirme ve Karar Verme Eğitimi

Yoğun iş temposunda doğru işi seçme, belirsizlik altında sağlıklı karar alma ve kurumsal kaynakları etkili kullanma programı.



3 Faz



10 Modül



Mikro / Eko / Pro



Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Orta ve üst düzey yöneticiler, ekip liderleri, proje yöneticileri, uzmanlar, operasyon, satış-pazarlama, İK ve kurumsal destek fonksiyonları



AMAÇ

Doğru öncelikleri belirlemek, belirsizlik altında sağlıklı kararlar almak ve kurumsal kaynakları en etkili şekilde kullanmaktır.

SÜRE

Mikro: 1G • Eko: 2G • Pro: 3G



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Öncelik



Belirsizlik



Karar Disiplini



Risk



Kaynak & Paydaş

Katılımcı; öncelik, veri, risk, paydaş ve yetki ilişkisini birlikte yöneterek daha net kararlar alır, doğru işleri zamanında seçer ve kurum hedeflerine maksimum katkı sağlayacak kaynak kullanımına odaklanır.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

33%

34%

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 – Önceliği Görmek

Modül 1 – 3

Faz 1: Önceliği Görmek – İş Yükü, Değer ve Aciliyet Ayırımı

- 1. Öncelik, Değer ve Stratejik Hedefler
- 2. Acil vs Önemli – 4 Alan Matrisi

- 3. Zaman Tuzakları ve Dikkat Yönetimi

2

Faz 2 – Kararı Kurmak

Modül 4 – 6

Faz 2: Kararı Kurmak – Problem, Veri, Risk ve Alternatifler

- 4. Problem Tanımlama & 5 Neden Analizi
- 5. Alternatif Üretme & Kriter Belirleme

- 6. Risk, Belirsizlik & Karar Modelleri

3

Faz 3 – Kararı Hayata Geçirmek

Modül 7 – 10

Faz 3: Kararı Hayata Geçirmek – Paydaş, Yetki, İletişim ve Takip

- 7. Paydaş Analizi & Etki Yönetimi
- 8. Yetki, Delegasyon & Sorumluluk

- 9. Karar İletişimi & Direnç Yönetimi
- 10. Uygulama Takibi & Geri Bildirim

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

1 gün

Yoğun farkındalık

Mini vaka ve hızlı teşhis

30 günlük aksiyon notu



EKO

2 gün

Atölye + uygulama

Kısa role-play ve geri bildirim

60 günlük uygulama planı



PRO

3 gün

Simülasyon ve laboratuvar

Derin geri bildirim

30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR



Görev & Öncelik Laboratuvarı



Karar Simülasyonu Atölyesi



Paydaş & Etki Haritası



Yetki & Delegasyon Çalışması



Vaka & Karar Analizi



Aksiyon & Takip Panosu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

01

Doğru işi seçme becerisi

02

Veriye dayalı karar alma

03

Kaynakları etkili kullanma

04

Riskleri yönetme & belirsizlikte ilerleme

05

Net sorumluluk & yetki disiplini

06

Karar sonrası takip ve ölçümleme

Doğru öncelik, net karar, etkili uygulama ile kurum hedeflerine maksimum katkı sağlanır.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Proje Yönetimi Eğitimi

Stratejik hedefleri somut sonuçlara dönüştüren; kapsam, zaman, bütçe, insan, risk, paydaş, tedarikçi, çeviklik ve kurumsal proje disiplini yönetimi programı.



3 Faz



10 Modül



Mikro / Eko / Pro



Sınıf İçi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Projeyi doğru kurmak, amaç, sponsor, kapsam ve başarı kriterleri
- 33% Faz 2: Planlama, ekip, paydaş, iletişim, risk, bütçe ve tedarik kontrolü
- 34% Faz 3: Çevik yaklaşım, dijital araçlar, AI destekli takip, kapanış ve proje hafızası

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Projeyi Doğru Kurmak

Modül 1 – 3

- 1. Proje Zihniyeti & Değer Mantiği
- 2. Başlatma, İş Gerekçesi & Sponsor
- 3. Kapsam, Gereksinim & Başarı Kriterleri

2

Faz 2 — Projeyi Gerçekten Yönetmek

Modül 4 – 7

- 4. Planlama, Zaman, Bağımlılık & Kaynak
- 5. Ekip, Rol Netliği & Hesap Verebilirlik
- 6. Paydaş, İletişim, Toplantı & Raporlama
- 7. Risk, Değişiklik, Bütçe, Kalite & Tedarik

3

Faz 3 — Değer Teslimi ve Kurumsallaştırma

Modül 8 – 10

- 8. Çevik, Geleneksel & Hibrit Yaklaşım
- 9. Dijital Araçlar, Dashboard & AI
- 10. Teslimat, Kapanış & Proje Hafızası

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Proje yöneticileri, proje koordinatörleri, ekip liderleri, orta kademe yöneticiler, PMO ekipleri, dijital dönüşüm ekipleri ve proje bazlı çalışan uzmanlar



AMAÇ

Projeyi fikir aşamasından kapanışa kadar yapılandırmak, yönetmek, raporlamak ve değer üreten sonuçlara dönüştürmek



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Değer



Kapsam



Risk



Paydaş



Karar

Program; proje yönetimini görev takibi seviyesinden çıkarıp değer üretimi, kapsam disiplini, paydaş hizalama, risk görünürlüğü ve karar çevikliği merkezine taşır.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka + hızlı kontrol
- 30 günlük uygulama notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Charter, WBS, paydaş ve risk çalışması
- 60 günlük proje planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Sponsor role-play + dashboard + AI raporlama
- 30-60-90 takip planı

6 UYGULAMALAR



Proje Başlatma Kliniği



Kapsam Kayması Vakası



Kaynak & Kapasite Simülasyonu



Sponsor Toplantısı Role-Play'i



Proje Savaş Odası



AI Destekli Proje Raporlama

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR



Net proje başlangıcı



Kapsam ve plan disiplini



Paydaş ve iletişim yönetimi



Risk ve değişiklik kontrolü



Yöneticiye net raporlama



Değer teslimi ve kurumsal öğrenme



Projeleri kişisel kahramanlıktan çıkarıp ortak dil, ortak yöntem, ortak ritim ve görünür sonuç sistemine taşıyan gelişim programı.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Sözleşme Yönetimi (Contract Management) Eğitimi

Sözleşmenin hazırlanmasından kapanışına kadar hukuki risk, ticari değer, performans ve uyumsuzluk yönetimi.

3
Faz

12
Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Hukuk, satın alma, satış, finans, idari işler, proje, tedarik zinciri, operasyon, iş geliştirme, kamu ihaleleri, inşaat/proje ekipleri ve sözleşme yükümlülüğü taşıyan yöneticiler.



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



AMAÇ

Sözleşmenin hazırlanmasından kapanışına kadar tüm yaşam döngüsünü yönetebilen, riskleri azaltan, ticari değeri koruyan ve uyumsuzlukları önleyen kurumsal yetkinlik kazandırmak.



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Hukuki Risk Azaltımı



Ticari Değer ve Performans



Uyum ve Kontrol



Uyuşmazlık Önleme



Paydaş & Yönetim

Program; sözleşmeyi statik bir metin olmaktan çıkararak, kurumun risk, performans, maliyet, veri, teslimat ve ilişki yönetimi sisteminin merkezine yerleştirir. İyi sözleşmenin sadece imzalanmadığını; yaşatıldığını, izlendiğini, korunduğunu ve gerektiğinde stratejik olarak sonlandırıldığını öğretir.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Sözleşmenin Temeli ve Kurumsal Mantığı
- 33% Faz 2: Hazırlama, Müzakere ve Risk Tasarımı
- 34% Faz 3: Uygulama, Performans ve Değişiklik Yönetimi

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 4

Faz 1 – Stratejik Zemin

- Sözleşmenin Kurumsal Değeri
- Sözleşme Türleri ve İş Modeli
- Sözleşme Öncesi Hazırlık
- Yetki, Onay ve Kontrol Listesi

Modül 5 – 8

Faz 2 – Müzakere ve Risk Tasarımı

- Kritik Maddeler ve Risk Tasarımı
- Müzakere Stratejisi ve Pozisyon
- Değişiklik ve Onay Süreçleri
- Performans ve Yükümlülük Takip Sistemleri

Modül 9 – 12

Faz 3 – Uygulama ve Uyuşmazlık Yönetimi

- İhlal, Temerrüt ve Uyarı Yönetimi
- Uyuşmazlık Öncesi Hazırlık
- Uyuşmazlık Çözüm Yolları
- Kapanış, Arşiv ve Lessons Learned

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 24 modül özet akışı
- 30 günlük aksiyon notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 12 modül detay akışı
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geribildirim
- 12 modül tam uygulama
- 90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR



Sözleşme Analizi
Laboratuvarı



Müzakere
Simülasyonu



Performans &
Yükümlülük Takibi



Kritik Madde Kontrol
Atölyesi



İhlal & Uyarı Yönetimi



Uyuşmazlık Çözüm
Senaryoları



Paydaş Yönetimi
Atölyesi



SLA/KPI Tasarımı



Arşiv & Kapanış
Çalışması

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- Kritik madde okuma yetkinliği
- Risk tasarımı ve müzakere gücü
- Yükümlülük takip disiplini
- Uyuşmazlık öncesi hazırlık kabiliyeti
- Hukuki & ticari risk azaltımı
- Arşiv, veri ve bilgi yönetimi

99 İyi sözleşme sadece imzalanmaz; yaşatılır, izlenir, korunur ve gerektiğinde stratejik olarak sonlandırılır.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Süreç Tasarımı ve Yönetimi Eğitimi

Fonksiyonel duvarlardan uçtan uca değer akışına; süreçleri tasarlama, ölçme, iyileştirme ve yönetme programı.

3 Faz

15 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Kalite yöneticileri, operasyon yöneticileri, süreç sahipleri, birim yöneticileri, proje yöneticileri, dijital dönüşüm ve kurumsallaşma ekipleri.

AMAÇ

Süreçleri kişilere bağlı iş yapıştan çıkarıp görünür, ölçülebilir, iyileştirilebilir ve sürdürülebilir kurumsal sisteme dönüştürmek.

SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Değer Akışı

Süreç

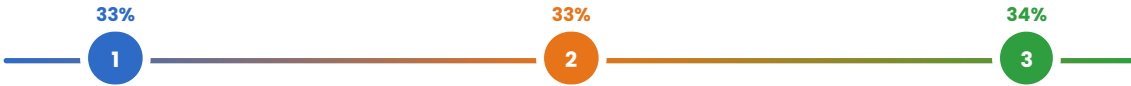
Risk

Paydaş

Ölçüm

Program; süreci yalnızca akış şeması veya prosedür olmaktan çıkarıp insan, teknoloji, veri, kontrol, performans, risk ve kurumsal mükemmellik boyutlarıyla yönetilebilir bir sisteme taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



Faz 1: Süreç zihniyeti, değer akışı ve temel kavramlar

Faz 2: Analiz, sahiplik, ölçüm ve önceliklendirme

Faz 3: İyileştirme, optimizasyon, çeviklik ve yönetim

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 5

Faz 1 – Süreç Zihniyeti

1. Kurumsal mükemmellik & süreç mantığı
2. Fonksiyonel duvarlardan değer akışına
3. Süreç nedir / ne değildir?
4. Süreç kartı ve temel öğeler
5. Süreç değişkenliği & olgunluk

Modül 6 – 10

Faz 2 – Analiz, Ölçüm ve Öncelik

6. Süreç yönetimi yaklaşımı & hiyerarşi
7. Süreç sahipliği, paydaşlar & RACI
8. Kritik süreçlerin belirlenmesi
9. Mevcut durum analizi & haritalama
10. KPI, SMART hedefler & ölçüm

Modül 11 – 15

Faz 3 – İyileştirme ve Yönetişim

11. Darboğaz, kök neden & katma değer
12. Süreç iyileştirme araçları
13. Risk, kontrol & stratejik hizalanma
14. Çeviklik & dijitalleşmeye hazır süreçler
15. Final süreç laboratuvarı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini süreç kartı
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Süreç laboratuvarı
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 yol haritası

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

6 UYGULAMALAR

- | | |
|------------------------------|---------------------------------|
| 01 Süreç Kartı Laboratuvarı | 02 Kritik Süreç Öncelik Matrisi |
| 03 RACI Haritası Role-Play'i | 04 SIPOC & Swimlane Haritalama |
| 05 Kök Neden Analizi | 06 Final Süreç Tasarımı Sunumu |

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- | | | |
|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|
| Süreç düşüncesi | Net süreç kartı | Görünür darboğazlar |
| KPI & SMART hedef disiplini | Risk-kontrol matrisi | 30-60-90 süreç yol haritası |



Kişilere bağlı işlerden ölçülebilir, iyileştirilebilir ve sürdürülebilir kurumsal süreç sistemine taşıyan gelişim programı.



İletişim Eğitimleri

Konuşma, etki, imaj, kriz, müzakere ve stres altında doğru iletişim becerilerini geliştiren programlar.

10

Eğitim Programı

Program Başlıkları

10 eğitim

01	Diksiyon ve Güzel Konuşma Eğitimi Ses, nefes, telaffuz, vurgu, tonlama ve profesyonel sözlü ifade becerileriyle etkili konuşma gelişim programı.	3 Faz · 12 Modül	s. 28
02	Topluluk Önünde Konuşma ve Hikâye Anlatıcılığı Eğitimi Etkili sahne duruşu, güçlü mesaj kurgusu, ikna edici anlatım ve kurumsal hikâye aktarımı odaklı eğitim.	3 Faz · 10 Modül	s. 29
03	Kişilerarası İletişim 360 Eğitimi İş hayatında anlama, anlatma, dinleme, geri bildirim, zor diyalog ve dijital iletişim becerilerini bütünsel olarak geliştiren uygulamalı eğitim tasarımı.	3 Faz · 10 Modül	s. 30
04	Eleştiri İletişimi ve Tartışma Kültürü Eğitimi Yapıcı eleştiri, sağlıklı itiraz, geri bildirim, fikir ayrılığı ve ortak akıl geliştirme programı	3 Faz · 10 Modül	s. 31
05	Kişisel İmaj ve Markalaşma Eğitimi Profesyonel duruş, güven veren temsil ve kalıcı kişisel marka inşası odaklı uygulamalı gelişim programı.	3 Faz · 10 Modül	s. 32
06	Algı Yönetimi ve Etki Oluşturma Eğitimi Kişisel duruş, mesaj dili, güven inşası, paydaş okuma ve kurumsal temsil becerileriyle sürdürülebilir etki yaratma programı.	3 Faz · 10 Modül	s. 33
07	Çatışma Yönetimi ve Müzakere Teknikleri Eğitimi Gerilimi okumak, ilişkiyi korumak ve anlaşmayı tasarlamak için uygulamalı çatışma-müzakere laboratuvarı.	3 Faz · 10 Modül	s. 34
08	Kurumsal İtibar ve Kriz Yönetimi Eğitimi Güveni koruma, algıyı yönetme ve kriz anlarında kurumsal refleks geliştirme programı.	3 Faz · 10 Modül	s. 35
09	Stres Evreninde Doğru İletişim Eğitimi (Beyaz Yaka) Toplantı, e-posta, geri bildirim, departmanlar arası gerilim ve yönetici baskısı altında sakin, net, saygılı ve çözüm odaklı iletişim kurma programı.	3 Faz · 10 Modül	s. 36
10	Stres Evreninde Doğru İletişim Eğitimi (Mavi Yaka) Stres yükselirken söz düşmez; doğru söz ekibi, işi ve güvenliği korur. Vardiya, üretim, depo, saha, bakım ve operasyon temposunda stres yükselirken kısa, net, güvenli ve saygılı iletişim kurma programı.	3 Faz · 9 Modül	s. 37

Karar vericiler için sade, güçlü ve uygulanabilir kurumsal gelişim mimarisi.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Diksiyon ve Güzel Konuşma Eğitimi

Ses, nefes, telaffuz, vurgu, tonlama ve profesyonel sözlü ifade becerileriyle etkili konuşma gelişim programı.

3 Faz

12 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Yöneticiler, uzmanlar, satış ve müşteri ilişkileri ekipleri, çağrı merkezi çalışanları, İK, kurumsal iletişim profesyonelleri, eğitmenler, danışmanlar, asistanlar ve sık konuşan tüm profesyoneller.

SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

AMAÇ

Katılımcının ses, nefes, artikülasyon, telaffuz, vurgu, tonlama, ritim ve kurumsal ifade becerilerini geliştirerek doğal, anlaşılır, etkili ve profesyonel konuşma yetkinliği kazanmasını sağlamak.

SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Etkili İfade ve Temsil



Güven ve İkna Gücü



Anlaşılabilirlik ve Netlik



Profesyonel İmaj



Paydaş & İletişim Kalitesi

Program; nefes, ses, telaffuz, vurgu, tonlama, ritim, kelime seçimi ve konuşma disiplini becerilerini bütünsel olarak geliştirerek katılımcının toplantı, sunum, müşteri görüşmesi, online iletişim ve günlük iş konuşmalarında daha etkili, anlaşılır ve güven veren bir iletişim kurmasını sağlar.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

33%

34%

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 – Ses, Nefes ve Diksiyon Temeli

Modül 1 – 4

Faz 1: Ses, Nefes ve Diksiyon Temeli

- 1. Konuşmanın Temeli: Ses, Nefes ve Beden Uyumu
- 2. Diksiyonun Ana Zemini: Artikülasyon ve Boğumlama

- 3. Telaffuz ve Türkçeyi Doğru Kullanma
- 4. Ses Sağlığı ve Günlük Ses Disiplini

2

Faz 2 – Temiz, Akıcı ve Etkili Konuşma Becerisi

Modül 5 – 8

Faz 2: Temiz, Akıcı ve Etkili Konuşma Becerisi

- 5. Vurgu, Tonlama ve Anlam Yönetimi
- 6. Konuşma Hızı, Ritim ve Akıcılık

- 7. Kelime Seçimi, Cümle Kurma ve Anlaşılır İfade
- 8. Dolgu Kelimelerden Arınma ve Konuşma Akışını Güçlendirme

3

Faz 3 – Kurumsal Konuşma, Temsil ve Uygulama

Modül 9 – 12

Faz 3: Kurumsal Konuşma, Temsil ve Uygulama

- 9. Kurumsal Konuşma ve Temsil Dili
- 10. Toplantı ve Müşteri Görüşmelerinde Etkili Konuşma

- 11. Online ve Telefon Konuşmaları
- 14. Sunum ve Kısa Konuşma Provaları

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

MİKRO

1 gün

Yoğun farkındalık

Mini vaka ve hızlı teşhis

30 günlük aksiyon notu

EKO

2 gün

Atölye + uygulama

Kısa role-play ve geri bildirim

60 günlük uygulama planı

PRO

3 gün

Simülasyon ve laboratuvar

Derin geri bildirim

30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR

- Nefes ve Ses Egzersizleri
- Telaffuz ve Artikülasyon
- Vurgu & Tonlama Atölyesi
- Hız & Akıcılık Çalışmaları
- Kelime & Cümle Atölyesi
- Toplantı & Müşteri Simülasyonları
- Telefon & Online Konuşma
- Sunum & Kısa Konuşma Provaları

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- 01 Doğru nefes ve ses kullanımı
- 02 Temiz telaffuz ve artikülasyon
- 03 Doğru vurgu ve tonlama
- 04 Akıcı ve net konuşma
- 05 Güvenli ve etkileyici temsil
- 06 Dolgu kelimelerden arınmış ifade
- 07 Profesyonel iletişim ve ikna gücü
- 08 Anlaşılır ve çarpıcı sözlü ifade

Sözünüz yalnızca duyulmasın; doğru, temiz ve etkili anlaşılsın.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Topluluk Önünde Konuşma ve Hikâye Anlatıcılığı Eğitimi

Etkili sahne duruşu, güçlü mesaj kurgusu, ikna edici anlatım ve kurumsal hikâye aktarımı odaklı eğitim.

3 Faz

10 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Konuşmacının İç Zemini & Sahne Farkındalığı
- 33% Faz 2: Mesaj Tasarımı & Anlatı Kurgusu
- 34% Faz 3: Uygulama, Performans & Kurumsal Temsil

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

- Faz 1 – Konuşmacının İç Zemini ve Sahne Farkındalığı** Modül 1 – 3
 - 1. Topluluk Önünde Konuşma Psikolojisi
 - 2. Sahne Duruşu, Beden Dili ve İlk İzlenim
 - 3. Ses, Nefes, Diksiyon ve Doğal Akıcılık
- Faz 2 – Mesaj Tasarımı ve Anlatı Kurgusu** Modül 4 – 7
 - 4. Konuşma Mimarisi ve Mesaj Tasarımı
 - 5. Hikâye Anlatıcılığı ve Kurumsal Anlatı
 - 6. İkna, Duygu ve Dinleyici Psikolojisi
 - 7. Görsel Destek, Sunum Akışı ve Sahne Araçları
- Faz 3 – Uygulama, Performans, Geri Bildirim ve Kurumsal Temsil** Modül 8 – 10
 - 8. Zor Anlar, Soru-Cevap ve Baskı Altında Konuşma
 - 9. Kişisel Konuşma Tarzı ve Profesyonel Temsil
 - 10. Final Konuşma Simülasyonu ve Gelişim Planı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE
Yöneticiler, uzmanlar, satış ve pazarlama ekipleri, kurumsal iletişim, İK profesyonelleri, eğitmenler, danışmanlar, proje liderleri, sözcü pozisyonundaki çalışanlar ve işi gereği sık konuşan tüm profesyoneller.

AMAÇ
Katılımcıların konuşma kaygısını yönetmesini, etkili sunum becerilerini geliştirmesini, hikâye gücüyle bağ kurmasını ve profesyonel iletişimde akılda kalıcı, ikna edici konuşmalar yapmasını sağlamak.

SÜRE
Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

SEVİYE
Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE

- Etkili İfade ve Temsil
- Güven ve İkna Gücü
- Anlaşılabilirlik ve Netlik
- Profesyonel İmaj
- Paydaş & İletişim Kalitesi

Program; nefes, ses, artikülasyon, vurgu, tonlama, ritim, kelime seçimi ve konuşma disiplini bütünsel olarak geliştirerek katılımcının toplantı, sunum, strateji görüşmesi, online iletişim ve günlük iş konuşmalarında daha etkili, anlaşılır ve güven veren bir iletişim kurmasını sağlar.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

MİKRO – 1 GÜN

- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 20 modül özet akışı
- 30 günlük aksiyon notu

EKO – 2 GÜN

- Atölye + uygulamalar
- Kısa rol-play ve geri bildirim
- 10 modül detay akışı
- 60 günlük uygulama planı

PRO – 3 GÜN

- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin prova ve bireysel geri bildirim
- 10 modül tam uygulama
- 90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR

- Nefes & Ses Egzersizleri
- Sahne Duruşu Çalışmaları
- Artikülasyon & Tekerleme Çalışmaları
- Hikâye Anlatım Atölyesi
- Mini Konuşma Provaları
- Geri Bildirim Seansları
- Soru-Cevap & Zor Anlar Simülasyonu
- Video & Ses Kayıt Analizleri
- Final Konuşma Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- Daha net ve anlaşılır konuşma
- Güçlü sahne duruşu
- Etkili mesaj kurgusu
- Hikâye ile bağ kurma
- İkna edici ve akılda kalıcı anlatım
- Toplantı, sunum ve müzakerelerde etkili
- Kendine güvenen iletişim profesyoneli



Sadece konuşma; dinleyenin zihninde iz bırak.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Kişilerarası İletişim 360 Eğitimi

İş hayatında anlama, anlatma, dinleme, geri bildirim, zor diyalog ve dijital iletişim becerilerini bütünsel olarak geliştiren uygulamalı eğitim tasarımı.



Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Uzmanlar, yöneticiler, ekip liderleri, insan kaynakları, müşteri deneyimi, satış, operasyon, çağrı merkezi, idari ekipler ve kurum içinde farklı insan profilleriyle çalışan tüm profesyoneller.



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



AMAÇ

Katılımcının iletişim tarzını tanıyıp geliştirerek daha iyi dinlemesini, daha net ifade etmesini, geri bildirim vermesini ve zor diyalogları ilişkiyi güçlendirerek yönetmesini sağlamak.



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Etkili İletişim Ortamı



Güven ve Psikolojik Güven



Netlik ve Anlaşılır İfade



Zor Diyalog Yönetimi



Paydaş & İlişki Yönetimi

Program; dinleme, empati, açık ifade, geri bildirim, beden dili, zor konuşmalar ve dijital iletişim disiplinlerini bütünsel olarak geliştirerek katılımcının hem bireysel hem de kurumsal ilişkilerde daha etkili, anlaşılır ve güven veren bir iletişim kurmasını sağlar.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: İletişimin Temel Zeminini
- 33% Faz 2: Diyalog ve İlişki Becerileri
- 34% Faz 3: Zor Konuşmalar ve Kurumsal Uygulama

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 3

Faz 1 – İletişimin Temel Zeminini

1. Kişilerarası İletişimin Temeli
2. Kendini Tanıma ve İletişim Tarzı
3. Algı, Empati ve Duygusal Sinyalleri Okuma

Modül 4 – 7

Faz 2 – Diyalog ve İlişki Becerileri

4. Aktif Dinleme ve Net Anlama
5. Açık, Net ve Güven Veren İfade
6. Geri Bildirim ve Beden Dili İletişimi
7. Etkili Diyalog ve İlişki Yönetimi

Modül 8 – 10

Faz 3 – Zor Konuşmalar ve Kurumsal Uygulama

8. Zor Konuşmalar ve Çatışma Yönetimi
9. Dijital İletişim ve Toplantı Yönetimi
10. Kurumsal İletişim Uygulamaları ve Final Simülasyonu

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulamalar
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR



Aktif Dinleme Atölyesi



Geri Bildirim Simülasyonu



Zor Diyalog Role-Play'i



Dijital Mesaj Analizi



Toplantı Yönetimi Atölyesi



Beden Dili Çalışmaları



Video & Ses Kayıt Analizi



Final İletişim Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- ✓ İletişim tarzı farkındalığı
- ✓ Daha iyi dinleme
- ✓ Net ve anlaşılır ifade
- ✓ Etkin geri bildirim
- ✓ Zor diyalog yönetimi
- ✓ Güçlü ilişki ve iş birliği
- ✓ Dijital iletişim ustalığı
- ✓ Kişisel gelişim ve aksiyon planı

İletişim, ilişkileri güçlendirir; güçlü ilişkiler performansı ve kurumsal başarıyı büyütür.



Eleştiri İletişimi ve Tartışma Kültürü Eğitimi

Yapıcı eleştiri, sağlıklı itiraz, geri bildirim, fikir ayrılığı ve ortak akıl geliştirme programı

3 Faz

10 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE	Yöneticiler, ekip liderleri, insan kaynakları profesyonelleri, proje ekipleri, satış ve müşteri ilişkileri ekipleri, kurumsal iletişim ekipleri ve kurum içinde farklı insan profilleriyle çalışan tüm beyaz yaka çalışanlar.
AMAÇ	Katılımcının eleştiri verme, eleştiri alma, fikir ayrılığı yaşama ve tartışmayı ortak akıl üretimine dönüştürme becerisini bütünsel olarak geliştirmek.
SÜRE SEÇENEKLERİ	Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G
SEVİYE	Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



- Psikolojik Güven
- Açık İletişim ve Geri Bildirim
- Eleştiri ve İtiraz Kültürü
- Sağlıklı Tartışma Disiplini
- Ortak Akıl ve Ekip Gelişimi

Program; eleştiriyi kişisel saldırıdan ayırmayı, tartışmayı çatışma alanı olmaktan çıkarıp gelişim alanına dönüştürmeyi ve kurum içinde açık, saygılı ve üretken iletişim kültürü oluşturmayı hedefler. Katılımcı, zor konuşmalarda güvenli bir zemin kurar, geri bildirim etkili verir ve alır, fikir ayrılıklarında çözüm odaklı ve ilişkiyi koruyan bir iletişim dili geliştirir.

3 GENEL FAZLANDIRMA



4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 3

Faz 1 – Eleştirinin Zeminini Kurmak

- Eleştiriyi Yeniden Tanımlamak
- Psikolojik Güven ve Eleştiriye Dayanıklılık
- Türkiye’de Eleştiri Kültürü

Modül 4 – 7

Faz 2 – Yapıcı Eleştiri ve Tartışma Becerileri

- Yapıcı Eleştiri Dili
- Eleştiri Alma Becerisi
- Tartışma Kültürü ve Argüman Disiplini
- Gerilim Anında Duygu ve Üslup Yönetimi

Modül 8 – 10

Faz 3 – Kurumsal Tartışma Kültürüne Aktarım

- Toplantı ve Performans Görüşmelerinde Eleştiri Yönetimi
- Dijital Ortamda Eleştiri ve Tartışma Etiği
- Kurumsal Eleştiri Kültürü Laboratuvarı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO – 1 GÜN	EKO – 2 GÜN	PRO – 3 GÜN
- Yoğun farkındalık - Mini vaka ve hızlı teşhis 20 modül özet akışı 30 günlük aksiyon notu	- Atölye + uygulamalar - Kısa role-play ve geri bildirim 10 modül detay akışı 60 günlük uygulama planı	- Simülasyon ve laboratuvar - Derin geri bildirim 10 modül tam uygulama 90 günlük yol haritası
Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online		

6 UYGULAMALAR

- | | |
|---------------------------------|------------------------------|
| 01 Aktif Dinleme Atölyesi | 02 Geri Bildirim Simülasyonu |
| 03 Zor Diyalog Role-Play'i | 04 Dijital Mesaj Analizi |
| 05 Toplantı Yönetimi Atölyesi | 06 Beden Dili Çalışmaları |
| 07 Video & Ses Kayıt Analizleri | 08 Final 360 Simülasyonu |

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- | | | |
|---|--|---|
| Eleştiriyi yapıcı biçimde ifade eder | Eleştiriye savunmaya geçmeden dinler | Net ve etkili geri bildirim verir |
| Zor diyalogu ilişkiyi koruyarak yönetir | Açık iletişim ve psikolojik güven ortamı oluşturur | Tartışmayı ortak akla ve kurumsal gelişime dönüştürür |



Fikre itiraz et, insanı koru; tartışmayı çatışma değil gelişim alanına dönüştür.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Kişisel İmaj ve Markalaşma Eğitimi

Profesyonel duruş, güven veren temsil ve kalıcı kişisel marka inşası odaklı uygulamalı gelişim programı.



3 Faz



10 Modül



Mikro / Eko / Pro



Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Yöneticiler, yönetici adayları, satış ve müşteri ilişkileri ekipleri, İK ve kurumsal iletişim profesyonelleri, danışmanlar, eğitmenler ve temsil rolü yüksek çalışanlar

SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

AMAÇ

Katılımcının görünüm, beden dili, ses, iletişim, dijital kimlik, profesyonel hikaye, network ve temsil davranışını bütünlüklü kişisel marka sistemine dönüştürmek

SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Algı



Güven



Temsil



Dijital Kimlik



Kişisel Marka

Program; kişisel imajı yalnızca dış görünüş veya stil meselesi olmaktan çıkarıp algı, güven, beden dili, ses, dijital görünürlük, profesyonel hikâye, network, temsil davranışı ve kurumsal itibar bağlantısı olan yönetilebilir bir kişisel marka sistemine taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

33%

33%

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Kendini Okuma ve Algı Farkındalığı

Modül 1-3

Faz 1: Kendini okuma, algı farkındalığı, duruş ve güven temeli

- 1. Kişisel imajın gerçek anlamı
- 2. Algılanma biçimini okumak

- 3. Profesyonel duruş: beden, ses ve görünüm

2

Faz 2 — Profesyonel Duruş ve Marka İnşası

Modül 4-7

Faz 2: Profesyonel duruş, kişisel marka, hikâye ve dijital görünürlük

- 4. Kişisel marka konumlandırması
- 5. Profesyonel hikâye ve kendini anlatma

- 6. Dijital kimlik ve online itibar
- 7. İlişki yönetimi ve network

3

Faz 3 — Temsil, Etki ve Kalıcı İz

Modül 8-10

Faz 3: Temsil, etki, network, aksiyon planı ve final uygulama

- 8. Kurumsal temsil ve liderlik algısı
- 9. Toplantı, sunum ve görüşme davranışı

- 10. Kişisel marka eylem planı ve final simülasyonu

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

1 gün

Yoğun farkındalık

Mini imaj testi

30 günlük aksiyon notu



EKO

2 gün

Atölye + uygulama

Kısa role-play ve geri bildirim

60 günlük uygulama planı



PRO

3 gün

Simülasyon ve laboratuvar

Derin geri bildirim

30-60-90 yol haritası

6 UYGULAMALAR



Algı Aynası Laboratuvarı



Profesyonel Duruş Provası



Elevator Pitch Role-Play'i



Dijital Profil Denetimi



Network Haritası Uygulaması



Final Temsil Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

01

İmaj ve algı farkındalığı

02

Profesyonel duruş ve güven sinyali

03

Kişisel marka vaadi

04

Net profesyonel hikâye

05

Dijital görünürlük kontrolü

06

30-60-90 kişisel marka planı

Görünüştten algıya, algıdan güvene, güvenden markaya taşıyan profesyonel temsil ve kişisel marka gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Algı Yönetimi ve Kalıcı Etki Oluşturma Eğitimi

Kişisel duruş, mesaj dili, güven inşası, paydaş okuma ve kurumsal temsil becerileriyle sürdürülebilir etki yaratma programı.

3 Faz

10 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Algının temeli, kişisel etki zemini ve paydaş okuma
- 33% Faz 2: Mesaj, güven, sözsüz etki ve zor kişilerle iletişim
- 34% Faz 3: Kritik anlar, dijital algı ve kalıcı etki planı

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

- Faz 1 — Algının Temeli ve Etki Zemini** Modül 1-3
 - 1. Algı, imaj ve itibarın temeli
 - 2. Kişisel duruş, güven ve profesyonel imaj
 - 3. Paydaş okuma ve etki haritası
- Faz 2 — Etki Becerileri ve Temsil Araçları** Modül 4-7
 - 4. Mesaj tasarımı ve net anlatım
 - 5. Güven ve ikna psikolojisi
 - 6. Beden dili, ses ve sözsüz etki
 - 7. Zor insanlar ve dirençli ortamlar
- Faz 3 — Kalıcı Etki ve Kurumsal Transfer** Modül 8-10
 - 8. Kritik anlarda algı yönetimi
 - 9. Dijital algı ve profesyonel görünürlük
 - 10. Final simülasyonu ve kalıcı etki planı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE
Yöneticiler, lider adayları, satış ve müşteri ilişkileri ekipleri, kurumsal iletişim ve pazarlama profesyonelleri, insan kaynakları ekipleri, yönetici asistanları, danışmanlar, eğitmenler, proje yöneticileri ve temsil sorumluluğu taşıyan profesyoneller.

AMAÇ
Katılımcının iş hayatında bıraktığı izlenimi bilinçli biçimde okumasını, mesajının karşı tarafta nasıl anlam bulduğunu anlamasını, güven veren temsil davranışları geliştirmesini ve kısa süreli etkiyi kalıcı güvene dönüştürmesini sağlamak.

SÜRE
Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

SEVİYE
Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE

- Algı
- Güven
- Temsil
- Etki
- Dijital İz

Program; algı yönetimini yüzeysel imaj çalışması olmaktan çıkarıp mesaj, güven, temsil, paydaş okuma, dijital görünürlük ve kurumsal etki boyutlarıyla stratejik bir gelişim alanına taşır.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR

- Algı Aynası Laboratuvarı
- Paydaş Risk Haritası
- Net Mesaj Role-Play'i
- Kriz ve İtiraz Simülasyonu
- Dijital Algı Denetimi
- Final Etki Sunumu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- Algı farkındalığı
- Daha net mesaj dili
- Güçlü paydaş okuması
- Ölçülebilir temsil gücü
- Kriz ve itiraz refleksi
- Veriye dayalı etki planı



Algıyı görünürlükten güvene, güvenden temsile ve temsilden kalıcı etkiye taşıyan ölçülebilir gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Çatışma Yönetimi ve Müzakere Teknikleri Eğitimi

Gerilimi okumak, ilişkiyi korumak ve anlaşmayı tasarlamak için uygulamalı çatışma-müzakere laboratuvarı.

3
Faz

10
Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Orta ve üst düzey yöneticiler, ekip liderleri, proje yöneticileri, insan kaynakları profesyonelleri, satış-satın alma ekipleri, müşteri ilişkileri yöneticileri, aile şirketlerinde profesyonel yöneticiler ve departmanlar arası koordinasyon sorumluları.



AMAÇ

Çatışmanın psikolojik ve kurumsal köklerini okumak, zor konuşmaları yapılandırmak, müzakere masasına hazırlıklı oturmak, tarafların gerçek çıkarlarını ayırt etmek ve anlaşmayı sürdürülebilir davranış planına dönüştürmek.



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Gerilim



Güven



Zor Konuşma



Müzakere



Anlaşma

Program; çatışmayı kişisel gerilim olmaktan çıkarıp ihtiyaç, algı, rol, kaynak, güç, duygu regülasyonu, ilkeli müzakere, BATNA-ZOPA, taviz mimarisi ve takip edilebilir anlaşma disiplini olan kurumsal bir beceri sistemine taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Çatışmayı okumak, tepki sistemi ve Türkiye bağlamı
- 33% Faz 2: Zor konuşma, güvenli dil, müzakere ve taviz
- 34% Faz 3: Arabuluculuk, zor kişiler ve final simülasyonu

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 3

Faz 1 – Çatışmayı Okumak

1. Çatışmanın Anatomisi
2. Kişisel Çatışma Profili
3. Türkiye’de Kurumsal Çatışma

Modül 4 – 7

Faz 2 – Yönetmek ve Müzakere Kurmak

4. Zor Konuşma Becerisi
5. Şiddetsiz İletişim ve Güvenli Dil
6. Müzakere Zihniyeti
7. BATNA, ZOPA ve Taviz Mimarisi

Modül 8 – 10

Faz 3 – Arabuluculuk ve Simülasyon

8. Kurum İçi Arabuluculuk
9. Zor Kişiler ve Tıkanma Anları
10. Final Simülasyon Laboratuvarı

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve mikro uygulama
- 30 günlük aksiyon notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + vaka analizi
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 takip planı

6 UYGULAMALAR



Çatışma Röntgeni Laboratuvarı



Zor Konuşma Role-Play'i



BATNA-ZOPA Kanvası



Arabuluculuk Üçgeni



Taviz Pazarı Oyunu



Final Müzakere Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- ✓ Çatışma analiz refleksi
- ✓ Daha güvenli zor konuşma dili
- ✓ Müzakere hazırlık kanvası
- ✓ BATNA-ZOPA ve taviz disiplini
- ✓ Arabuluculuk ve tıkanma yönetimi
- ✓ 30-60-90 takip planı



Çatışmayı bastırmadan okuyup ilişkiyi koruyan, müzakereyi değer üreten anlaşmaya dönüştüren gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Kurumsal İtibar ve Kriz Yönetimi Eğitimi

Güveni koruma, algıyı yönetme ve kriz anlarında kurumsal refleks geliştirme programı.

3 Faz

10 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Üst düzey yöneticiler, yönetim kurulu üyeleri, kurumsal iletişim, insan kaynakları, hukuk, müşteri deneyimi, operasyon, sosyal medya, kalite, risk yönetimi ve kriz masasında görev alabilecek karar vericiler.

AMAÇ

Kurumsal itibarın güven mimarisini kavratmak; krizleri erken okumayı, doğru mesaj ve doğru paydaş yönetimiyle kriz anında güven veren kurumsal refleks geliştirmeyi sağlamak.

SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



İtibar
Güven
Kriz
Paydaş
Onarım

Program; kurumsal itibarı yalnızca görünürlük değil güven sermayesi olarak ele alır. Krizleri erken sinyal, paydaş hassasiyeti, mesaj disiplini, kriz masası koordinasyonu, çalışan iletişimi, medya-sosyal medya baskısı ve kriz sonrası itibar onarımı boyutlarıyla bütüncül bir yönetsel refleks alanına taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

1

Faz 1: İtibarın temeli, kriz zihniyeti ve Türkiye bağlamı

33%

2

Faz 2: Risk haritası, mesaj disiplini, medya ve çalışan iletişimi

34%

3

Faz 3: Kriz masası, simülasyon, itibar onarımı ve 90 günlük plan

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 3

Faz 1 – İtibarın Temeli ve Kriz Zihniyeti

1. Kurumsal İtibarın Gerçek Anlamı
2. Kriz Nasıl Doğar?
3. Türkiye’de Kriz Kültürü

Modül 4 – 7

Faz 2 – Kriz Önleme, Paydaş ve Mesaj Yönetimi

4. İtibar Risk Haritası
5. Kriz İletişimi
6. Medya ve Sosyal Medya Baskısı
7. İç İletişim ve Çalışan Yönetimi

Modül 8 – 10

Faz 3 – Kriz Masası, Simülasyon ve İtibar Onarımı

8. Kriz Masası Yönetimi
9. Kriz Sonrası İtibar Onarımı
10. Final Kriz Simülasyonu

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

6 UYGULAMALAR

01 İtibar Risk Matrisi

02 İlk Açıklama Atölyesi

03 Kriz Masası Simülasyonu

04 Paydaş Haritası

05 Sosyal Medya Yanıt Protokolü

06 90 Günlük Onarım Planı

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR



İtibar risk bakışı



Erken sinyal okuma



İlk açıklama disiplini



Kriz masası refleksi



Paydaş ve çalışan mesaj uyumu



30-60-90 onarım planı



Kurumsal güveni koruyan, kriz anında ortak refleks geliştiren ve itibar onarımını ölçülebilir hale getiren gelişim programı.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Stres Evreninde Doğru İletişim Eğitimi

Toplantı, e-posta, geri bildirim, departmanlar arası gerilim ve yönetici baskısı altında sakin, net, saygılı ve çözüm odaklı iletişim kurma programı.

- 3 Faz
- 10 Modül
- Mikro / Eko / Pro
- Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Beyaz yaka çalışanlar, uzmanlar, kıdemli uzmanlar, takım liderleri, proje ekipleri ve departmanlar arası yoğun temas içinde çalışan profesyoneller.

SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

AMAÇ

Stres altında bozulan iletişimi; duygusal regülasyon, mesaj netliği, profesyonel duruş ve çözüm diliyle yönetilebilir bir kurumsal beceriye dönüştürmek.

SEVİYE

Temel – Orta

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Stres



Netlik



Saygı



İtibar



İlişki

Program; beyaz yaka dünyasında toplantılar, e-postalar, yöneticiler arası beklenti baskısı, belirsizlik, iç müşteri ilişkileri ve departmanlar arası gerilim altında iletişimi teknik bilgi olmaktan çıkarıp profesyonel etki, güven ve kurumsal sonuç üreten bir beceri sistemine taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

33%

33%

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1 Faz 1 – Stresi ve İletişim Refleksini Anlamak

Modül 1 – 3

Faz 1: stres farkındalığı, tetikleyiciler ve iletişim refleksi

- 1. Beyaz Yaka Stres Haritası
- 2. Stres Altında Beyin, Duygu ve Dil

- 3. Kurumsal İletişim Tetikleyicileri

2 Faz 2 – Zor Anlarda Profesyonel İletişim Kurmak

Modül 4 – 7

Faz 2: toplantı, e-posta, geri bildirim ve çözüm dili

- 4. Zor Toplantılarda Etkili Konuşmak
- 5. Dijital Mesajlarda Stres Dili

- 6. Geri Bildirim ve Eleştiri Anları
- 7. Departmanlar Arası Çözüm Dili

3 Faz 3 – Etki, Güven ve Sürdürülebilirlik

Modül 8 – 10

Faz 3: yönetici baskısı, kriz iletişimi ve davranış planı

- 8. Yönetici Baskısı ve Sınır Koyma
- 9. Kriz, Hata ve İtibar Koruyan İletişim

- 10. Kişisel İletişim Protokolü

① Yapı farklı ekiplerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

MİKRO

1 gün

Yoğun farkındalık

Kısa vaka ve mini dijital mesaj uygulaması

30 günlük kişisel aksiyon notu

EKO

2 gün

Vaka analizi + role-play

Dijital iletişim atölyesi

60 günlük bireysel uygulama planı

PRO

3 gün

Tam simülasyon ve laboratuvar

Kriz masası + geri bildirim pratiği

30-60-90 günlük davranış planı

6 UYGULAMALAR

- Stres Altında Benim İletişim Haritam
- E-postayı Yeniden Yaz
- Zor Toplantı Simülasyonu
- Savunmadan Geri Bildirim Alma
- Departmanlar Arası Kriz Masası
- Yöneticiye Öncelik Netleştirme Mesajı

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- 01 Stresin iletişime etkisini fark etme
- 02 Zor toplantılarda netlik kurma
- 03 Dijital mesajlarda profesyonel ton
- 04 Geri bildirim ve çözüm dili
- 05 Baskı altında itibar koruma
- 06 30-60-90 günlük davranış planı

Stres yükseldiğinde sakin, net, saygılı ve çözüm odaklı iletişim kurma refleksi geliştiren uygulamalı gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Stres Evreninde Doğru İletişim Eğitimi

Stres yükselirken söz düşmez; doğru söz ekibi, işi ve güvenliği korur. Vardiya, üretim, depo, saha, bakım ve operasyon temposunda stres yükselirken kısa, net, güvenli ve saygılı iletişim kurma programı.

3 Faz

9 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf içi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: stres farkındalığı, beden-dil işaretleri ve durabilme
- 33% Faz 2: talimat, uyarı, itiraz ve saygılı sınır dili
- 33% Faz 3: hata bildirimi, ekip gerilimi ve final saha simülasyonu

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

- Faz 1 — Stresi Tanımak ve Kendini Tutabilmek** Modül 1 – 3
 - 1. Stres Sahada Nasıl Başlar?
 - 2. Mavi Yaka Stres Haritası
 - 3. Patlamadan Önce Durabilmek
- Faz 2 — Baskı Altında Net ve Saygılı Konuşmak** Modül 4 – 6
 - 4. Talimatı Doğru Anlamak ve Teyit Etmek
 - 5. Kırmadan Söylemek, Alınmadan Dinlemek
 - 6. Şef, Usta ve Ekip Arkadaşıyla Saygılı Sınır
- Faz 3 — Kriz, Hata ve Çatışmada Ekibi Korumak** Modül 7 – 9
 - 7. Hata, Risk ve Ramak Kala Bildirimi
 - 8. Dedikodu, Alınganlık ve Ekip Gerilimi
 - 9. Sahada Stresli An Simülasyonu

Yapı farklı ekiplerde sahaya göre ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE
Mavi yaka çalışanlar, vardiya ekipleri, üretim, depo, saha, bakım ve operasyon ekipleri; ayrıca şef, usta ve vardiya sorumluları.

AMAÇ
Stres anında iletişimin bozulmasını önlemek; katılımcıya kısa, net, saygılı ve çözüm odaklı konuşma becerisi kazandırmak; sahada susma, patlama ve yanlış kişiye taşıma alışkanlığı yerine durma, teyit etme ve ekibi koruyan iletişim davranışı geliştirmek.

SÜRE
Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

SEVİYE
Temel – Orta

2 STRATEJİK ÇERÇEVE

Stres **Netlik** **Saygı** **Güvenlik**

Ekip

Program; öfke, yanlış anlama, hızlı talimat, yargılayıcı tavır, hata bildirme, ramak kala durumları, ekip içi gerilim ve şef-usta-çalışan iletişiminde kısa, net, saygılı ve çözüm odaklı konuşma becerisi geliştirir. Amaç, stres yükseldiğinde sahayı, işi ve ekibi koruyan iletişim davranışını kurumsal refleks haline getirmektir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf içi / Online

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Kısa vaka ve hızlı role-play
- Kişisel iletişim aksiyon kartı

EKO

- 2 gün
- Vaka + role-play
- Vardiya devri ve hata bildirimi
- Ekip iletişim uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Gözlem formları ve kurum senaryoları
- Saha iletişim davranış haritası

6 UYGULAMALAR

- Stres Termometresi
- DURAK Kartı
- Kapalı Döngü İletişim
- Olay-Etki-İstek Atölyesi
- Ramak Kala Kartları
- Final Saha Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- Stresi erken fark etme
- Patlamadan durabilme
- Talimatı teyit etme
- Kırmadan söyleme
- Riski zamanında bildirme
- Ekip gerilimini azaltma



Sahada stres yükselirken kısa, net, güvenli ve saygılı iletişim kurma refleksini geliştiren uygulamalı gelişim programı.



Gelişim Eğitimleri

Kurumsal gelişim, yetkinlik, hizmet mükemmelliği, iç eğitimlik ve yönetici destek rolleri için uygulanmalı eğitimler.

08

Eğitim Programı

Program Başlıkları

08 eğitim

- | | | | |
|----|--|------------------|-------|
| 01 | Aile Şirketleri Anayasasını Oluşturma ve Kuşaklararası Uyum Programı
Aile, ortaklık, yönetim ve kuşak devrini aynı sistemde buluşturan kurumsallaşma ve yönetişim programı. | 3 Faz · 13 Modül | s. 39 |
| 02 | Orta Kademe Yöneticiler İçin Yönetim Becerileri Eğitimi
Uzmanlıktan yöneticiliğe; yönetim fonksiyonlarından çağdaş liderliğe, performans, ekip, müşteri ve değişim yönetimine uzanan uygulamalı gelişim programı. | 3 Faz · 12 Modül | s. 40 |
| 03 | İnsan Kaynakları Profesyonellerine Özel Mülakat Teknikleri Eğitimi
İnsan okuma, davranış analizi, kanıt temelli değerlendirme ve doğru insan konumlandırma odaklı uygulamalı İK gelişim programı. | 3 Faz · 14 Modül | s. 41 |
| 04 | Hizmet Sektöründe Çalışanlar İçin Mükemmellik Eğitimi
Cafe, restoran, otel, ulaşım ve temas yoğun hizmet alanlarında müşteri deneyimi, profesyonel davranış, kriz yönetimi ve hizmet kalitesi geliştirme programı. | 3 Faz · 12 Modül | s. 42 |
| 05 | Eğitcinin Eğitimi ve İç Eğitimlik Eğitimi
Kurumsal bilgiyi etkili, uygulanabilir ve kalıcı öğrenme deneyimine dönüştürme programı. | 3 Faz · 10 Modül | s. 43 |
| 06 | Yaratıcı Problem Çözme ve Tasarım Odaklı Düşünme Eğitimi
Belirsizliği anlama, problemi yeniden tanımlama, kullanıcı odaklı çözüm üretme ve prototipleme masterclassi. | 3 Faz · 10 Modül | s. 44 |
| 07 | Yeni Nesil Yönetici Asistanlığı Eğitimi
Stratejik destek, yönetici ofisi yönetimi, kurumsal temsil, dijital yetkinlik ve proaktif iş takibi programı. | 3 Faz · 10 Modül | s. 45 |
| 08 | Bayi ve Distribütör Yönetimi Eğitimi
Bayilik sistemi kurulumu, kanal yapılandırması, bayi seçimi, performans takibi ve ortak büyüme programı. | 3 Faz · 14 Modül | s. 46 |

Karar vericiler için sade, güçlü ve uygulanabilir kurumsal gelişim mimarisi.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Aile Şirketleri Anayasasını Oluşturma ve Kuşaklararası Uyum Programı

Aile, ortaklık, yönetim ve kuşak devrini aynı sistemde buluşturan kurumsallaşma ve yönetim programı.

3
Faz

13
Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Aile şirketi kurucuları, ikinci ve üçüncü kuşak aile üyeleri, şirket ortakları, yönetim kurulu üyeleri, profesyonel yöneticiler ve kurumsallaşma ekipleri



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



AMAÇ

Aile ilişkileri ile şirket yönetimini ayırtmak; aile anayasası, yönetim ilkeleri ve kuşak geçişi için uygulanabilir bir kurumsal çerçeve oluşturmak



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Aile



Ortaklık



Yönetişim



Halefiyet



Uyum

Program; aile şirketlerinde rol karmaşasını, ortaklık gerilimlerini, profesyonelleşme ihtiyacını ve kuşak devri risklerini sistematik biçimde ele alır. Aile anayasasını; aile, mülkiyet ve şirket ilişkilerini düzenleyen yaşayan bir yönetim mimarisi olarak konumlandırır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 31% Faz 1: sistem, kurucu yapı, anayasa mantığı ve rol ayrımı
- 38% Faz 2: değerler, aile meclisi, yönetim ve ortaklık politikaları
- 31% Faz 3: kuşak uyumu, halefiyet, çatışma ve final laboratuvarı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 4

Faz 1 – Sistemi Görmek

1. Aile Şirketi Sistemini Okumak
2. Kuruculuk Zihniyeti ve Kurumsallaşma Eşiği
3. Aile Anayasasının Mantığı
4. Rol Karmaşasını Çözmek

Modül 5 – 9

Faz 2 – Anayasayı Kurmak

5. Aile Değerleri ve Ortak Gelecek
6. Aile Meclisi ve Yönetişim Organları
7. Yönetim Kurulu, İcra ve Profesyonel Yönetim
8. Aile Üyelerinin Çalışma İlkeleri
9. Ortaklık, Hisse ve Kâr Dağıtımı

Modül 10–13

Faz 3 – Geleceği Devretmek

10. Kuşaklararası Uyum
11. Halefiyet ve Liderlik Devri
12. Çatışma, Arabuluculuk ve Zor Konuşmalar
13. Anayasa Taslak Laboratuvarı

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve mikro uygulama
- 30 günlük aksiyon notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + vaka analizi
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 takip planı

6 UYGULAMALAR



Rol Haritası Atölyesi



Aile Meclisi
Simülasyonu



Kâr Dağıtım / Yatırım
Vakası



Kurucu-Yeni Kuşak
Role-Play'i



Halefiyet Laboratuvarı



Anayasa Yazım
Laboratuvarı

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- ✓ Rol karmaşası analizi
- ✓ Aile anayasası çerçevesi
- ✓ Aile meclisi modeli
- ✓ Halefiyet yol haritası
- ✓ Ortaklık karar ilkeleri
- ✓ Kuşaklararası uyum planı

99 Aileyi koruyan, şirketi büyüten ve kuşaklar arasında ortak ilke zemini kuran ölçülebilir gelişim programı.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Orta Kademe Yöneticiler İçin Yönetim Becerileri Eğitimi

Uzmanlıktan yöneticiliğe; yönetim fonksiyonlarından çağdaş liderliğe, performans, ekip, müşteri ve değişim yönetimine uzanan uygulamalı gelişim programı.

3 Faz

12 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Orta kademe yöneticiler, takım liderleri, şefler, supervisorlar, birim ve departman yöneticileri, yeni atanmış yöneticiler, yönetici aday uzmanlar ve insan yönetmeye başlayan teknik uzmanlar.

AMAÇ

Katılımcının yönetici rolünü yeniden tanımlamak; temel yönetim fonksiyonlarını çağdaş liderlik becerileriyle birleştirerek ekip, performans, iletişim, delegasyon, karar, çatışma, müşteri odaklılık ve değişim alanlarında uygulanabilir beceriler kazandırmak.

SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Yönetim Aklı

Ekip

Performans

Müşteri

Değişim

Program; orta kademeyi yalnızca işi takip eden ara kademe olmaktan çıkarıp stratejiyi sahaya indiren, ekibi yöneten, performansı sistematik takip eden, müşteri değerini gören ve değişimi güvenle taşıyan yönetim katmanına dönüştürür.

3 GENEL FAZLANDIRMA



Faz 1: yönetim aklı, rol, klasik-çağdaş yönetim ve temel fonksiyonlar

Faz 2: iletişim, delegasyon, performans, geri bildirim ve motivasyon

Faz 3: çatışma, müşteri odaklılık, değişim, süreç disiplini ve final uygulama

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 4

Faz 1 – Yönetim Aklı ve Temel Fonksiyonlar

1. Yönetim kavramı ve orta kademe rolü
2. Klasik yönetimden çağdaş yönetime geçiş
3. Planlama, organize etme ve koordinasyon
4. Karar alma, değerler, etik ve yönetici duruşu

Modül 5 – 8

Faz 2 – İnsan, Ekip ve Performans Yönetimi

5. İletişim, netlik ve psikolojik güven
6. Delegasyon, yetkilendirme ve kontrol
7. Performans yönetimi ve geri bildirim
8. Takım çalışması, motivasyon ve aidiyet

Modül 9 – 12

Faz 3 – Zor Durumlar, Müşteri ve Değişim

9. Çatışma yönetimi ve zor görüşmeler
10. Müşteri odaklılık ve paydaş yönetimi
11. Değişim, süreç, toplantı ve raporlama
12. Final yönetim simülasyonu ve 90 günlük yol haritası

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kısa role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük yol haritası

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

6 UYGULAMALAR

01 Yönetici Aynası

02 Strateji Çevirme Laboratuvarı

03 Delegasyon Provası

04 Geri Bildirim Role-Play'i

05 İç Müşteri Haritası

06 Final Yönetim Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR



Net yönetici rol çerçevesi



Daha güçlü ekip ve iletişim dili



Performans ve geri bildirim disiplini



Delegasyon ve takip sistemi



Müşteri-paydaş odaklı yönetim bakışı



30-60-90 günlük yönetim planı

Stratejiyi sahaya indiren, ekibi güçlendiren ve sonuç üreten orta kademe yönetici gelişim programı.

YÖNETİCİ ÖZETİ

İK Profesyonelleri İçin Mülakat Teknikleri Eğitimi

İnsan okuma, davranış analizi, kanıt temelli değerlendirme ve doğru insan konumlandırma odaklı uygulamalı İK gelişim programı.

3 Faz

14 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

İşe alım uzmanları, yetenek kazanımı ekipleri, İK iş ortakları, İK yöneticileri, organizasyonel gelişim profesyonelleri, işe alım danışmanları, headhunter'lar, assessment center uygulayıcıları, iç eğitimler ve mülakat süreçlerine katılan bölüm yöneticileri.

SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

AMAÇ

Katılımcıya; iş analizi yapma, aday başarı profili çıkarma, doğru mülakat türünü seçme, yapılandırılmış soru tasarlama, davranış kanıtı okuma, önyargılarını yönetme ve işe alım kararını etik, ölçülebilir ve savunulabilir zemine taşıma becerisi kazandırmak.

SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE

İnsan Okuma

Davranış Analizi

Rol Uyumu

Bias Yönetimi

Etik Karar

Program; mülakatı adayla sohbet etme düzeyinden çıkıp insanı etik biçimde okuyan, rol-kültür-yetenlik uyumunu analiz eden, davranış kanıtı toplayan, bias etkilerini azaltan ve kurumsal işe alım kararını savunulabilir hale getiren sistematik bir değerlendirme yapısına taşır.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

33%

34%

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — İnsan, Rol ve Mülakat Zihniyeti

Modül 1 – 4

Faz 1: İnsan, rol, mülakat zihniyeti ve aday başarı profili

- 1. Mülakatın stratejik rolü
- 2. İnsan okuma ve davranış bilimi

- 3. İş analizi ve aday başarı profili
- 4. Rol, motivasyon ve kültür uyumu

2

Faz 2 — Mülakat Türleri, Soru Tasarımı ve Kanıt

Modül 5 – 9

Faz 2: mülakat türleri, soru tasarımı ve davranış kanıtı

- 5. Mülakat tipolojisi
- 6. Yapılandırılmış görüşme tasarımı
- 7. Yetkinlik bazlı ve davranışsal mülakat

- 8. Durumsal, vaka ve iş örneği
- 9. Panel, grup ve assessment center

3

Faz 3 — Karar, Etik, Bias ve Final Laboratuvarı

Modül 10 – 14

Faz 3: karar, etik, bias yönetimi ve insan konumlandırma

- 10. Dijital ve yapay zeka destekli mülakatlar
- 11. Zor aday ve derin takip sorusu
- 12. Mülakat hataları ve önyargılar

- 13. Skor kartı ve seçim matrisi
- 14. KVKK, yasaklı sorular ve final simülasyon

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

MİKRO

1 gün

Yoğun farkındalık

Mini vaka ve hızlı teşhis

30 günlük aksiyon notu

EKO

2 gün

Atölye + uygulama

Kısa role-play ve geri bildirim

60 günlük uygulama planı

PRO

3 gün

Simülasyon ve laboratuvar

Derin geri bildirim

30-60-90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR

- Pozisyon Başarı Profili Atölyesi
- STAR Derin Soru Provası
- Aday Kanıtı Analizi
- Panel Mülakat Kalibrasyonu
- Bias ve Not Analizi
- Final İnsan Konumlandırma Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- 01 Yetkinlik bazlı soru seti
- 02 Daha güçlü davranış kanıtı okuma
- 03 Rol-kültür-yetenlik uyumu analizi
- 04 Skor kartı ve seçim matrisi disiplini
- 05 Bias farkındalığı ve objektif değerlendirme
- 06 KVKK ve etik mülakat güvenliği

Doğru insanı doğru role kanıtlarla yerleştiren, etik ve savunulabilir işe alım kararları üreten İK gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Hizmet Sektöründe Çalışanlar İçin Mükemmellik Eğitimi

Cafe, restoran, otel, ulaşım ve temas yoğun hizmet alanlarında müşteri deneyimi, profesyonel davranış, kriz yönetimi ve hizmet kalitesi geliştirme programı.



3 Faz



12 Modül



Mikro / Eko / Pro



Sınıf İçi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Hizmet zihniyeti, müşteri psikolojisi ve temsil bilinci
- 33% Faz 2: Profesyonel temas, operasyon, güven ve vardiya davranışı
- 34% Faz 3: Şikâyet, çeşitlilik, ekip koordinasyonu ve hizmet standardı

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Hizmet Zihniyeti ve Temsil Bilinci

Modül 1-4

- 1. Hizmet mükemmelliğinin zihniyeti
- 2. Müşteri psikolojisi ve beklenti yönetimi
- 3. Kurumsal temsil, imaj ve profesyonel duruş
- 4. İlk temas: karşılama, yönlendirme ve ilk izlenim

2

Faz 2 — Profesyonel Temas, Operasyon ve Deneyim

Modül 5-8

- 5. Hizmet iletişimi: dinleme, soru sorma ve net cevap
- 6. Servis akışı, hız-kalite dengesi ve operasyon disiplini
- 7. Hijyen, güvenlik, mahremiyet ve güven algısı
- 8. Duygusal emek, stres ve yoğun vardiyada profesyonellik

3

Faz 3 — Kriz, Şikâyet ve Kalıcı Hizmet Standardı

Modül 9-12

- 9. Şikâyet yönetimi ve hizmet kurtarma
- 10. Çok kültürlü misafir, kuşak farkı ve özel ihtiyaçlar
- 11. Ekip içi koordinasyon ve iç müşteri bilinci
- 12. Dijital itibar ve final simülasyonu

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Garson, komi, barista, kasiyer, host/hostes, resepsiyonist, bellboy, vale, kat hizmetleri, şoför, transfer, danışma, çağrı ve diğer ön hat hizmet çalışanları



AMAÇ

Hizmet çalışanını müşteri psikolojisini anlayan, profesyonel temas kuran ve kurum standardını sahada temsil eden hizmet elçisine dönüştürmek



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



SEVİYE

Temel – Orta

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Hizmet



Müşteri



Temas



Şikâyet



Deneyim

Program; hizmeti yalnızca işin teknik adımı olmaktan çıkarıp müşteri psikolojisi, beklenti yönetimi, profesyonel temas, operasyon disiplini, güven algısı, şikâyet yönetimi, ekip koordinasyonu ve dijital itibar boyutlarıyla tekrar edilebilir bir hizmet standardına taşır.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük davranış notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + role-play
- Vaka ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 90 günlük hizmet standardı

6 UYGULAMALAR



Müşteri Psikolojisi Atölyesi



İlk Temas Role-Play'i



Şikâyet Yönetimi Simülasyonu



Hizmet Akışı Haritası



Vardiya Stresi Mikro Provası



Dijital Yorum Vaka Analizi

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR



Hizmet zihniyeti



Müşteri beklentisi okuma



Profesyonel temas dili



Şikâyet ve kriz yönetimi



Ekip koordinasyon bilinci



Kalıcı hizmet standardı



Hizmeti teknik görevden çıkarıp müşteri zihninde güven, saygı ve kalıcı deneyime dönüştüren gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Eğiticinin Eğitimi ve İç Eğitimlik Eğitimi

Kurumsal bilgiyi etkili, uygulanabilir ve kalıcı öğrenme deneyimine dönüştürme programı.



Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

İç eğitimci adayları, İK ve eğitim-gelişim ekipleri, departman yöneticileri, teknik uzmanlar, operasyon liderleri, saha koçları, kalite ve süreç sorumluları, satış eğitimcileri ve kurum akademisi içinde eğitimci rolü üstlenecek profesyoneller.



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



AMAÇ

Bilgiyi; doğru hedef, doğru akış, doğru yöntem, doğru uygulama ve doğru geri bildirim sistemiyle öğretilir bir öğrenme deneyimine dönüştürmek.



SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Öğrenme



Katılımcı



Tasarım



Transfer



İç Eğitimci

Program; eğitimci rolü yalnızca sunum yapma becerisi olmaktan çıkıp bilgiyi seçme, sadeleştirme, yapılandırma, katılımcı direncini yönetme, öğrenme deneyimi tasarlama, davranış değişimi oluşturma ve eğitimi iş başına taşıma becerisi olarak konumlandırır.

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Eğitimci kimliği, yetişkin öğrenmesi ve ihtiyaç analizi
- 33% Faz 2: Eğitim tasarımı, anlatım, etkileşim ve uygulama becerisi
- 34% Faz 3: Ölçüm, transfer, geri bildirim ve final simülasyonu

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 3

Faz 1 – Eğitimci Kimliği ve Öğrencinin Dünyası

- İç Eğitimci Rolü ve Eğitimcinin Yeni Kimliği
- Yetişkin Öğrenmesi ve Katılımcı Psikolojisi
- Eğitim İhtiyacı, Hedef ve Katılımcı Analizi

Modül 4 – 8

Faz 2 – Eğitim Tasarımı ve Sınıf Uygulama Becerisi

- İçerik Mimarisi ve Modül Tasarımı
- Anlatım, Akış ve Kolaylaştırıcılık Becerisi
- Etkileşim, Soru ve Grup Dinamiği Yönetimi
- Uygulama, Vaka, Role-Play ve Deneyimsel Öğrenme
- Zor Katılımcı, Direnç ve Sınıf Krizi Yönetimi

Modül 9 – 10

Faz 3 – Ölçüm, Transfer ve İç Eğitimlik Simülasyonu

- Ölçme, Değerlendirme, Geri Bildirim ve Öğrenme Transferi
- İç Eğitimlik Laboratuvarı ve Final Eğitim Simülasyonu

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve mikro eğitimlik uygulama
- 30 günlük kısa gelişim notu



EKO

- 2 gün
- Atölye + vaka analizi
- Kısa role-play ve ekran geri bildirimi
- 60 günlük uygulama planı



PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve tasarım laboratuvarı
- Derin geri bildirim
- 30-60-90 günlük takip kurgusu

6 UYGULAMALAR



Mini Eğitim Tasarımı



Mikro Anlatım Provası



Zor Katılımcı Simülasyonu



Vaka / Role-Play Tasarımı



Ekran Geri Bildirimi



Final İç Eğitimlik Sunumu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- ✓ Yetişkin öğrenmesi bakışı
- ✓ Modül tasarımı disiplini
- ✓ Etkili anlatım ve kolaylaştırıcılık
- ✓ Soru ve grup dinamiği yönetimi
- ✓ Ölçme ve geri bildirim becerisi
- ✓ İç eğitimci gelişim planı



Kurumsal bilgiyi kişilere bağımlı olmaktan çıkıp standart, ölçülebilir ve sürdürülebilir öğrenme sistemine dönüştüren gelişim programı.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Yaratıcı Problem Çözme ve Tasarım Odaklı Düşünme Eğitimi

Belirsizliği anlama, problemi yeniden tanımlama, kullanıcı odaklı çözüm üretme ve prototipleme masterclassı.

3 Faz

10 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

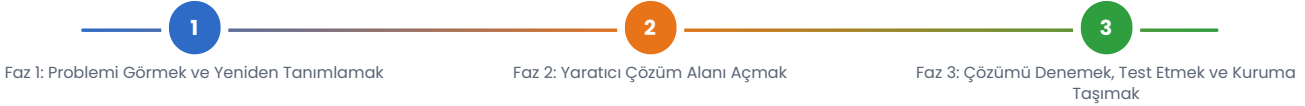
HEDEF KİTLE	Yöneticiler, ekip liderleri, proje yöneticileri, ürün ve hizmet geliştirme ekipleri, İK, pazarlama, satış, müşteri deneyimi, operasyon, kalite, süreç geliştirme, dijital dönüşüm, Ar-Ge ve inovasyon ekipleri.
AMAÇ	Problem çözme refleksini hızlı çözüm alışkanlığından çıkarıp; gözlem, içgörü, problem çerçeveleme, fikir üretimi, prototipleme ve test döngüsüne dönüştürmek.
SÜRE	Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G
SEVİYE	Temel – Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Program; hızlı çözüm üretme alışkanlığını kırıp problemi doğru tanımlamayı, kullanıcı ve paydaş verisini toplamayı, fikirleri kriterle seçmeyi, prototiplemeyi ve test ederek kurumsal öğrenme kültürü oluşturmaya hedefler.

3 GENEL FAZLANDIRMA



4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

Modül 1 – 3

Faz 1 – Problemi Görmek ve Yeniden Tanımlamak

1. Problem Zihniyeti: Semptomdan Kök Nedene
2. Kullanıcı ve Paydaş İçgörüsü
3. Doğru Problemi Tanımlamak

Modül 4 – 6

Faz 2 – Yaratıcı Çözüm Alanı Açmak

4. Yaratıcı Düşünme Kasları
5. Fikirleri Seçmek
6. Çözüm Tasarımı

Modül 7 – 10

Faz 3 – Çözümü Denemek, Test Etmek ve Kuruma Taşımak

7. Prototipleme
8. Test, Geri Bildirim ve İterasyon
9. Kurum İçi İnovasyon Kültürü
10. Final Tasarım Laboratuvarı

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

MİKRO	EKO	PRO
– 1 gün – Yoğun farkındalık – Mini vaka ve temel araçlar – 30 günlük aksiyon notu	– 2 gün – Atölye + grup çalışmaları – Prototip taslağı + akran geri bildirim – 60 günlük uygulama planı	– 3 gün – Tasarım laboratuvarı ve simülasyon – Final yönetici sunumu – 30-60-90 takip planı
Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online		

6 UYGULAMALAR

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| 01 Vaka Analizleri | 02 Kullanıcı Görüşmesi |
| 03 Problem Haritası | 04 Fikir Üretim Atölyesi |
| 05 Prototip Pazarı | 06 Test Planı |

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- | | | |
|-------------------------------|--------------------------|----------------------------|
| Doğru problem tanımı | Güçlü kullanıcı içgörüsü | Çoklu çözüm alternatifleri |
| Önceliklendirilmiş fikir seti | Test edilebilir prototip | 30-60-90 uygulama planı |



Problemi çözmeden önce anlamayı, çözümü uygulamadan önce test etmeyi öğreten kurumsal tasarım düşüncesi programı.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Yeni Nesil Yönetici Asistanlığı Eğitimi

Stratejik destek, yönetici ofisi yönetimi, kurumsal temsil, dijital yetkinlik ve proaktif iş takibi programı.

- 3 Faz
- 10 Modül
- Mikro / Eko / Pro
- Sınıf İçi / Online

1 EĞİTİM KİMLİĞİ



HEDEF KİTLE

Yönetici asistanları, üst düzey yönetici asistanları, CEO / Genel Müdür / İcra Kurulu asistanları, departman asistanları, ofis yöneticileri ve idari işler profesyonelleri.



SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G



AMAÇ

Asistanlık rolünü klasik destekten çıkarıp yöneticinin zamanını, iletişim trafiğini, temsilini, gizlilik alanını ve iş takibini stratejik biçimde yönetmek.



SEVİYE

Temel – Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE



Zaman



Güven



Yönetici Ofisi



Kriz



Temsil

Program; yönetici asistanlığını randevu, telefon ve evrak takibinin ötesine taşıyarak zaman koruma, bilgi filtreleme, gizlilik, paydaş iletişimi, toplantı takibi, dijital araç kullanımı ve kriz anı profesyonel duruşuyla yeni nesil yönetici ofisi standardına dönüştürür.

3 GENEL FAZLANDIRMA

33%

33%

34%

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Rol Farkındalığı ve Profesyonel Zemin

Modül 1 – 3

Faz 1: Rol farkındalığı, profesyonel zemin, güven ve gizlilik

- 1. Yeni Nesil Yönetici Asistanlığı Rolü
- 2. Profesyonel Duruş, Güven ve Gizlilik

- 3. Yöneticiyle Çalışma Sistemi

2

Faz 2 — İş Akışı, İletişim ve Dijital Yetkinlik

Modül 4 – 7

Faz 2: Ajanda, yazışma, toplantı, takip ve dijital iş düzeni

- 4. Ajanda, Öncelik ve Zaman Yönetimi
- 5. E-Posta, Yazışma ve Bilgi Akışı Yönetimi

- 6. Toplantı, Organizasyon ve Takip Yönetimi
- 7. Dijital Araçlar ve Yapay Zeka Destekli Asistanlık

3

Faz 3 — Temsil, Kriz ve Simülasyon

Modül 8 – 10

Faz 3: Protokol, temsil, kriz, zor durum ve final simülasyonu

- 8. Paydaş İletişimi, Protokol ve Kurumsal Temsil
- 9. Zor Durumlar, Krizler ve Duygusal Dayanıklılık

- 10. Final Yönetici Ofisi Simülasyonu

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online



MİKRO

1 gün

Yoğun farkındalık

Mini vaka ve mikro uygulama

30 günlük aksiyon notu



EKO

2 gün

Atölye + vaka analizi

Kısa role-play ve geri bildirim

60 günlük uygulama planı



PRO

3 gün

Simülasyon ve laboratuvar

Derin geri bildirim

30-60-90 takip planı

6 UYGULAMALAR

- Ajanda Çakışması Vakası
- E-Posta Dili Atölyesi
- Yönetici Bilgi Notu
- Zor Telefon Role-Play'i
- Protokol ve Temsil Provası
- Yönetici Ofisi Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR

- 01 Proaktif asistanlık bakışı
- 02 Daha güçlü zaman filtresi
- 03 Güven ve gizlilik disiplini
- 04 Profesyonel temsil dili
- 05 Kriz refleksi ve sakinlik
- 06 30-60-90 takip planı

Yönetici asistanlığını destek rolünden zaman, güven, temsil ve takip kalitesini yöneten stratejik ofis ortaklığına taşıyan program.



YÖNETİCİ ÖZETİ

Bayi ve Distribütör Yönetimi Eğitimi

Bayilik sistemi kurulumu, kanal yapılandırması, bayi seçimi, performans takibi ve ortak büyüme programı.

3 Faz

14 Modül

Mikro / Eko / Pro

Sınıf İçi / Online

3 GENEL FAZLANDIRMA



- 33% Faz 1: Bayilik sistemi, kanal mimarisi, politika ve SOP zemini
- 33% Faz 2: Organizasyon, aday bayi seçimi, istihbarat ve onboarding
- 34% Faz 3: KPI, QBR, ticari risk, saha, dijital raporlama ve büyüme

4 FAZ / MODÜL ÖZETİ

1

Faz 1 — Sistem Kurulumu ve Kanal Mimarisi

Modül 1 – 5

- 1. Bayilik ve distribütörlük sisteminin stratejik mantığı
- 2. Kanal kurulum mimarisi
- 3. Şirket SWOT analizi ve kanal stratejisine çevirme
- 4. Bayilik politikaları
- 5. Bayi operasyon süreçleri ve SOP yönetimi

2

Faz 2 — Bayi Seçimi ve Yapılandırma

Modül 6 – 10

- 6. Distribütör ve bayi organizasyon planlaması
- 7. Aday bayi seçim kriterleri
- 8. Bayi istihbaratı, ön inceleme ve değerlendirme
- 9. Hukuki yapılandırma ve uyum farkındalığı
- 10. Bayi onboarding ve ilk 90 gün aktivasyon planı

3

Faz 3 — Performans, Risk ve Büyüme

Modül 11 – 14

- 11. Bayi performans yönetimi: KPI, QBR, prim ve düşük performans aksiyonu
- 12. Ticari verimlilik, stok, tahsilat, fiyat ve iskonto disiplini
- 13. Saha yönetimi, ilişki, müzakere ve kanal çatışması
- 14. Dijital raporlama, bayi geliştirme ve final kanal simülasyonu

Yapı farklı eğitimlerde 6 faza kadar ölçeklenebilir.

1 EĞİTİM KİMLİĞİ

HEDEF KİTLE

Üst düzey satış yöneticileri, ticari direktörler, bayi/distribütör kanal yöneticileri, bölge müdürleri, saha satış yöneticileri, iş geliştirme ekipleri ve satış operasyon ekipleri.

AMAÇ

Bayi ve distribütör ağını ilişki ve satış baskısı ekseninden çıkarıp seçilen, kurulan, ölçülen ve büyütülen sürdürülebilir kanal sistemine dönüştürmek.

SÜRE

Mikro 1G • Eko 2G • Pro 3G

SEVİYE

Orta – İleri

2 STRATEJİK ÇERÇEVE

Kanal Mimarisi

Bayi Seçimi

SOP Disiplini

QBR Ritmi

Ortak Büyüme

Program; bayi ve distribütör ağını satış ilişkisinin ötesine taşıyarak kanal mimarisi, bayi seçimi, bayilik politikası, SOP, aday değerlendirme, KPI, QBR, saha yönetimi, ticari risk ve dijital raporlama boyutlarıyla ölçülebilir bir büyüme sistemine dönüştürür.

5 PAKETLER VE TESLİM MODELİ

Teslim Modeli: Sınıf İçi / Online

MİKRO

- 1 gün
- Yoğun farkındalık
- Mini vaka ve hızlı teşhis
- 30 günlük aksiyon notu

EKO

- 2 gün
- Atölye + uygulama
- Kanal role-play ve geri bildirim
- 60 günlük uygulama planı

PRO

- 3 gün
- Simülasyon ve laboratuvar
- Derin geri bildirim
- 90 günlük yol haritası

6 UYGULAMALAR



Kanal Kurulum Laboratuvarı



SWOT'tan Kanal Kararı



Aday Bayi Puanlama



QBR Simülasyonu



Zor Bayi Görüşmesi



Final Kanal Simülasyonu

7 ÇIKTILAR / KAZANIMLAR



Kanal mimarisi



Bayi seçim matrisi



Politika ve SOP omurgası



KPI ve QBR disiplini



Ticari risk kontrolü



90 günlük yol haritası



Bayi ağını tesadüfi ilişkilerden çıkarıp seçilen, kurulan, yönetilen ve büyütülen bir kanal sistemine dönüştüren ölçülebilir gelişim programı.