ÇEİS KAMPÜS

2025

EĞİTİM KATALOĞU

Gelişimin Kapılarını Birlikte Açıyoruz

ÇEİS KAMPÜS

Bu katalogda yer verilen eğitim içeriklerinin fikri mülkiyet hakları ilgili eğitim ortağına ve o içerikte eğitim verecek olan ilgili eğitmene aittir.
Yazılı izni alınmadan hiçbir yazılı/görsel içerik, ayırmaç, kopyalanamaz, kaynak gösterilemez ve başka yerlerde kullanılamaz. İçeriklerin izin alınmadan kopyalanması ve kullanılması 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Yasasına göre suçtur.

ÇEİS'ten

Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası (ÇEİS) olarak, çimento sektörü insan kaynağının niteliğini ve stratejik gücünü artırmak için eğitim çalışmalarına aralıksız devam ediyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana, gelişimi desteklemeyi merkeze alan Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası (ÇEİS) olarak, çimento sektörü insan kaynağının niteliğini ve stratejik gücünü artırmak için eğitim çalışmalarına aralıksız devam ediyoruz. Kurulduğumuz günden bu yana, gelişimi desteklemeyi merkeze alan bir yaklaşımla faaliyetlerimizi sürdürüyor ve insan kaynağına yatırım yapmanın, her daim en büyük değeri ürettiğine yürekten inanıyoruz. 2021 yılında kurduğumuz ÇEİS Kampüs ile eğitim ve gelişim alanında yürüttüğümüz çalışmaları tek bir çatı altında topladık.

2024 yılında 30 eğitim ortağıyla yaptığımız iş birliği çerçevesinde 54 farklı başlıkta eğitimi üyelerimizle buluşturduk. Sektörümüzden 936 çalışana toplam, %91,32 memnuniyet oranı yakalayarak toplam 8.699 insan/saat eğitim verdik. Zaman ve mekândan bağımsız olarak kullanılabilen, tüm üye fabrikalarımızın çalışanlarının kullanımına açık olan ve içerisinde 4.000'den fazla eğitimi barındıran ÇEİS Kampüs Asenkron'u hayata geçirdik ve 1.779 çalışanın diledikleri eğitimleri almalarına destek olduk.

2025 yılı içerisinde ise yaklaşık 60 eğitimi, 22 eğitim ortağımızla iş birliği içerisinde organize ederek, sektörümüzden 3.720 çalışana toplam 13.951 insan/saat eğitim vermeyi hedefliyoruz. Gerçekleştirilmesi planlanan eğitimlerin %90'ı bu yıl ilk kez düzenlenecek yeni eğitimlerdir.

2025 yılı planlamalarında, yüz yüze ve çevrim içi eğitimlerle birlikte, sektörümüzün ihtiyaç ve beklentileri çerçevesinde geliştirdiğimiz "**Webinar Serileri**" öne çıkacaktır. Konuya bağlı olarak her bir oturumu 1,5 ila 3 saat aralığında olacak bu serilerle, ilgili konuya ilişkin özet bilgilerin aktarılarak sürenin en yüksek verimde geçirilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca, bu serilerin kontenjanı daha yüksek olarak planlanacağından daha fazla katılımcıya da ulaşılması öngörülmektedir.

2025 Eğitim Planımızda 3 yeni sınıf açarak, sınıf sayımızı 11'e çıkarttık. İş ve özel yaşamın dengeli bir şekilde ilerlemesinin, aile hayatındaki mutlulukla iş hayatındaki mutluluğun çok paralel gitmesinden yola çıkarak açtığımız "**Aile Sınıfı**"ndaki aile içi iletişim ve çocuk gelişimi gibi eğitimlerin bu amaca hizmet edeceğine inanıyoruz. Diğer yeni sınıfımız olan "**Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Sınıfı**" ile sektörümüzdeki çalışanların konuya ilişkin paradigma değişimlerine destek olacak farklı eğitimleri sunacağız. Sektörümüzdeki kadın çalışanlara daha fazla eğitim imkanı sunabilmek adına bu sınıftaki bazı eğitimlere sadece kadın çalışanlar katılacaktır. Üyelerimizden gelen görüş ve öneriler çerçevesinde açtığımız "**Genç Profesyoneller Sınıfı**" ise, sadece sektörümüzdeki 30 yaş altındaki çalışanların katılabileceği liderlik, takım çalışması, iletişim gibi temel yetkinliklerin gelişimine odaklanan eğitimlerle zenginleştirilmiştir. Bu sınıflar dışındaki gelenekselleşen insan kaynakları, liderlik, finans, satış ve pazarlama gibi sınıflarımızda da birçok farklı ve yeni eğitimi üyelerimize sunacağız.

Değerli Üyelerimizin ve alanlarında isim yapmış eğitim ortaklarımızın destekleriyle hayata geçirdiğimiz ve en kıymetli kaynağımız olan "insan kaynağımızın" gelişim yolculuğuna yön verdiğine inandığımız ÇEİS Kampüs'ün yenilenen tasarımıyla hazırlanan 2025 Eğitim Kataloğunu sizlerle paylaşmaktan mutluluk duyuyor, gerçekleştireceğimiz eğitimlerin sektörümüze katma değer yaratmasını diliyoruz.

ÇEİS

ÇEİS KAMPÜS

2000'li yılların başından bu yana özellikle iş sağlığı ve güvenliği (İSG) ile hukuk ve endüstri ilişkileri alanında düzenlediğimiz eğitimlerin çeşitliliğini artırmak amacıyla son yıllarda liderlik, insan kaynakları yönetimi, operasyonel gelişim gibi alanlarda da eğitimlere ağırlık vermeye başladık. Bu kapsamda uzun süreli ve modüler yapıdaki sertifika programları ile ivmelenen eğitim faaliyetlerimiz; 2017-2019 yıllarında başlattığımız orta kademe ve üst düzey yönetici liderlik gelişim programları ve 2020 yılında başlattığımız daha kısa süreli genel katılıma açık eğitimlerle hız kazandı. Yoğun ilgi gören ve oldukça olumlu geri bildirim aldığımız bu eğitimlerden aldığımız güçle ve ülkemizin önde gelen üniversitelerinden, eğitim kuruluşları ile eğitmenlerinden aldığımız destekle, 2021 yılı başında ÇEİS Kampüs'ü hayata geçirdik. İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) eğitimleri dışında kalan tüm eğitimleri ÇEİS Kampüs altında birleştirdik. Kapsayıcılık, güvenilirlik ve esneklik ilkelerinin üzerine inşa ettiğimiz ÇEİS Kampüs'ü eğitim sektöründe bir marka haline getirerek, referans noktası olmasını amaçladık.

ÇEİS Kampüs kurulduğundan bu yana eğitim ortaklarının destekleriyle 350'den fazla eğitimi üyelerine sunarak yaklaşık 6.000 çalışana ulaşmıştır. Yapı olarak, özellikle farklı fonksiyonlardaki çalışanların yetkinliklerinin gelişimine odaklanan sınıflarla, liderlik ve profesyonel gelişim gibi temel yetkinliklere odaklanan sınıfların yer aldığı Kampüs'te her yıl, üyelerin ihtiyaç ve beklentileri çerçevesinde yapılan değerlendirmelerle sınıflar açılabilmektedir. 2025 yılı için ÇEİS Kampüs'te 11 sınıf bulunmaktadır. Bu sınıflar şunlardır;

- ÇEİSAS25 - Aile Sınıfı
- ÇEİSÇK25 - Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Sınıfı
- ÇEİSEF25 - Ekonomi ve Finans Sınıfı
- ÇEİSGP25 - Genç Profesyoneller Sınıfı
- ÇEİSHK25 - Hukuk Sınıfı
- ÇEİSİK25 - İnsan Kaynakları Sınıfı
- ÇEİSKP25 - Kişisel ve Profesyonel Gelişim Sınıfı
- ÇEİSLY25 - Liderlik ve Yönetim Sınıfı
- ÇEİSOP25 - Operasyonel Gelişim Sınıfı
- ÇEİSSG25 - Saha Gelişim Sınıfı
- ÇEİSSP25 - Satış ve Pazarlama Sınıfı

Çimento sektöründeki çalışanların yetkinliklerinin gelişimine katkı vermek amacıyla kurulan ÇEİS Kampüs dördüncü yılını geride bırakırken hem birçok başarıya imza attı hem de başarılarını uluslararası ödüllerle taçlandırdı. 2022 yılında;

- Stevie Awards for Great Employers'da "**Achievement in Extended Enterprise Learning Programs (Kapsamlı Kurumsal Öğrenme Programlarında Başarı)**" kategorisinde Bronz Stevie Ödülünü
- Globee Awards'da "**Achievement in Customer and Partner Training (Müşteri ve Paydaş Eğitiminde Başarı)**" kategorisinde Gold Globee Ödülünü

almayı başaran ÇEİS Kampüs, daha çok yeni kurulan bir kurumsal akademi olmasına rağmen, iş birliği içerisinde olduğu eğitim ortaklarının destekleriyle yürüttüğü kapsayıcı eğitim faaliyetleri ve sunduğu nitelikli içerikler nedeniyle takdir edilmiştir.

ÇEİS
KAMPÜS

ÇEİS KAMPÜS

The Globee Awards - Business Excellence Awards

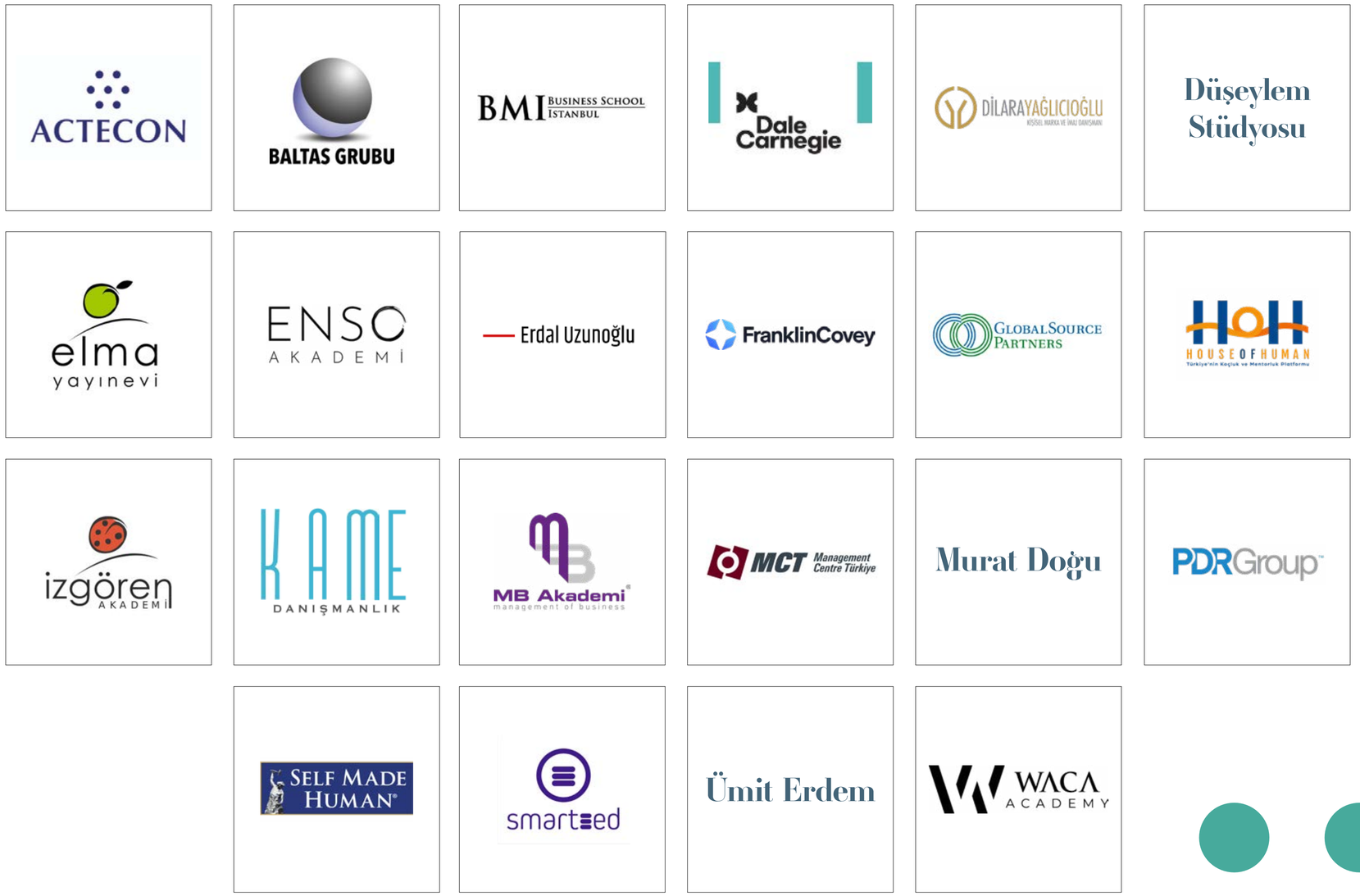
Achievement in Customer and Partner Training

The Stevie Awards For Great Employers

Achievement in Extended Enterprise Learning Programs

ÇEİS KAMPÜS

ÇEİS KAMPÜS EĞİTİM ORTAKLARI



İÇİNDEKİLER

ÇEİSAS25 | AİLE SINIFI 10

Aile İçinde Stres Yönetimi 11

BİZİM EVDE EŞİTLİK VAR: İpek Kızım Aslan Oğlum El Ele 12

BİZİM EVDE EŞİTLİK VAR: Etkileşimli Okuma / “Bizim Evde Eşitlik Var” Kitabı 13

BİZİM EVDE EŞİTLİK VAR: Etkileşimli Okuma / “Frederick” Kitabı 14

BİZİM EVDE EŞİTLİK VAR: Çocuğa Siz Söyler Misiniz? 15

Hayatın Hakkını Veren Çocuklar Yetiştirmek 16

ÇEİSÇK25 | ÇEŞİTLİLİK VE KAPSAYICILIK SINIFI 17

Cam Tavanlarımızı Birlikte Açalım 18

Farklı Kültürlere ve Çeşitliliğe Liderlik 19

İş Yerinde Cinsiyet Eşitliği ve Kapsayıcılık 20

Lider Kadınlar Gelişim Programı 22

ÇEİSEF25 | EKONOMİ VE FİNANS SINIFI 24

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: Makro Ekonomik Göstergeler ve Finansal Piyasalar 25

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: Temel Finansal Tablolar ve Ekonomik Gelişmelerin Finansal Tablolara Etkileri 26

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: Temel Finansal Analiz ve Teknikleri 27

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilirliğin Finansmanı 28

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: Temel Blockchain Teknolojisi ve Kripto Paralar 29

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: Kurumsal Risk Yönetimi 30

İÇİNDEKİLER

ÇEİSGP25 | GENÇ PROFESYONELLER SINIFI 31

Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı 32

Genç Profesyoneller için Etkili Konuşma Becerileri 33

Harvard Business ile Genç Profesyoneller için Liderlik Simülasyonları 34

Kendini Tanı, Kendini Yönet; Karşındakini Tanı, İlişkiyi Yönet 35

Temelden Zirveye: Çimento Sektörü Genç Mühendis Liderlik Programı 36

ÇEİSHK25 | HUKUK SINIFI 39

Rekabet Hukuku vs İşlerimiz 40

Teknik Yöneticiler İçin Endüstri İlişkilerinin Temel Kavramları 41

ÇEİSİK25 | İNSAN KAYNAKLARI SINIFI 42

Çalışan Sadakati ve Elde Tutma Stratejileri 43

E&G Metodolojisi ile Çalışan Bağlılığını Artırmak 44

İnsan Kaynakları Yöneticileri için Etkili Linkedin Kullanımı 45

Kritik Pozisyonlar ve Yeteneklerin Gelişimi 46

Kurumsal Kültür Anayasası 47

ÇEİSKP25 | KİŞİSEL VE PROFESYONEL GELİŞİM SINIFI 48

Çimento ve Beton ile Yazılmış Yaratıcı Bir Şiir: EXPO'58 Brüksel Dünya Fuarı - Philips Pavilyonu 49

İç Eğitmen Yetiştirme Programı 50

Kişisel Marka ve İmaj Yönetimi 53

Networking Yetkinlikleri / Manalı İnsan Etkileşimi 54

Yeni Dünyada Merak | CurioLab 55

İÇİNDEKİLER

ÇEİSLY25 | LİDERLİK VE YÖNETİM SINIFI 56

Çalışan Bağlılığında Liderin Rolü 57

Lead Fit 58

Lider İletişimi Takım Koçluğu 59

LİDERLİK YOLCULUĞU: Etkili Takımların 5 Temel Başarı Faktörü 60

LİDERLİK YOLCULUĞU: İlham Veren Liderlik 61

LİDERLİK YOLCULUĞU: Değer Odaklı Liderlik 62

Potansiyeli Çoğaltan Liderlik 63

Simulasyonlarla Etkin Takım ve Takım Oyuncusu Olmak 64

Topkapı Sarayı'nda Tarihten Liderlik 66

ÇEİSOP25 | OPERASYONEL GELİŞİM SINIFI 67

Proje Yönetimi Esasları Uygulayıcı Proje Yöneticisinin Rehberi 68

Tedarik Zinciri Yönetimi 69

Veri Analitiği & Okuryazarlığı 70

ÇEİSSG25 | SAHA GELİŞİM SINIFI 71

İletişimin 5 Anahtarı 72

Motivasyon Teknikleri 73

Saha Liderinin Yol Haritası Programı 74

ÇEİSSP25 | SATIŞ VE PAZARLAMA SINIFI 76

İlişki Yönetimi ile Satış 77

Marka Yönetimi ve Konumlandırma 78

Satış Mentorluğu 79

Satışta Veri ile Hikaye Anlatıcılığı 80

Yeni Nesil Satış Profesyoneli 81

ÇEİSAS25

AİLE SINIFI

AİLE İÇİNDE STRES YÖNETİMİ

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Stresin belirtileri ve etkileri
- Aile içinde yaygın olarak görülen stres kaynakları
- Fizyolojik rahatlama teknikleri
- Psikolojik stres yönetimi yöntemleri
- Empati kurma ve olumlu iletişim
- Ebeveynler arası etkili iletişim
- Çocuklarla sağlıklı iletişim

Aile içi iletişime önem veren, iş hayatı ve özel hayat dengesini korumak isteyen ve aile içi uyumu artırmayı hedefleyen çalışanlar.

1 Gün (4 Saat)

Çevrim İçi

ÖMÜR KÖYLÜ | EĞİTMEN

ENSO AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

Yaklaşık 14 yıldır beden-zihin bütünlüğü anlayışına odaklanarak profesyonel çalışmalar yürüten Ömür Köylü, Gestalt teorisi üzerinde derin bir uzmanlığa sahiptir. Rehberlik ve psikolojik danışmanlık alanındaki yüksek lisans derecesi ile edindiği bilgi ve becerileri, danışanlarının süreçlerine yön vererek düşünsel ve davranışsal kalıplarını kırmamalarına yardımcı oluyor. Beden, oyun ve hareket yoluyla deneyimsel öğrenme ve değerlendirme yöntemlerini de gündemi takip ederek en güncel şekilde uygulayarak, danışanlarının kişisel gelişimlerine katkıda bulunuyor.

Ömür Köylü, danışanlarının sadece zihinsel değil aynı zamanda bedensel ve duygusal yönlerini de kapsayan bütüncül bir bakış açısıyla ele almasına imkân tanıyor. Bu sayede danışanlar, kendilerini daha iyi anlayabilir ve hayatlarındaki zorluklarla daha etkili bir şekilde başa çıkma becerilerini geliştirebilirler.

BİZİM EVDE EŞİTLİK VAR: İPEK KIZIM, ASLAN OĞLUM EL ELE

Çocuklar doğdukları andan itibaren sosyal bir çevreye girerler. İlk sosyal çevreleri çekirdek aileleridir. Daha sonra içine büyük ebeveynleri, komşuları, arkadaşları, büyüdükçe okulu alır ve gittikçe genişler. Yetişkin olana dek toplumsal değerleri ve toplum içinde nasıl davranmaları gerektiğini öğrenirler.

Aileler ve okul, bu toplumsal değerleri ve davranışları öğretirken cinsiyetçi dil kalıplarıyla karşılaşabilirler. Bu durum, kız ve erkek çocuklara farklı davranmaya ve farklı şekillerde yetiştirmeye yol açabilir. Bu durumda da çocuklar en temel değer olan "insan olma"yı değil cinsiyete göre farklılaşmayı öğrenirler.

Oysa tüm toplumların ihtiyacı olan, kendini bağımsız bir şekilde ifade edebilen, özgüvenli, güçlü, barışçıl ve şefkatli bireylerdir. "Evde Eşitlik Var Projesi" kitapları ve eğitimleri daha dengeli ve eşitlik temelli bir toplum anlayışını desteklemeyi ve bu değerlere ulaşma sürecine katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

İpek Kızım, Aslan Oğlum Elele Semineri ise; bebeklikten başlayarak kişilik gelişimini ve kişilik gelişimi sürecinde cinsiyetin bireyleri nasıl etkilediğini ele alarak çocuklarımızı daha eşitlik temelli, duyarlı ve bilinçli bir şekilde yetiştirmeyi amaçlamaktadır.

Ebeveynler ve tüm yetişkinler

1,5 Saat

Webinar

PROF. DR. İSMİHAN ARTAN | EĞİTMEN

ELMA YAYINEVİ | EĞİTİM ORTAĞI

Orta öğrenimini TED Ankara Koleji'nde tamamladı. Hacettepe Üniversitesi, Çocuk Gelişimi ve Eğitimi Bölümünü bitirdi. Hacettepe Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü'ne bağlı olarak yüksek lisans ve doktora çalışmalarını tamamladı.1994 yılında Hacettepe Üniversitesi Çocuk Gelişimi ve Eğitimi Bölümünde yardımcı doçent, 1996 yılında doçent unvanı aldı, 2004 yılında aynı bölümde profesörlüğe atandı.

0-18 yaş grubu çocuklar, aileleri ve ilgili profesyonellerle çalışmalarına devam etmektedir. Cinsel gelişim ve eğitim, müzik ve çocuk gelişimi, işitsel algı becerisinin geliştirilmesi, sosyal-duygusal gelişim, duygusal ihmal özel ilgi alanlarıdır. Farklı zamanlarda Hacettepe Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Çocuk Gelişimi Bölümü Bölüm Başkanlığı, Çocuk Gelişimi Anabilim Dalı Başkanlığı, Sağlık Bilimleri Fakülte Kurulu Üyeliği ve Hacettepe Üniversitesi Çocuk Gelişimi Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürlüğü görevlerini yürüttü. Halen Hacettepe Üniversitesi Çocuk Gelişimi Bölümünde öğretim üyesi olarak çalışmaktadır.

BİZİM EVDE EŞİTLİK VAR: ETKİLEŞİMLİ OKUMA, “BİZİM EVDE EŞİTLİK VAR” KİTABI

Bizim Evde Eşitlik Var kitabı çocuklarımızı, alışılagelmiş cinsiyet rollerini yıkan eğlenceli bir maceraya davet ediyor; Babalar ütü yaparken anneler tamirat yapıyor, kızlar futbol oynuyor...

Bu atölye çalışmamızda, kitabımızı alanında uzman hocamız okuyor ve çocukları bu özgün hikâyenin içine dahil ediyor. Böylece eğlenceli bir öğrenme deneyimi yaşanırken aynı zamanda çocuklarımızın eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık konularında duyarlılık ve farkındalık kazanmalarına katkıda bulunuyoruz.

3 - 8 yaş arası çocuklar. (Ebeveynler eşliğinde)

30 Dakika

Webinar

SELEN GÜNDÜZ | EĞİTMEN

ELMA YAYINEVİ | EĞİTİM ORTAĞI

2007 yılında Hacettepe Üniversitesi Ev Ekonomisi Yüksek Okulu, Çocuk Gelişimi ve Eğitimi Bölümü’nden mezun olmuştur. Mezuniyetinin ardından bir yıl zihinsel engelli çocuklarla çalışmıştır. 2010 yılında Hacettepe Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Eğitim Odyolojisi bölümünden yüksek lisans derecesini almıştır. Yüksek lisansı sırasında Belçika’da iki dilli çocuklarla da çalışmalar yürütmüştür. 2011 yılında Fulbright bursunu kazanarak Amerika Birleşik Devletleri’nde doktora eğitimi almaya hak kazanmıştır. 2017 yılında Texas Tech Üniversitesi Sağlık Bilimleri Merkezi’nde Dil ve Konuşma Bozuklukları alanında doktorasını tamamlamıştır.

Halen Hacettepe Üniversitesi Çocuk Gelişimi Bölümü’nde görev yapmaktadır. Okul öncesi dönemde dil ve konuşma gelişimi, erken okur yazarlık, çocukla iletişim, araştırma yöntemleri ve akademik yazma derslerini vermektedir. Bölümde yer alan okul öncesi dönem gelişim destek ünitesinin sorumlusu olarak, tipik ve atipik gelişim gösteren okul öncesi dönem çocuklarına gelişimsel destek sağlamaktadır. Aile temelli dil ve konuşma bozukluğu müdahaleleri, alternatif ve arttırıcı iletişim yaklaşımları, dil ve konuşma gelişiminin nörolojik temelleri ve iki dillilik konuları araştırma alanları arasındadır.

BİZİM EVDE EŞİTLİK VAR: ETKİLEŞİMLİ OKUMA, “FREDERICK” KİTABI

“Frederick” Kitabı çocuklarla birlikte okunur. Eşzamanlı olarak kahramanların rollerine bürünülür. Kahramanların yaşadıkları durum ya da olaylar canlandırılırken anlatılanlarla empati kurulur. Sürecin sonunda resim, afiş tasarımı, kes-yapıştır ve maske gibi kalıcı çalışmalar yapılır.

3 - 8 yaş arası çocuklar. (Ebeveynler eşliğinde)

30 Dakika

Webinar

MERVE ÇALIŞKAN | EĞİTMEN

ELMA YAYINEVİ | EĞİTİM ORTAĞI

Elma Yayınevi Ege Bölgesi Temsilcisi ve Etkinlik Tasarım Uzmanı olan Merve Çalışkan, çocuk kitapları üzerinden değerlendirme ve sorgulama yaparak yaratıcı etkinlikler geliştirmektedir.

Eğitimde yenilikçi yaklaşımlar sunan Merve Çalışkan, çocukların okuma ve yazma süreçlerini derinleştirmek, onların düşünme ve ifade becerilerini geliştirmek amacıyla özgün etkinlikler tasarlamaktadır.

Ege Çağdaş Eğitim Vakfı, şirketler, okullar ve kütüphanelerde yaratıcı okuma ve yazma çalışmalarını başarıyla yürüten Merve Çalışkan, Pamukkale Üniversitesi Arkeoloji ve Sanat Tarihi mezunu olup, Ege Üniversitesi Türk Dili ve Edebiyatı Yeni Türk Dili bölümünde Yüksek lisans programına devam etmektedir.

BİZİM EVDE EŞİTLİK VAR: ÇOCUĞA SİZ SÖYLER MİSİNİZ?

Yeni doğan bebeğinizi ilk kez kucağınıza aldığınız anı hatırlıyor musunuz? Biraz korkarak, biraz tedirgin ama anlatılamaz mutlu bir dokunuştur o. Aslında bir bebeğe veya bir çocuğa dokunduğumuz zaman onun sadece bedenine dokunmuyoruz, o andan itibaren onun geleceğine de dokunuyoruz.

Çocuklarımız hangi yaşta olursa olsun onları daha iyi yetiştirmek, daha mutlu yetişkinler olarak hayata hazırlamak istiyoruz. Bu nedenle de çocuklarımız büyürken en çok "doğru mu yapıyorum?" sorusunu kendimize soruyoruz. Bazen anne babalarımızdan gördüklerimizi bazen konu komşudan duyduklarımızı bazen medyada bize dayatılanları yapıyoruz. Bazıları işe yarıyor bazıları işe yaramıyor. Neden? Çünkü biz çocuk gelişimciler "Her çocuk tektir, biriciktir, eşsizdir" deriz. Tam da bu nedenle çocuklarımızı daha iyi tanımalı, gereksinimlerini çok iyi fark etmeli ve onları uygun olan yollarla yönlendirmeliyiz. İşte bu süreçte bize çocuk gelişimi bilgimiz yol gösterecektir.

Kararlılık, tutarlılık, esneklik, duyguları kabul etme, model olma, deneyimlemenin önemi gibi kritik konuları bilmek çok değerlidir. Bunun yanı sıra boşanma, kardeş doğumu, ölüm, hastalık, engellilik gibi yaşam olayları karşısında çocukların hissettiklerini, verdikleri tepkilerin nedenlerini ve bu durumla anne babaların nasıl baş edebileceğini bilsek aslında her şey çok daha kolay olmaz mı?

Ebeveynler ve tüm yetişkinler

1,5 Saat

Webinar

PROF. DR. İSMİHAN ARTAN | EĞİTMEN

ELMA YAYINEVİ | EĞİTİM ORTAĞI

Orta öğrenimini TED Ankara Koleji'nde tamamladı. Hacettepe Üniversitesi, Çocuk Gelişimi ve Eğitimi Bölümünü bitirdi. Hacettepe Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü'ne bağlı olarak yüksek lisans ve doktora çalışmalarını tamamladı.1994 yılında Hacettepe Üniversitesi Çocuk Gelişimi ve Eğitimi Bölümünde yardımcı doçent, 1996 yılında doçent unvanı aldı, 2004 yılında aynı bölümde profesörlüğe atandı.

0-18 yaş grubu çocuklar, aileleri ve ilgili profesyonellerle çalışmalarına devam etmektedir. Cinsel gelişim ve eğitim, müzik ve çocuk gelişimi, işitsel algı becerisinin geliştirilmesi, sosyal-duygusal gelişim, duygusal ihmal özel ilgi alanlarıdır. Farklı zamanlarda Hacettepe Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Çocuk Gelişimi Bölümü Bölüm Başkanlığı, Çocuk Gelişimi Anabilim Dalı Başkanlığı, Sağlık Bilimleri Fakülte Kurulu Üyeliği ve Hacettepe Üniversitesi Çocuk Gelişimi Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürlüğü görevlerini yürüttü. Halen Hacettepe Üniversitesi Çocuk Gelişimi Bölümünde öğretim üyesi olarak çalışmaktadır.

HAYATIN HAKKINI VEREN ÇOCUKLAR YETİŞTİRMEK

Çocuklarla ilişkilerimizde hayatla ilgili genel bilgilerimiz her zaman yeterli olmayabilir. Çocukların her dönemi, gelişimlerine bağlı olarak farklı özellikler gösterir. Bu nedenle anne-baba olarak ne zaman, nasıl davranmamız gerektiği büyük önem kazanır. Çocuklarımıza vereceklerimiz, dönemi geçtikten sonra yeterince etkili olmaz.

Bu konuşmada potansiyelini hayata yansıtacak çocuklar yetiştirmek için alışılmış, standart yaklaşım ve önerilerin dışında özgün görüşlere yer verilmektedir.

Bu konuşmada aşağıdaki mesajlar özgün bir yaklaşımla sunulacaktır:

- Hayatta girdiği her ortamda fark edilmesini sağlayın!
- Hayatı sevdirip, potansiyelini hayata yansıtmayı öğretin!
- Çocuklarınızı sorumlulukla ödüllendirin!
- Yeterlilik duygusunu mücadele içinde kazanmasına izin verin!
- "Dünyada en iyi olmak" gibi belirsiz ve gerçekleşmesi mümkün olmayan bir hedefe yöneltmek yerine, ona "Dünya için iyi bir insan olmak" anlayışını benimsetin!

Tüm çalışanlar

1,5 Saat

Webinar

PROF. DR. ACAR BALTAŞ | EĞİTMEN

BALTAŞ GRUBU | EĞİTİM ORTAĞI

Prof. Dr. Acar Baltaş, Türkiye'de geniş kitlelere psikolojinin insan ihtiyaçları ve iş hayatının sorunları için bir çözüm olduğunu gösteren öncülerden biridir. Stres ve beden dili kavramlarını Prof. Dr. Zuhal Baltaş'la birlikte Türkiye'ye tanıtmıştır. Ortaöğrenimini İstanbul Erkek Lisesi'nde, yüksek öğrenimini İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Psikoloji Bölümü'nde tamamlayan Acar Baltaş, doktora çalışmasını Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Nöroloji Anabilim Dalı'nda "Yüksek Beyin Fonksiyonları" konusunda yapmıştır. 1981'de klinik nörofizyoloji alanında Tıp Bilimleri Doktoru (M. Sc. Dr.), 1986 yılında Uygulamalı Psikoloji Doçenti, 1996 yılında da Profesör unvanını almıştır. 1977-1997 yılları arasında Cerrahpaşa Tıp Fakültesi Nöroloji Anabilim Dalı'nda çalışmıştır.

1983'ten bu yana iletişim ve tıbbi psikoloji alanındaki bilgilerini iş hayatının ihtiyaçlarıyla bağdaştırarak seminerler vermekte, uygulamalar yapmakta ve kitaplar yazmaktadır.

ÇEİSÇK25

ÇEŞİTLİLİK VE KAPSAYICILIK SINIFI

CAM TAVANLARIMIZI BİRLİKTE AÇALIM

Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) istatistiklerine göre; 2017 yılında kadınların iş gücüne katılımı Türkiye'de %32 ile 188 ülke arasında 165'dir. OECD ülkeleri ortalama kadın iş gücüne katılma oranı %51'dir.

Bu rakamlar, ülkemizdeki kadınların iş dünyasından ne kadar uzak olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Bu durum, toplumsal algıların bir sonucudur. Ancak, bu algılar sorgulanmadan ve yanlışları fark edilmeden, düzeltmeler yapmak mümkün değildir. Bu nedenle, öncelikle bireylerin ve çevrenin sahip olduğu "cam tavanların" neler olduğunu belirleyecek ve ardından bu engelleri nasıl aşabileceğimizi ele alacağız.

Üzerinde çalışacağımız sorulardan bazı örnekler şunlardır:

- Çevrende gördüğün cam tavanlardan hangisi seni en çok engelliyor?
- Senin de içten içe inandığın cam tavanlar var mı?
- Senin inandığın cam tavanlardan hangisi seni en çok engelliyor?
- Sence bu cam tavanların kaynakları nelerdir?
- Bu cam tavanlar ile nerede, ne sıklıkla karşılaşıyorsun?
- Sana bugüne kadar neye mal oldular?

Tüm çalışanlar

2 Saat

Webinar

DR. UMUT AHMET TARAKCI | EĞİTMEN

HOUSE OF HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

20 yıllık yöneticilik kariyerinin ardından, bireylerin ve kurumların değişim süreçlerini yönetmelerine destek olmak amacıyla "House of Human" ve "Koçvari Anne-Baba" markalarını kurmuştur.

Koçluğun 17-27 yaş arası gençlere ücretsiz sunulmasını sosyal bir hedef olarak benimseyen Umut, 85 ülkede faaliyet gösteren Association for Coaching (AC) Türkiye'nin kurucusu ve başkanıdır. Aynı zamanda, Türkiye'de dört yıldır koçların gelişimine gönüllü destek veren ve bu koçların üniversite son sınıf öğrencilerine kariyer koçluğu yapmasını sağlayan sosyal girişim "Step Up Coaching" Programı'nın da kurucusudur.

"Koçluk Araçları" ve "Bir Yaşam Ustalığı: Mutluluk" kitaplarının yazarı, "Profesyonel Koçluk" ve "Koçluk Atölyesi" kitaplarının ise eş yazarı olan Umut, işletme ve strateji alanlarında yüksek lisans yapmış, doktora tezini ise "Kurumlarda Koçluğun Performansa Etkisi" üzerine tamamlamıştır. Koçluk alanında ICF ve AC onaylı altı farklı eğitim programına sahip olan Umut, Türkiye'nin ilk ACSTH onaylı programını geliştirmiş ve 3000'in üzerinde profesyonel koç yetiştirmiştir.

Liderlik yaklaşımında kendi geliştirdiği "koçvari liderlik", koçluk yaklaşımında "bilişsel davranışsal koçluk" ve mentorlukta "performans hedefli harmanlanmış mentorluk" sistemini uygulamaktadır. Koçluk ve mentorluk tecrübesi 5000 saatin üzerindedir.

FARKLI KÜLTÜRLERE VE ÇEŞİTLİLİĞE LİDERLİK

Bu eğitimin amacı, farklı kültürler arasındaki etkileşimleri ve farklılıkları anlamak, bu farklılıkları etkili bir şekilde yönetme becerisi kazandırmaktır. Bu eğitim, katılımcıların kültürler arası iletişim, çatışma yönetimi, ekip çalışması ve liderlik gibi alanlardaki yetkinliklerini geliştirmelerine olanak tanır. Özetle, kültürler arası yönetim eğitimi, çeşitliliği bir zenginlik olarak görerek bu zenginliği yönetmek için gerekli becerilerin kazandırılmasını hedefler.

Program Akışı

- Kültürün tanımı ve temel özellikleri
- Kültürü oluşturan öğeler ve bunların özellikleri
- Kültürler arası farklılıkların boyutları
- Kültürler arası etkili iletişim
- Kültürler arası çatışma yönetimi
- Kültürler arası ekip çalışmasının önemi
- Kültürler arası liderlik yaklaşımları
- Farklılıkların yönetimindeki kritik unsurlar
- Farklı kültürler arasındaki iletişim farklılıkları ve en etkili yöntemler
- Farklı kültürlerin değerleri, inançları, normları ve davranışları hakkında bilgi edinmek
- Farklı kültürler arasında çatışmaları nasıl yönetebileceğinizi öğrenmek
- İnsanlarla birlikte çalışmayı ve liderlik becerilerini geliştirmeyi öğrenmek

Ekip yöneten, orta ve üst düzey yöneticiler

1 Gün (6 Saat)

Çevrim İçi

FİKRET ASLANYÜREK | EĞİTMEN

PDR GROUP | EĞİTİM ORTAĞI

Fikret Aslanyürek, lisans eğitimini Uludağ Üniversitesi Ekonometri Bölümünde, yüksek lisansını ise Üsküdar Üniversitesi Nöropazarlama Bölümünde tamamlamıştır.

Kariyerine Akbank'ta Fraud Uzmanı olarak başlayan Aslanyürek, ardından dayanıklı tüketim ve perakende sektörünün öncü kuruluşlarından biri olan Vestel'de 13 yıl boyunca Kredi Risk, Satış ve Eğitim bölümlerinde çeşitli görevlerde bulunmuştur. Vestel Perakende Akademisi'nin kurucu eğitmenlerinden biridir.

Öğrenme yöntemlerine duyduğu ilgiyle, Zihin Haritaları, Hafıza Teknikleri ve Hızlı Okuma alanlarında Tony Buzan'ın sertifikalı eğitimlerini almıştır. Profesyonel Koçluk Eğitimlerini de tamamlayan Fikret Aslanyürek, şirketlere, eğitimcilere ve öğrencilere Beyin Koçluğu hizmeti sunmaktadır.

PDR International bünyesinde, İş Zekâsı, Liderlik, Farklı Kültürlere Liderlik, Nöropazarlama, Satış, Davranışsal Karar Süreçleri ve İkna konularında eğitim ve danışmanlık hizmetleri vermektedir. Ayrıca, PDR Group bünyesindeki Perakende Akademisi Danışmanı olarak görev yapmaktadır.

Fikret Aslanyürek, İstanbul'un tarihi mekânları ve gezi rotalarında katılımcılara farklı deneyimler sunduğu outdoor konseptli etkinlikler düzenlemektedir. Blog yazıları yazmakta ve edebiyat, tarih, kaligrafi ile okçuluk gibi alanlara ilgi duymaktadır.

İŞ YERİNDE CİNSİYET EŞİTLİĞİ VE KAPSAYICILIK

Katılımcılara kadın liderlerin iş yerinde karşılaştıkları zorlukları ve fırsatları tanıma imkânı sunarken, aynı zamanda cinsiyet eşitliğinin organizasyonlara sağladığı faydaları vurgulamaktadır. Eğitimi tamamlayan katılımcılar, cinsiyet eşitliği ilkelerini organizasyonlarına nasıl entegre edeceklerini öğrenirken, güçlü bir liderlik perspektifi kazanacak ve daha kapsayıcı bir iş kültürüne katkıda bulunacaklardır.

Hem bireysel gelişim hem de iş yerinde stratejik değişim yaratma hedefleri doğrultusunda kadın liderlerin liderlik potansiyelini en üst düzeye çıkarırken, katılımcılara sürdürülebilir başarı için cinsiyet dengeli bir çalışma ortamı inşa etme fırsatları sunmaktadır.

Hedef ve Kazanımlar:

Katılımcılar;

- Kadın liderlerin iş dünyasında daha etkili olmalarını sağlayacak stratejik karar alma, iletişim, ikna ve yönetim becerilerini geliştirecekler.
- İş yerinde cinsiyet eşitliği ve kapsayıcı politikalar oluşturmanın yollarını öğrenecekler.
- Cinsiyet rollerine ve önyargılara dair farkındalık kazanarak, iş yerindeki gizli ya da açık ayrımcılığı tespit etme ve çözüm üretme becerilerini geliştirecekler.
- Farklılıkları kucaklayan bir liderlik yaklaşımı benimseyerek, çeşitli ekiplerde sinerji yaratmayı ve herkesin potansiyelini ortaya çıkarmayı öğrenmiş olacaklar.
- Çeşitlilik ve kapsayıcılığın organizasyonlar üzerindeki olumlu etkilerini tanıyacak ve çeşitliliği başarıyla yönetme yollarını keşfedecekler.
- Kadın liderlerin iş dünyasında karşılaştıkları engellerle başa çıkmak için gerekli olan dayanıklılık, esneklik ve problem çözme becerilerini kazanacaklar.
- Kadın liderler için mentorluk programları ve destekleyici liderlik ağlarının nasıl oluşturulacağını öğrenecek, bu ağların kariyer gelişimine katkılarını keşfedecekler.

Orta ve Üst Düzey Yöneticiler

2 Gün (12 Saat)

Çevrim İçi

EDA ÇELİKEL | EĞİTMEN

SELF MADE HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

Eda Çelikel, İşletme lisansını tamamlamasına müteakiben Sabah Gazetesi'nde iş hayatına başladı. 2003 yılında Aras Kargo'ya transfer oldu. 15 sene boyunca İnsan Kaynakları çatısı altında farklı pozisyonlarda görev alan Çelikel, Eğitim ve Gelişim Yönetimi Müdürü olarak Aras Kargo'da üstün başarılar elde etti ve uluslararası ödüller kazandı. Eğitim Yönetimi konusunda Aras Kargo'da Türkiye'de kargo sektöründe ilk kurumsal akademinin kurulması, Aile Akademisinin hayata geçirilmesi, simülasyon şubelerinin oluşturulması, uzaktan eğitim ile entegre edilmiş karma eğitim tasarımlarının uygulanması gibi birçok yeniliğe ve ilke imza attı. Aras Kargo'nun yetkinlik rehberinin oluşturulması ve yetenek havuzu oluşturulması projelerine liderlik etti.

Kariyerinde gerçekleştirdiği projeler ile 2016'da PERYON Fark Yaratan İnsan Kaynakları Projesi Ödülü'nü, 2017'de TEGEP En İyi İşe Başlangıç ve Oryantasyon Programı Ödülü'nü, 2018'de Brandon Hall - Excellence in Learning Awards - Best Use of Games & Simulations (Eğitimde Mükemmeliyet - Öğrenmede Oyun ve Simülasyonların En İyi Kullanımı) Ödülü'nü kazandı. Assessment Systems ve A&DC tarafından gerçekleştirilen Değerlendirici Eğitimini tamamladı ve İngiliz Psikologlar Derneği (The British Psychological Society) onaylı uluslararası geçerliliğe sahip Değerlendirici sertifikasına sahip olmaya hak kazandı. Terfi ve gelişim süreçlerinde bugüne kadar 1000+ kişinin değerlendirme merkezinde değerlendirici olarak aktif görev aldı.

İnsan kaynakları eğitim ve gelişim yönetimi sistemlerinin oluşturulması, kurumsal akademi kuruluşu, değerlendirme merkezi uygulamaları, iç eğitmenlik sisteminin kurulması konularında koordinatörlük görevlerini üstlendi. Halen bu kapsamda gelişim programları tasarlamakta, danışmanlık hizmeti sunmakta ve kurumsal eğitimler vermektedir. 'Bireyin Davranış ve İletişim Eğilimleri, Motivatörleri ve Yetenekleri', 'İş Yeri Stresi-SQ', 'Duygusal Zekâ-EQ' alanlarında 'Profesyonel Analist' seviyesinde uzmanlık akreditasyonuna sahip olan Çelikel aynı zamanda "Points of You - Trainer" sertifikasına da sahiptir. Eda Çelikel, bugüne kadar kurumsal yöneticiler, ofis ve saha çalışanlarından oluşan 15.000+ kişiye birebir dokunarak 750+ sınıf eğitimi gerçekleştirmiştir.

ÇEŞİTLİLİK VE KAPSAYICILIK SINIFI

İŞ YERİNDE CİNSİYET EŞİTLİĞİ VE KAPSAYICILIK

EDİP URAS | EĞİTMEN

SELF MADE HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

28 Haziran 1967 İstanbul doğumlu. Robert Koleji ve Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olduktan sonra 1 yıl Henley College ve Marmara Üniversitesi'nin hazırladığı Hotel Management lisansüstü programını bitirdi. Üniversite sırasında ve sonrasında 7 yılı İngiltere'de olmak üzere toplam 14 yıllık profesyonel hayatında otelcilik, satış, pazarlama, dış ticaret, perakendecilik ve fuarcılık konularında kurumsal ve şahıs şirketlerinde orta ve üst kademe yöneticilik yaptı.

İngiltere'deki dönemde çalışırken, Londra Birkbeck Üniversitesi'nde Psikoloji Lisansüstü Programı'nı tamamladı. Çalışmalarını NLP, Meditasyon, Nefes Terapisi, Regresyon Terapisi ve diğer farklı tekniklerle eğitmen olarak yaklaşık 20 yıldır sürdürüyor. Toprak Holding İngiltere Satış ve Pazarlama Müdürlüğü ve Gima Operasyon Müdürlüğü dahil olmak üzere 11 yıl boyunca farklı konularda üretim, pazarlama ve satış ile dış ticaret alanlarında üst düzey yöneticilik yaptı. Birçok başarılı ve kurumsal projeye imza attı. Profesyonel iş yaşamının ardından 'patron' olarak kendi şirketlerini kurdu. Sola Unitas Coach Academy'de iki seneye yayılan "Advancing the Path to Core Coaching Competencies" programını tamamladı. International Coach Federation Certificate of Membership belgesini almaya hak kazanarak ICF Global ve ICF Türkiye'nin akredite koçu ve aktif üyesi oldu.

Yazmak her zaman bir merak, bir hobi ve bir terapi oldu. Farklı konulardaki yazıların dışında 1990'lı yıllarda Michael Crichton'ın Küre ve Sir Jeffrey Archer'ın Oniki Kandırmaca adlı kitaplarının Türkçe çevirilerini yaptı. 'Futbol Terapi' adı ile Temmuz 2016'da yayınlanan ilk kitabında yaşamın futbol oyunu ile çözümlenmesinden, kendini tanımak ve başarıya ulaşmak yolunda herkesin kullanabileceği bir model oluşturma çabalarını ele almıştır.

LİDER KADINLAR GELİŞİM PROGRAMI

Geleceğin Kadın Liderlerini yetiştirmek üzere tasarladığımız Lider Kadınlar Gelişim Programı 5 tam gün eğitim (2 gün yüz yüze + 3 gün çevrim içi) ve 2 yarım günlük (çevrim içi) grup koçluklarından oluşmaktadır.

Programın amaçları şunlardır;

- Kadınların özgüvenini artırarak liderlik potansiyellerini ortaya çıkarmak.
- Temel liderlik becerilerini geliştirip katılımcıları yönetim pozisyonlarına hazırlamak.
- Kadınların, toplumda etkili değişim ve dönüşüm sağlamalarına destek olmak.
- Kararlılıkla kariyerlerini ilerletmek ve liderlik alanında fark yaratmak için güçlü bir destek ağı oluşturmak.
- Liderlik anlayışını, uygulanabilir araç ve yöntemlerle kadın liderlere kazandırmak.
- Kurum içinde liderliği, sürdürülebilir bir yapı haline getirmek.

Programın detayları şöyledir;

ADIM 1: Liderlik Yolculuğuna Başlamak

- Derin tanışma
- Kadının liderlik çevresi ve zorlukları
  - Toplumsal cinsiyet ve liderlik
  - Kadınların iş dünyasındaki yeri
  - Kültürel ve organizasyonel normlar
  - Cam tavanlar
- İlham verici kadın liderler
- Liderlikte hedefleri belirleme; Liderlik çemberi hazırlamak.
- Eğitim sözü (Hedefler ve yönteme inanma)

ADIM 2: Kendini ve Çevreni Tanıma

- Kişiliğini keşfetmek; farklarını ortaya koymak.
- Sınırlarını belirlemek.
- Kendi gücünü keşfetme (Ters SWOT)
- Olumlu düşünce ve benlik imajı oluşturma.
- Diğerlerini tanımak için kullanılacak araçları öğrenmek.
- Motivasyon kaynaklarını keşfetmek.

Yönetim pozisyonlarına yükselmek ve fark yaratarak güçlü bir liderlik ağı oluşturmak isteyen kadın profesyoneller

7 Gün (36 Saat)

Hibrit (Yüz Yüze + Çevrim İçi)

ADIM 3: Fark Yaratan Kadın Lider Olmak

- Duygusal zekâ temelli liderlik stillerinden birini seçmek.
- Geliştireceğin liderlik yetkinliklerini belirlemek.
- Niyet, Odak, Zihniyet çalışması.
- Kadın liderlerin karşılaştığı yaygın zorluklar ve bunlarla başa çıkma stratejilerini tartışmak.
- Cam tavanlara karşı eylem adımları belirlemek.

ADIM 4: Durumsal Liderlik ve Koçluk

- Durumsal lider olarak ne zaman; hangi şapkayı takacağını netleştirmek.
- Koçluk, Mentorluk, Geri bildirim farklarını tartışmak.
- Koçvari dinleme.
- Sistem 2 soruları hazırlamak.
- Koçluk/mentorluk modelini öğrenmek

ADIM 5: Gelişim Planını oluşturmak

- Koçluk ve mentorlukta yansıtma yapmak
- Değerler ve vizyon bağını görmek.
- İş ve özel hayat dengesini sağlamak.
- Kariyer hedeflerini belirlemek ve strateji oluşturmak.
- Kişisel Tanıtım hazırlığı; imajı netleştirmek.
- Eylem adımlarını belirlemek.
- Kitap Özeti Hazırlama Detayları
- Kadın liderlerin mentorluk ve destek ağlarından faydalanması

EĞİTİM SONRASI TAKİP FAALİYETLERİ

Katılımcılar tarafından belirlenen Eylem Adımlarının ilerleme durumlarını tespit edilmesi ve karşılaşılan sorunların birlikte aşılması için grup koçlukları dizayn edilmiştir. Grup koçluklarında eğitim içerisinde tespit edilen konulara yönelik, tamamlayıcı araçlar da kullanılabilecektir. Bu araçlardan iki tanesi: Değişim Çarkı ve Mutluluk Barometresidir.

ADIM 6: GRUP KOÇLUĞU

ADIM 7: GRUP KOÇLUĞU

LİDER KADINLAR GELİŞİM PROGRAMI

GAMZE MİDİLLİ | EĞİTMEN

HOUSE OF HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

Çalışma hayatına 2004 yılında Kimya Mühendisi olarak başlayan Gamze Midilli, üretim alanındaki deneyiminden sonra kariyerini hep yapmak istediği Satış yönüne çevirmiştir. Satış deneyiminin ardından, Turkcell Akademi çatısında Satış Eğitmeni olarak çalışmış ve Satış, İletişim, Portföy Yönetimi, Saha Satış ve Ekip Yönetimi konularında departmanların eğitim ve gelişim projelerini yönetmiştir.

2016 yılı itibariyle eğitmenlik becerisine yöneticilik deneyimini de eklemiştir. Sigortam.net'te başlayan ve sahibinden.com'da devam eden Eğitim Müdürü rolüyle, Kurumsal Akademi kurma, İç Eğitmen programları ile eğitmen yetiştirme, ihtiyaca uygun Gelişim Programları tasarlama ve Liderlik Programları alanlarında uzmanlaşmıştır.

2018 yılında koçlukla tanışan Gamze Midilli, ICF Akrediteli Koçluk eğitimini tamamladıktan sonra kurum kültürüne uygun bir kurum içi koçluk sistemi kurmuştur. 2023 yılında Yönetici ve Kariyer Koçluğu Eğitimini de tamamlamıştır. Step Up Hızlandıran Koçluk programı, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği, Balıkesir Üniversitesi ve PERYÖN'ün koçluk ve mentorluk projelerinde yer almıştır.

20 yıla yakın sürede, Telekomünikasyon, Sigorta ve e-ticaret sektörlerinde 10.000 saatten fazla eğitim vererek 15.000'in üzerinde insanın hayatına dokunmuştur. Eğitimlerini koçluk bakış açısıyla tasarlamakta ve "Kişilerin içindeki potansiyeli ortaya çıkartmalarına rehberlik etmek" en büyük motivasyon kaynağını oluşturmaktadır.

Tüm iş hayatı boyunca sürekli gelişim felsefesine inanan Gamze Midilli, farklı disiplinlerden beslenerek bakış açısını geliştirmek amacıyla sosyoloji bölümünde eğitimine devam etmektedir.

Evli ve 1 çocuk annesidir.

ZAHİDE ULUSOY | EĞİTMEN

HOUSE OF HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

Uludağ Üniversitesi Turizm Otel İşletmeciliği bölümünden mezun olduktan kısa bir süre sonra global bir ilaç şirketinde işe başlayan Zahide Ulusoy, 25 yıl süren kurumsal hayatı boyunca 2011 yılında koçlukla tanışmış ve ilk koçluk eğitimlerini almıştır.

Koçluk alanında Profesyonel Koçluk, Öğrenci Koçluğu, Takım Koçluğu, NLP Practitioner, NLP Master Practitioner, Farkındalık Odaklı Koçluk, Değişim Odaklı Koçluk ve Bütünsel Koçluk gibi çeşitli alanlarda eğitimler almış, Profesyonel Satış Teknikleri ve Müzakere Teknikleri üzerine de eğitimler tamamlamıştır. 2020 yılında PCC (Professional Certified Coach) unvanını almıştır.

12 yıl boyunca koçluğa hem kurumsal bir parçası olarak hem de koçluk mesleğinin içinden biri olarak her iki perspektiften de yaklaşma fırsatı bulmuştur. Koçluk alanında doğu ve batı felsefelerinin benzer yönlerine ilgi duymaktadır.

Yüksek lisansı Sosyal Psikoloji alanında olan Zahide Ulusoy, aynı zamanda Havadis gazetesinde köşe yazıları yazmaktadır. Bireysel ve kurumsal profesyonel koçluk tecrübesini, kurumsal kariyer tecrübesiyle birleştirerek kurumların ve bireylerin vizyonlarını geliştirmeye ve değişimlerini yönetmelerine yardımcı olmaktadır.

Kurumlarda koçluk dilinin benimsenmesiyle çalışan bağlılığını ve mutlu çalışan sayısını artıran ortamlara katkı sağlamaktadır. Ayrıca kurum kültürünün yerleşmesi ve bireylerin gelişimlerine hizmet etmek amacıyla çeşitli projelerde yer almaktadır.

Zahide Ulusoy'un danışmanlık ve koçluk yaptığı kurumlar arasında Doğan Holding (ters mentorluk), Yıldızlar Holding (bireysel koçluk görüşmeleri), Wilo Türkiye (Sor-Dinle-Yansıt modeli), Halkbank ve Demirexport (yönetici koçluğu), Turkcell KKTC (kurumsal koçluk eğitimi) yer almaktadır. Ayrıca İstanbul Airport (İGA) kadın liderlerle liderliği geliştirme programı kapsamında eğitimler vermekte ve Step Up Coaching programında koç mentorluğu projelerinin başında yer alarak koçların gelişimine katkı sağlamaktadır.

ÇEŞİTLİLİK VE KAPSAYICILIK SINIFI

ÇEİSEF25

EKONOMİ VE FİNANS SINIFI

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: MAKRO EKONOMİK GÖSTERGELER VE FİNANSAL PİYASALAR

Seminerde Türkiye ekonomisindeki son makroekonomik gelişmelere odaklanılacak ve 2025 yılına dair ilk makro tahminler sunulacak. Seminerde ayrıca küresel ekonomideki temel makro konular ve tartışmalar da ele alınacak.

Finans alanındaki bilgilerini tazelemek isteyen ya da farkındalığını artırmak isteyen orta ve üst düzey yöneticiler

2 Saat

Webinar

DR. MURAT ÜÇER | EĞİTMEN

GLOBALSOURCE PARTNERS TÜRKİYE | EĞİTİM ORTAĞI

Murat Üçer, Global Source Türkiye danışmanlığının yanı sıra Turkey Data Monitor kurucu ortağı ve Koç Üniversitesinde yarı-zaman öğretim üyesidir. Finans kuruluşlarına, uluslararası firmalara ve kamu kurumlarına makroekonomik danışmanlık yapmakta; Türkiye ekonomisi ve küresel ekonomi üzerine makro seminerler vermektedir.

Daha önce Uluslararası Finans Enstitüsü, Credit Suisse ve Uluslararası Para Fonu'nda ekonomist olarak görev almış, 2001'de Hazine ve 1997'de Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası olmak üzere üst düzey danışmanlık görevlerinde bulunmuştur.

Lisans ve Doktora derecelerini sırasıyla Boğaziçi Üniversitesi ve Boston College'dan alan Üçer'in Türkiye ekonomisi üzerine çok sayıda makalesinin yanı sıra Türkiye'de 2001 krizi üzerine yayınlanmış bir kitabı bulunmaktadır.

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: TEMEL FİNANSAL TABLOLAR VE EKONOMİK GELİŞMELERİN FİNANSAL TABLOLARA ETKİLERİ

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Mali Tablolar Nelerdir?
  - Şirketin Varlıkları ve Yükümlülükleri
  - Sermaye Dengesi ve Verdiği İpuçları
- Mali Tablolar Neden Çok Önemlidir?
  - Bilanço
  - Gelir Tablosu
  - Ek Finansal Tablolar
- Ekonomi ve Finansal Piyasalardaki Gelişmelerin İşletme Mali Tablolarına Etkileri

Finans alanındaki bilgilerini tazelemek isteyen ya da farkındalığını artırmak isteyen orta ve üst düzey yöneticiler

3 Saat

Webinar

PROF. DR. MURAT AKKAYA | EĞİTMEN

KAME DANIŞMANLIK | EĞİTİM ORTAĞI

1991 yılında Ortadoğu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi'nden mezun olduktan sonra T.C. Ziraat Bankası MT - Bankacılık Okulu'nu tamamlamıştır. T.C. Ziraat Bankası Fon Yönetimi ve Sermaye Piyasası Müdürlüklerinde, Pazarlama Müdürlüğü ve Şube Müdürlükleri görevlerinde çalışmıştır. Azer Türk Bank Bakü Azerbaycan Dış Ticaret Müdürü ve Ziraat Bank International A.G. Almanya Stuttgart Şube Müdürü olarak görev yapmıştır.

2011 yılında Beykent Üniversitesi İşletme Yönetimi yüksek lisansını, 2015 yılında İstanbul Üniversitesi Finans anabilim dalı doktorasını tamamlamıştır. Yüksek lisans tezi "Bankacılıkta İnovasyon", Doktora tezi ise "Beklenti ve Güven Anketlerinin Finansal Piyasalara Etkisi" üzerinedir. T.C. İstanbul Beykent Üniversitesi'nde Uluslararası Ticaret Finans Bölümünde görev yapmaktadır. İngilizce, Almanca ve Rusça bilmektedir.

Yayınlanmış 33 makalesi, 8 Kitap Bölümü ve 11 Konferans-Sempozyum Bildirisi bulunmaktadır. Eğitim ve finansal danışmanlık alanında çalışmalarını sürdürmektedir.

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: TEMEL FİNANSAL ANALİZ VE TEKNİKLERİ

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Karşılaştırmalı Tablolar Analizi (Yatay Analiz)
- Yüzde Yöntemi (Dikey Analiz)
- Oran Analizi
  - Likidite Oranları
  - Faaliyet Oranları
  - Borçluluk Oranları
  - Kârlılık Oranları

Finans alanındaki bilgilerini tazelemek isteyen ya da farkındalığını artırmak isteyen orta ve üst düzey yöneticiler

3 Saat

Webinar

FİGEN KARADEMİR | EĞİTMEN

KAME DANIŞMANLIK | EĞİTİM ORTAĞI

5 yıl otel finans yöneticiliği sonrasında 20 yıl çeşitli bankalarda krediler sorumlusu ve iç eğitmen olarak görev almıştır. 2 yıla yakın bir süre Türkiye Radyo Televizyon Kurumu'nda "Ekonomi ve Tüketici Programı" sunuculuğu-yapımcılığı ile Tunatad A.Ş. firmasında "Franchising Süreç Yöneticiliği" görevleri ve Gazi Üniversitesi'nde finans muhasebe dersleri vermiştir.

2015 yılından itibaren eğitmenlik ve danışmanlık görevine devam etmektedir.

Uzmanlık Alanları: Temel Bankacılık, Krediler, Mali Analiz, Proje Analizi, Finansal Yönetim, UFRS ve Bütçe Raporlama, Şirket Değerlemesi ve Fizibilite Analizi

Kitapları: Finansal Analiz ve Kredi İşlemleri

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN FİNANSMANI

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Sürdürülebilirlik Kavramı Nedir?
- Hangi İhtiyaç ile Ortaya Çıkmıştır?
- Uluslararası Çerçeve ve Sözleşmeler
- Karbon Ayak İzi Nedir?
- Sınırda Karbon Düzenlemesi Nedir?
- Avrupa Yeşil Mutabakatı Firmalar için Neler Öngörmektedir?
- Fit for 55 (55'e Uyum) Nedir?
- ESG Derecelendirmeleri
- Dijital Ürün Pasaportları Neleri İçerir?
- Sürdürülebilirlikte Finansal Sektörün Etkisi
- Dönüşüme Destek Yeni Finansal Ürünler
- Sürdürülebilirliğin Finansmanı
- Uluslararası Standartlar

Finans alanındaki bilgilerini tazelemek isteyen ya da farkındalığını artırmak isteyen orta ve üst düzey yöneticiler

3 Saat

Webinar

PROF. DR. MURAT AKKAYA | EĞİTMEN

KAME DANIŞMANLIK | EĞİTİM ORTAĞI

1991 yılında Ortadoğu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi'nden mezun olduktan sonra T.C. Ziraat Bankası MT - Bankacılık Okulu'nu tamamlamıştır. T.C. Ziraat Bankası Fon Yönetimi ve Sermaye Piyasası Müdürlüklerinde, Pazarlama Müdürlüğü ve Şube Müdürlükleri görevlerinde çalışmıştır. Azer Türk Bank Bakü Azerbaycan Dış Ticaret Müdürü ve Ziraat Bank International A.G. Almanya Stuttgart Şube Müdürü olarak görev yapmıştır.

2011 yılında Beykent Üniversitesi İşletme Yönetimi yüksek lisansını, 2015 yılında İstanbul Üniversitesi Finans anabilim dalı doktorasını tamamlamıştır. Yüksek lisans tezi "Bankacılıkta İnovasyon", Doktora tezi ise "Beklenti ve Güven Anketlerinin Finansal Piyasalara Etkisi" üzerinedir. T.C. İstanbul Beykent Üniversitesi'nde Uluslararası Ticaret Finans Bölümünde görev yapmaktadır. İngilizce, Almanca ve Rusça bilmektedir.

Yayınlanmış 33 makalesi, 8 Kitap Bölümü ve 11 Konferans-Sempozyum Bildirisi bulunmaktadır. Eğitim ve finansal danışmanlık alanında çalışmalarını sürdürmektedir.

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: TEMEL BLOCKCHAİN TEKNOLOJİSİ VE KRİPTO PARALAR

- Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;
- Para Kavramı ve Finansal Sistem
- Ekonomi Yönetimi ve Para Politikası
- Dijital Dönüşüm ve Temel Bileşenleri
- Finansal Teknoloji ve Ekosistemi
- Dijital Finans, Dijital Bankacılık
- Blockchain Teknolojisi
- Blok Zincir Temel Özellikleri
- Dijital, Mobil, Elektronik ve İ-para
- Kripto Para
- Bitcoin ve Ekosistemi
- Madencilik
- Alt Coinler
- Stable Coin, Token

Finans alanındaki bilgilerini tazelemek isteyen ya da farkındalığını artırmak isteyen orta ve üst düzey yöneticiler

3 Saat

Webinar

PROF. DR. MURAT AKKAYA | EĞİTMEN

KAME DANIŞMANLIK | EĞİTİM ORTAĞI

1991 yılında Ortadoğu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi'nden mezun olduktan sonra T.C. Ziraat Bankası MT - Bankacılık Okulu'nu tamamlamıştır. T.C. Ziraat Bankası Fon Yönetimi ve Sermaye Piyasası Müdürlüklerinde, Pazarlama Müdürlüğü ve Şube Müdürlükleri görevlerinde çalışmıştır. Azer Türk Bank Bakü Azerbaycan Dış Ticaret Müdürü ve Ziraat Bank International A.G. Almanya Stuttgart Şube Müdürü olarak görev yapmıştır.

2011 yılında Beykent Üniversitesi İşletme Yönetimi yüksek lisansını, 2015 yılında İstanbul Üniversitesi Finans anabilim dalı doktorasını tamamlamıştır. Yüksek lisans tezi "Bankacılıkta İnovasyon", Doktora tezi ise "Beklenti ve Güven Anketlerinin Finansal Piyasalara Etkisi" üzerinedir. T.C. İstanbul Beykent Üniversitesi'nde Uluslararası Ticaret Finans Bölümünde görev yapmaktadır. İngilizce, Almanca ve Rusça bilmektedir.

Yayınlanmış 33 makalesi, 8 Kitap Bölümü ve 11 Konferans-Sempozyum Bildirisi bulunmaktadır. Eğitim ve finansal danışmanlık alanında çalışmalarını sürdürmektedir.

FİNANS GELİŞİM SERİSİ: KURUMSAL RİSK YÖNETİMİ

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Riskin Tanımı
- Kurumsal Risk Yönetimi
- Kurumsal Risk Yönetimi, Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik,
- Risk Yönetim Süreci;
  - Risklerin Belirlenmesi,
  - Risklerin Değerlendirilmesi,
  - Risklerin Yönetilmesi ve Aksiyon Alınması,
  - Risklerin İzlenmesi ve Gözden Geçirilmesi
- İç Kontrol ve İç Denetim Faaliyetleri
- Finansal Riskler

Finans alanındaki bilgilerini tazelemek isteyen ya da farkındalığını artırmak isteyen orta ve üst düzey yöneticiler

3 Saat

Webinar

DR. MURAT DOĞU | EĞİTMEN

DR. MURAT DOĞU | EĞİTİM ORTAĞI

1967 yılında Ankara'da doğdu. Ortaokul ve lise öğrenimini TED Ankara Koleji'nde tamamladı. 1990 yılında Boğaziçi Üniversitesi, Ekonomi Bölümü'nden mezun oldu.

1991 yılında Sermaye Piyasası Kurulu'nda Uzman Yardımcısı olarak göreve başladı. Şubat 1995'te Uzman, 2003 yılında da Baş Uzman oldu. Mayıs 2004'te Doğan Grubu'nda sermaye piyasaları koordinatörü olarak göreve başlayan Murat Doğu, Borsa İstanbul, VİOP, MKK, Takasbank işlemleri başta olmak üzere sermaye piyasası mevzuatı, kurumsal finansman, kurumsal yönetim, yatırımcı ilişkileri olmak üzere; sermaye piyasası araçları, bunların ihraç ve halka arz prosedürleri, birleşme, bölünme, şirket ele geçirmeleri, çağrı, "due dilligence", değerleme, mali analiz, finansal raporlama ve muhasebe alanlarında uzmanlaşma sağladı. Son dönemde önemli şirket alım ve satımlarında aktif görev aldı.

1994 yılında Hacettepe Üniversitesi'nden işletme dalında yüksek lisans derecesine; 1997 yılında da Warwick Business School'dan MBA derecesine hak kazanan Murat Doğu, 2008 yılında da Hacettepe Üniversitesinde işletme doktorası çalışmalarını tamamlayarak "Doktor" unvanını aldı. Murat Doğu halen Doğan Grubu bağlı ortaklıklarından Öncü Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.'de yönetim kurulu üyeliği görevi bulunmaktadır.

ÇEİSGP25

GENÇ PROFESYONELLER SINIFI

ETKİLİ İNSANLARIN 7 ALIŞKANLIĞI

Stephen Covey'in 'Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı' kitabından uyarlanan eğitim, ilk üç alışkanlıkta (proaktif ol, sonunu düşünerek işe başla, önemli işlere öncelik ver) kişinin kendine yatırım yapmasına, ikinci üç alışkanlıkta (kazan kazan diye düşün, önce anlamaya çalış sonra anlaşılmaya, sinerji yarat) kişinin ilişkilerindeki gelişimi sağlayacak becerileri kazanmasına odaklanır. Yedinci alışkanlık (baltayı bile) ise tüm diğer alışkanlıkların daha iyi hale gelmesi için kişinin hayatın getirdiği zorluklarla baş etmesine destek olacak gücü ve beceriyi kazanmasını sağlar.

Eğitimin iş sonuçlarına aşağıdaki katkıları vermesi öngörülmektedir;

- Sonuçlara ulaşabilmek için tam bir sorumluluk alma
- İş ve özel hayatında neyin önemli olduğunu tespit etme
- Sürekli olarak acil durumlara tepki vermek yerine en önemli hedeflerine öncelik verme ve onları başarmak için çalışma
- Ortak fayda sağlayacak şekilde ilişki kurarak etkili işbirliği yaratma
- Hayatın tüm alanlarında dijital dünya dahil olmak üzere etkili iletişim kurma
- Problem ve fırsatlara yaratıcı işbirliği ile yaklaşma ve üçüncü alternatifi arama
- Sürekli gelişim ve öğrenmeyi hayata entegre etme
- Hayatın dengesini kurma

Kariyerinin henüz başında olan ve kişisel gelişimine önem veren 30 yaş altı genç profesyoneller

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

ERSİN GÜRSEL | EĞİTMEN

FRANKLIN COVEY TÜRKİYE | EĞİTİM ORTAĞI

26 yıllık profesyonel iş hayatında satış ve pazarlama alanlarında uzmanlaştı. Koç Holding "Yönetici Yetiştirme Uzmanı" olarak Tofaş Otomotiv'de başladığı kariyerini, Uluslararası Tat-Neft Group'ta Türkiye Satış Direktörü ve sonrasında F.o.c.u.s. A.Ş.'de Satış ve Pazarlama Direktörü olarak sürdürdü. Ardından Klorak Fabrikası'nda "Genel Müdür" olarak, şirketin tüm modernizasyon, kurumsallaşma ve dönüşüm projesi sürecini yönetti.

Kariyer hayatının son 16 yıllık bölümünde "Eğitmen & Fasilitatör" olarak yaklaşık 20'den fazla sektörde, 300'ün üzerinde kurumsal şirkete eğitimler, workshoplar, koçluklar ve seminerler vererek 100.000'in üzerinde katılımcının gelişimine destek verdi.

Böylece, özel ve kamu kurum ve kuruluşlarında çalışanların potansiyellerini performansa dönüştürmelerine destek vererek kendilerini, yaptıkları işlerin kalitesini ve ekiplerini geliştirmelerini sağladı. Ayrıca "Yönetim Danışmanı" olarak da kurumların organizasyon gelişimleri için projeler geliştirdi, matriks organizasyon yapıları kurdu ve sistemlerinde iyileşmeler yapmalarına önemli katkılarda bulundu.

GENÇ PROFESYONELLER İÇİN ETKİLİ KONUŞMA BECERİLERİ

Bu eğitimde katılımcılar; Türkçeyi ne kadar iyi konuşuyoruz? Doğru-düzgün konuşma ne demektir? Sorularına cevap bulacaklar. Kendini doğru ifade edebilme, dinleyenleri etkileme, ikna etme, gönülleri fethetme, meslekte başarı, saygınlık uyandırabilmek ancak güzel konuşmayla mümkündür. Güzel konuşmanın yaygın olduğu toplumlarda barış ortamını sağlamak, sosyal ve kültürel ilişkileri geliştirmek ve ekonomik ilişkileri düzenlemek çok daha kolaydır.

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- İletişim süreçleri ve temel unsurları
- Sözlü ve sözsüz iletişim becerileri
- Mimik, jest ve beden dilinin etkili kullanımı
- Diksiyon, hitabet ve artikülasyon teknikleri
- Yanlış kullanılan kelimeler ve doğru telaffuz
- Yazılı iletişimde dikkat edilmesi gerekenler
- Diyafram nefesi ve doğru kullanım yöntemleri
- İmaj bütünlüğü oluşturma ve koruma

Kariyerinin henüz başında olan ve kişisel gelişimine önem veren 30 yaş altı genç profesyoneller

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

CEREN KERİMOĞLU KARADANA | EĞİTMEN

ENSO AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

Ceren Kerimoğlu, 1970 yılında Ankara'da doğmuş ve Kadıköy Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra ABD'de, Michigan Grand Valley State University'de Sinema ve Televizyon Bölümü'nde burslu olarak eğitim almıştır.

NTV Haber Televizyonu'nun kuruluşunda yer almış ve 15 yıl boyunca ekran önünde "Haber Spikerliği" yapmıştır. Ardından başladığı çocuk kitapları yazarlığına devam etmekte olup, toplamda 19 kitabı bulunmaktadır. 1999 yılında TDK tarafından "Türkçe'yi En İyi Konuşan Haber Spikeri" unvanı ile ödüllendirilmiş ve "Onur Belgesi" almıştır.

2009 yılından bu yana; Diksiyon, Hitabet, Etkili Konuşma, Yaratıcı Drama ve Yazılı İletişim konularında bireysel ve kurumsal eğitimler, seminerler ve danışmanlık süreçleri yürütmektedir. Ayrıca, 17 çocuk kitabı yazmış ve bu kitaplar 400.000'den fazla çocuğa ulaşmıştır.

HARVARD BUSINESS İLE GENÇ PROFESYONELLER İÇİN LİDERLİK SİMÜLASYONLARI

Harvard Business School simülasyonları ile iş dünyasına yeni katılan genç profesyonellere, farklı bir deneyim sunacak bir program tasarlanmıştır. 2 günden oluşan Programın ilk gününde “İkna ve Müzakere” ikinci gününde ise “Liderlik ve Takım” konuları simülasyonlar aracılığıyla işlenecektir.

İkna ve Müzakere

Katılımcılara, baskı altında etkili müzakereler yürütmeyi öğretmeyi amaçlayan “Maribat & Allegra Negotiations” başlıklı bu simülasyonda, katılımcılar iki hayali tekne üretim şirketinin baş müzakerecisi olarak rol alır. İki şirket arasında, interaktif bir ortamda değer yaratma, sorun çözme ve stratejik kararlar alarak anlaşmalar yapılır.

Bu simülasyon, müzakerelerin dört aşamasını, BATNA (Müzakere Edilmiş Bir Anlaşmaya En İyi Alternatif) ve ZOPA (Olası Anlaşma Bölgesi) gibi temel kavramları kullanarak katılımcılara değer yaratma, aktif dinleme, açıklayıcı sorular sorma ve baskı taktikleri gibi kritik müzakere becerilerini kazandırır. Katılımcılar, müzakerelerde daha fazla değer elde etmek için ortak bir değer yaratma sürecini öğrenir ve anlaşma aşamasında çeşitli psikolojik stratejilerle ilgili deneyimler kazanırlar.

Liderlik ve Takım

Katılımcıların takım dinamikleri ve liderlik becerilerini geliştirmeye odaklanan “Everest V3” başlıklı bu simülasyonda, katılımcılar Everest Dağı'na tırmanan bir ekibin farklı rollerini üstlenir. Zorlu hava koşulları, sağlık problemleri, bilgi paylaşımı ve diğer gizli engeller karşısında kararlar alırlar.

Bu simülasyon, ekip üyelerinin karar alma süreçlerini, karşıt çıkarlar ve asimetrik bilgi ile nasıl başa çıkacaklarını, liderlerin ise bu süreçleri nasıl yönlendirdiğini anlamalarına yardımcı olur. Katılımcılar, kısa vadeli hedeflerle uzun vadeli ekip etkinliği arasındaki dengeyi sağlamayı, liderlik altında performansı artırmayı ve bilişsel önyargıları aşmayı öğrenirler. Bu deneyim, etkili liderlik, güçlü iş birliği ve hızlı karar alma becerilerini pekiştirmek için kapsamlı bir fırsat sunar.

Kariyerinin henüz başında olan ve kişisel gelişimine önem veren 30 yaş altı genç profesyoneller

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

EVREN AKSOY | EĞİTMEN

BMI BUSINESS SCHOOL | EĞİTİM ORTAĞI

Evren Aksoy, iş yaşamına Pricewaterhouse Coopers (PwC) firmasında denetim alanında başlamış ve üç yıl süren bu deneyiminin ardından keskin bir dönüşle pazarlama ve satış alanına yönelmiştir. 2000 yılında Royal Dutch Shell ile tanışmış, Londra’da görev almıştır. İngiltere ve İskoçya’da Shell bünyesinde Analiz ve Danışmanlık, Stratejik Planlama, E-Business gibi farklı alanlarda üç yıl süren bir tecrübeye sahip olduktan sonra Türkiye’ye dönerek Shell Türkiye’de ürün müdürü olarak görev yapmıştır.

2016 – 2019 yılları arasında ISO 1000 üyesi Belgin Madeni Yağlar şirketinde üst düzey pazarlama yöneticisi olarak çalışmış ve şirketin kurumsallaşma yolculuğuna katkı sağlamıştır. 2016 yılından itibaren farklı firmalarda satış, pazarlama eğitmenliği, koçluk ve yönetim danışmanlığı yapmıştır. 2008 yılından bu yana, profesyonel kariyerine paralel olarak satış, pazarlama, yönetim ve liderlik eğitimleri vermekte ve bu konularda profesyonel koçluk ve danışmanlık hizmeti sunmaktadır.

KENDİNİ TANI, KENDİNİ YÖNET; KARŞINDAKİNİ TANI, İLİŞKİYİ YÖNET

Yüksek performans için çalışma arkadaşlarıyla bağ kurmayı hedefleyen liderin yolculuğunda “kilometre taşı” niteliğinde bir çalışma.

Dünya’nın en yaygın kullanılan, güvenilir davranış envanteri DISC ile katılımcılara özel bir çalışma yapılacak, katılımcıya “kendini tanıyarak”, çalışma arkadaşlarını anlama konusunda önemli bir farkındalık kazandırmak hedeflenecektir. Online olarak yapılacak envanter uygulamasının ardından, her bir katılımcıya kendisi ile ilgili 35-40 sayfa kalınlığında bir “kitap” iletilir. Bu kişisel rapor ile öncelikle kişinin kendi liderlik tarzını keşfetmesini sağlar, ekip içi ilişki yönetimi ve davranış değişimine yönelik farkındalık sağlanır. Eğitimin hedefleri;

- Kişilerin kendi liderlik tarzını güçlü ve gelişim alanları ile daha iyi anlamasını sağlamak,
- Farklı davranış profillerinin özelliklerinden kaynaklanan farklı bakış açıları, hatta çatışmaların yönetimi konusunda katılımcılara güçlü içgörüler sunmak.
- Lidere kendi davranışlarını değiştirme ve ekibini anlama konusunda önemli bir farkındalık kazandırmaktır.

Kariyerinin henüz başında olan ve kişisel gelişimine önem veren 30 yaş altı genç profesyoneller

1 Gün (6 Saat)

Çevrim İçi

ÜMİT ERDEM | EĞİTMEN

ÜMİT ERDEM | EĞİTİM ORTAĞI

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisat Fakültesinden 1993 yılında mezun oldu. Ardından, Marmara Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi Yüksek Lisan Programını tamamladı. Şişecam Paşabahçe Perakende Satışlar AŞ’de iş hayatına başladı, 10 yıl boyunca Şişecam’da Eğitim Yöneticisi ve ardından İnsan Kaynakları Müdürü olarak görev aldı. 2004’te masanın öbür tarafına geçti, 7 yıl boyunca perakende sektörünün önemli danışmanlık firmalarından Soysal’da İçerik Bölüm Müdürü olarak Perakende Günleri’nin içerik oluşturma çalışmalarını yürüttü ve farklı eğitim projelerinin koordinasyonundan sorumlu olarak görev aldı.

2011 itibarıyla ise, Türkiye’nin ilk işveren markası ajanslarından biri olan Civitas’ın Genel Müdürü olarak, pek çok kurum için çalışan deneyimi, iç iletişim ve işveren markası projeleri gerçekleştirdi. Bu süreçte Avustralya merkezli Engage&Grow Çalışan Bağlılığı Programı’nı tamamladı. Dünyanın 80 ülkesinde yönetilen programının Türkiye’deki ilk lisansörleri arasında yer aldı. Gerçekleştirdiği programların başarısı ile Master Koç ünvanı ve “Dünya’da En Fazla Katılımcıya Ulaşan Koç Ödülü”nün sahibi oldu.

Halen, kendi danışmanlık şirketi bünyesinde İK çalışanları için “çalışan bağlılığı ve işveren markası” eğitimleri veriyor, Şirketler için “liderlik, bağlılık, güven kültürü oluşturmaya ve yüksek performanslı ekipler yaratmaya” yönelik eğitimler hazırlıyor, sunuyor.

TEMELDEN ZİRVEYE: ÇİMENTO SEKTÖRÜ GENÇ MÜHENDİS LİDERLİK PROGRAMI

Programın temel amacı, yönetici adayı genç mühendislerin insan ilişkileri ve insan yönetimi konularında yetkinlik kazanmalarını sağlamak ve ekiplerindeki mavi yakalı çalışanları nasıl etkili bir şekilde yönetebileceklerini keşfetmelerine olanak tanımaktır. Katılımcılar, liderlik becerilerini geliştirirken, nasıl etkili iletişim kuracaklarını, geri bildirim verme yöntemlerini ve koçvari liderlik sergileyerek çalışanlarının gelişimini nasıl destekleyeceklerini teatral bir ortamda deneyimleyeceklerdir.

Programda, ekip yönetimi becerilerinin geliştirilmesi sırasında, sağlanacak psikolojik güvenlik ortamı ve pozitif dil kullanımı önemli bir yer tutacaktır. Ayrıca, müzakere ve çatışma yönetimi becerilerinin de geliştirilmesi hedeflenmektedir. Program 3 modülden oluşmaktadır. Yüz yüze gerçekleştirilecek 2'şer günlük her bir modülden sonra çevrim içi olarak yarım günlük aksiyon öğrenme seansları yapılacaktır. Her modül ve aksiyon öğrenme arasında belirli bir zaman aralığı olacaktır. 7,5 gün sürecek programın yaklaşık 3,5 ayda tamamlanması öngörülmektedir.

1. MODÜL: DURUMSAL LİDERLİK (2 Gün)

Durumsal lider olmayı öğrenmek doğru yetkinlik seviyesindeki çalışana doğru yaklaşımı gösterebilmenin en önemli yapıtaşıdır. Bir grup insan bir araya gelip bir insan grubu oluşturduklarında ekip olabilmeleri için liderlik bakış açısıyla oluşturulmuş kültürel bir zemine ihtiyaç duyarlar. Ekip Yönetimi Liderlik-Sosyoloji-Psikoloji bilgisi gerektirir. Ancak bu sayede Ekip-Birey-Görev üçlüsü içindeki karşılıklı ihtiyaçlar Yönetici tarafından dengelenebilir. Lider ruhlu yönetici her üç konuya da ayrı ayrı zaman ayırması ve çalışması gerekmektedir. Çünkü liderlik özde sonuç almak için ilişkileri ve iş akışlarını düzenleme, ekosistemler geliştirme işidir.

KAZANIMLAR

- Çalışanın yetkinlik seviyesine göre yaklaşımların neler olacağını keşfetmek
- Etkili soru sorma becerilerini geliştirmek ve yetişkin benlikten konuşabilmek
- Derin dinlemek (3. seviyeden dinleyerek) kişiyi daha iyi anlamak
- Geri bildirimde tolerans alanlarını bilmek ve buna göre hareket etmek
- Olumlu dil kullanım becerilerini geliştirmek ve Geri bildirim ve ileri bildirimi verebilmek

Kariyerinin henüz başında olan ve kişisel gelişimine önem veren 30 yaş altı genç profesyoneller

7,5 Gün (45 Saat)

Hibrit (Yüz Yüze + Çevrim İçi)

- Ekip olma sırasında karşılaşılan temel aksaklıkları öğrenmek
- Performanslı ekibe dönüşme aşamaları
- Takım içi çatışmaları yönetebilmek
- Olumluluk- verimlilik dengesini tutturabilmek

AKSİYON ÖĞRENME (½ Gün)

Durumsal liderlik eğitimi konularını işledikten sonra yapılan denemelerde yaşanan olumlu-olumsuz tüm deneyimlerin aktarılması. Kişi başı minimum 3 deneyim duymak planlanmaktadır.

2. MODÜL: SONUCA ULAŞTIRAN DİYALOGLAR (2 Gün)

Bu modülün temel hedefi kendi kişisel kariyer hedefine ulaşabilmek için çevresindeki herkes ile anlamlı iş ilişkileri geliştirmesi gerektiğini düşünen lider adaylarının diyaloglarını nasıl yürütmeleri gerektiğine dair ipuçları sağlamak olacaktır. Etkili iletişim tıpkı diğer beceriler gibi öğrenilebilir ve kişinin hedeflerine ulaşması için başkalarını etkilemenin önemli bir parçasıdır. Diğer ekip üyelerini motive etmek ve herkesin aynı vizyon için çalışmasını sağlamak için hedef odaklı iletişim konusundaki becerilerimizi nasıl kullanıp geliştirebileceğimizi teatral vakalar ile keşfedeceğiz.

KAZANIMLAR

- Şeffaflık ve adalet duygusunun pekişip gelişmesini sağlamak
- Kriz durumlarını daha etkin ve proaktif yönetebilmek
- İlişki ve İletişimde bilinç dışı ön yargılar sebebi ile oluşabilecek kazaların önünde geçebilmek
- Farklılıklara değer verip yaratıcılığı diyalogla desteklemek ve farklı işbirliklerinde etkin olabilmek
- Bağlılık ve aidiyet duygusunun gelişmesi için zemin oluşturmak

TEMELDEN ZİRVEYE: ÇİMENTO SEKTÖRÜ GENÇ MÜHENDİS LİDERLİK PROGRAMI

- Güvene dayalı güçlü ilişkiler geliştirmenize yardımcı olmak
- Birini o anda sizinle aynı fikirde olmaya ikna etmek
- Çatışma durumunda kendi tepkilerimin farkında olmak ve bunları yönetebilmek
- Müzakere etme becerilerinin gelişimi

AKSİYON ÖĞRENME (½ Gün)

Sonuca ulaştıran diyaloglar eğitimi konularını işledikten sonra yapılan denemelerde yaşanan olumlu-olumsuz tüm deneyimlerin aktarılması. Kişi başı minimum 3 deneyim duymak planlanmaktadır.

3. MODÜL: KOÇVARİ LİDERLİK (2 Gün)

Endüstri 4.0'ın bizleri taşıdığı nokta sürdürülebilir rekabet için ekipleri geliştiren, pozitif etkileyen Koç Liderlik modelidir. Geleceğin çevik ihtiyacı olan yetkinliklere göz attığımızda "yaratıcılık, uzmanlık, hayal gücü, nitelikli bilgi, liderlik yaklaşımını" görüyoruz. Bu yaklaşım aynı zamanda yeni neslin Liderlik ihtiyacını tarif ediyor. Vizyona giden yolculuğu tek tek takım oyuncalarının kişisel vizyonları ile bağlayabilen, stratejiyi çalışanın güçlü yetkinlikleri üzerine kurabilenler Koç Liderlerdir.

Koçvari liderlik temelde koçluk becerilerini kullanmakla beraber bunun yanında örgütsel psikoloji ve insan topluluklarının sosyolojik ihtiyaçları bilgisini de kullanır. Profesyonel gelişim, alanında da hizmet ederken sosyal öğrenme kuramlarından faydalanır. Liderler ve ekipler/bireyler arasında daha güçlü, daha güvenilir ilişkiler kurulmasına neden olabilir. Programda çalışan bakış açısından ekip lideri bakış açısına geçiş için gerekenleri bulabileceğiniz gibi halihazırda ekip yöneten katılımcılarımız da merak ettikleri pek çok soruya cevap bulabileceklerdir.

KAZANIMLAR:

- Katılımcı Liderlik tutumu ve kültürü hakkında 360 derece bakış kazanır.
- Vizyona, ekibi geliştiren strateji ile ulaşma bilincinin farkındalığı sağlanır/arttırılır.
- Koçluk ve mentorluk hakimiyeti temel seviyede sağlanır.
- Öğrenme stillerine göre gelişim planı çıkarmak için kullanılabilecek araçlar keşfedilir.
- Koçluk becerilerinin temel yetkinliklerinde ustalaşma sağlanacaktır (Güçlü soru sormak, Derin dinlemek-3.Seviyeden Dinleme, Netleştirmek, Aynalamak, Etkili mesaj vermek, Takdir etmek)
- Yönetmeden tavsiye etmek ve uzmanlık/deneyim alanınızda kalabilmek.
- Öncelik yönetimi ile doğru eforu doğru zamanda en etkili alana yönlendirebilmek
- Karmaşa içine bile önemli olan konuya yapısal çözüm getirebilmek

AKSİYON ÖĞRENME (½ Gün)

Koçvari Liderlik Eğitimi Konularını işledikten sonra yapılan denemelerde yaşanan olumlu-olumsuz tüm deneyimlerin aktarılması. Kişi başı minimum 3 deneyim duymak planlanmaktadır.

Aksiyon Öğrenme programında Reg Revans Metodolojisi kullanılacaktır. Bu kavrama göre katılımcılar eğitim sırasında edindikleri bilgileri kendi bilgileri ile birleştirip gündelik yaşamlarında deneyimledikten sonra tekrar buluştuğumuzda, ne öğrendiklerini, fark ettiklerini ve keşfettiklerini diğer arkadaşlarının da öğrenmesi amacı ile anlatarak kendilerinin öğrettikleri bir buluşmadır. (en iyi öğrenme öğretince gerçekleşecektir.) Yaklaşık 1 ay sonra katılımcılarımızı aksiyon öğrenme gününe davet ederken amacımız neyi nasıl yaptıklarını anlatmaları değil, kendi deneyimlerinden elde ettikleri iç görüleri diğer arkadaşlarına da aktarmaları sayesinde öğretme yeteneklerinin de gelişmesine katkı sağlamak olacaktır. Oluşacak paylaşım ortamı kültürel bakış açısında gelişime, benzer sorunlar karşısında ortak hareket edebilme yeteneğinde artış sağlayacaktır. Program ilerledikçe devam eden aksiyon öğrenmelerde eski konularla ilişkilendirme yapılmaya devam edecektir.

TEMELDEN ZİRVEYE: ÇİMENTO SEKTÖRÜ GENÇ MÜHENDİS LİDERLİK PROGRAMI

VOLKAN MİRZALI | EĞİTMEN

SMARTED EĞİTİM VE DANIŞMANLIK | EĞİTİM ORTAĞI

1996 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi (O.D.T.Ü.) Çevre Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Aynı yıl Garanti Bankası'nda Şube Portföy Yöneticisi olarak iş hayatına başlayan Volkan Mirzalı, 13 yılın sonunda Genel Müdürlük Stratejik Planlama Yöneticisi olarak kariyerini tamamlamıştır. Bu süreçte edindiği deneyimler, danışmanlık mesleğine adım attığında, çalışma hayatı yetkinlikleri ve kurumsal strateji yönetimi ile ilgili eğitimlerde etkin bir şekilde kullanılmıştır.

2021 yılına kadar organizasyonların dönüşümüne liderlik, kişisel liderlik, stratejik yönetim, değişim yönetimi ve performans yönetimi gibi konularda uzmanlık sağlamış ve birçok eğitim projesi tasarlayıp uygulamıştır. Eğitimci kariyerinde 2.000'den fazla eğitim günü tamamlamış; yaklaşık 20 farklı sektörde 80'i aşkın kuruma eğitim ve çalıştay programları gerçekleştirmiştir.

Kurucusu olduğu SmartEd Eğitim ve Danışmanlık ile deneyimsel olarak uyguladıkları Modüler Liderlik Programlarının yanı sıra, her kurumun özel ihtiyaçlarına göre tasarlanmış 70'ten fazla katalog eğitimi ile fark yaratmaktadır.

Danışmanlık tarzı olarak daha çok Grup Koçluğu yapmayı tercih eden, paylaşımlarını aktif katılım ve sohbet ortamında gerçekleştirir. Her dönemde öne çıkacak bir konu ile ilgilenmeyi seven Mirzalı, son dönemde mikro öğrenme konusunda derinleşmektedir. Daha önce çevik liderlik, hikayeleştirme, uzaktan liderlik, psikolojik güvenlik ve çalışma hayatında anlam yaratma gibi konulara yoğunlaşmıştır

ÇEİSHK25

HUKUK SINIFI

REKABET HUKUKU VS. İŞLERİMİZ

Yapılacak çalışma kapsamında, rekabet kurallarına hassasiyeti pekiştirmek adına, temel rekabet kurallarının sektör özelinde detaylandırılacağı bir çalışma gerçekleştirilecektir. Bu çalışma dâhilinde, Rekabet Kurulu kararları referans olarak kullanılmak sureti ile klasik eğitimin ötesinde pratik faydanın elde edildiği interaktif bir sürecin yaşanması hedeflenmektedir.

Anlatımların birçoğu, profesyonel oyuncuların oynadığı kısa filmler ile desteklenecek ve böylece katılımcılara, günlük faaliyetlerimizde rekabet kuralları ile ne şekilde karşılaşılabileceğine dair gerçek hayattan örnekler sunulacaktır. Eğitim içeriğine; rekabet kurallarının amacı, temelleri, rekabete aykırı anlaşmalar, Rekabet Kurulu ve AB Mahkemelerinin son dönem kararları, pişmanlık yönetmeliği uygulamasının getirdikleri, hakim durumun kötüye kullanılması, şirkete ve bireylere uygulanabilecek para cezaları ve diğer yaptırımlar Rekabet Kurulu'nun yapısı ve inceleme prosedürü, Rekabet Kurulu'nun yerinde inceleme yetkisi, yazışmalarda uyulması gerekenler dahil olacaktır.

Rekabet hukukuna ve kurallarına dair farkındalığını artırmak isteyen tüm yönetici ve çalışanlar

2 Saat

Webinar

AV. BAHADIR BALKI | EĞİTMEN

ACTECON | EĞİTİM ORTAĞI

Bahadır BALKI, 2006 yılında Bahçeşehir Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olmuş, 2008 yılında Saarland University – Europa Institut'da "Avrupa Ekonomi Hukuku" alanında yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır.

ACTECON'da 2008 yılında danışman olarak çalışma hayatına başlamış, 2014 yılı itibari ile şirket ortağı, 2018 yılı itibari ile ise yönetici ortak konumuna gelmiştir. Gözlük/lens, titanium dioxide, demir-çelik, FMCG, bitki koruma, liman hizmetleri, çimento, bankacılık, sigorta, otomotiv, telekomünikasyon, yayın hakları, sinemacılık, havacılık, ro-ro taşımacılığı ve daha birçok farklı endüstride gerçekleşen global şirket birleşmeleri ve rekabet soruşturmalarında şirketleri temsil etmiştir.

Bahadır BALKI, Rekabet Kurulu'nun 20 yıllık uygulamasında ilklere imza atan ACTECON Ekibi'nin liderliğini yapmıştır. "Kurumsal Bankacılık" soruşturmasında Rekabet Kurulu'nun ihlali bir kartel olarak tanımlamamasına rağmen, ACTECON, temsilcisi olduğu ve pişmanlık başvurusunda bulunan şirketin cezadan tam muafiyet almasını sağlamıştır.

BALKI, 2014 yılında uluslararası rekabet otoritelerinin çatı örgütü olan "International Competition Network"e Türkiye'yi temsil etmek üzere "Non-Governmental Advisor" olarak atanmış ve aynı yıl Fas'ta gerçekleşen yıllık toplantıda şirketlerin rekabet otoriteleri ile gerçekleştirdikleri uzlaşma ve taahhüt süreçlerine dair tecrübelerini paylaşmak üzere "resource person" olarak davet edilmiştir.

TEKNİK YÖNETİCİLER İÇİN ENDÜSTRİ İLİŞKİLERİNİN TEMEL KAVRAMLARI

I. Genel Kavramlar
- Temel Kavramlara Bakış (İşçi, İşveren, İşyeri, İşveren Vekili, İş Güvencesi)
- Endüstri İlişkileri Sistemi, Sistemin Aktörleri, Kaynakları
- Sendika Özgürlüğü
- İşkolu Esası

II. Sendikalar
- İşçi Sendikası, Yapısı/Teşkilatlanması
- İşyeri Sendika Temsilcisi ve Seçimi
- İşveren Sendikası, Yapısı
- Sendikal Güvenceler

III. Toplu İş Sözleşmesi
- Toplu İş Sözleşmesi (TİS) ve Türleri
- Grup Toplu İş Sözleşmesi
- TİS Yetkisi, TİS Müzakere Süreci, TİS Yürürlük Süresi
- TİS'ten Yararlanma

IV. Grev-Lokavt ve Kanun Dışı Eylemler
- Grev ve Lokavt Kavramları
- Kanuni Grev ve Lokavt Prosedürü
- Kanun Dışı Grev ve Grevin Sonuçları
- Kanun Dışı Eylemler ve Sonuçları
- Kanun Dışı Grev ve Eylemlere Karşı İşverenlerce İzlenecek Yol ve Atılabilecek Adımlar

V. Çimento Sektöründe TİS Uygulamaları
- Çimento Sektörü ve İşkolu ve İşkolunda Örgütlenme
- ÇEİS'in ve T. Çimse-İş'in Yapısı ve Teşkilatı
- ÇEİS - T. Çimse-İş Grup Toplu İş Sözleşmesi Sistemi ve Belli Başlı Hükümleri
- İş Değerleme ve Gruplandırma Sistemi ve Yatay Kariyer Kademeleri

Sahada çalışan teknik yöneticiler (üretim ve bakım mühendisi, şefi ve müdürü) ile İK ve hukuk departmanı çalışanları

2 Saat

Webinar

AV. AYŞE ÖYKÜ ARSLAN | EĞİTMEN

ÇEİS | EĞİTİM ORTAĞI

Öykü Arslan, 2013 yılında İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun olmuştur. 2017 yılında kabul edildiği Kadir Has Üniversitesi Özel Hukuk Yüksek Lisans Programı'ndan, 2019 yılında "Kanun Dışı Grevin Hukuki ve Cezai Sonuçları" konulu yüksek lisans tezi ile mezun olmuştur.

2014 yılında avukatlık ruhsatını alan Öykü Arslan, şu anda Çimento Endüstrisi İşverenleri Sendikası'nda Hukuk ve Endüstri İlişkileri Birim Yöneticisi olarak çalışmaktadır.

ÇEİSİK25

İNSAN KAYNAKLARI SINIFI

ÇALIŞAN SADAKATİ VE ELDE TUTMA STRATEJİLERİ

Kurumların en değerli kaynağı olan çalışanları elde tutabilme ve iş bağlılığını artırma konusunda derinlemesine bilgi ve beceriler kazandırmayı amaçlamaktadır. Eğitimde, çalışanların ihtiyaçlarını daha iyi anlamak, motivasyon unsurlarını etkin şekilde kullanmak, bağlılığı artırıcı stratejiler geliştirmek ve yüksek performanslı, sürdürülebilir bir çalışma ortamı oluşturmak için gerekli teknikler ele alınacaktır. Eğitim sonunda, katılımcılar çalışanların organizasyona olan bağlılıklarını nasıl artırabileceklerini ve yüksek performans gösteren çalışanları elde tutma becerilerini nasıl geliştirebileceklerini net bir şekilde kavramış olacaklar.

Hedef ve Kazanımlar:

- Farklı motivasyon kaynaklarını tanıma ve çalışan bağlılığını artıracak stratejiler oluşturma.
- Çalışan bağlılığı üzerinde nesil farklılıklarının etkisini anlama ve bu farklılıklara uygun yönetim stratejileri geliştirme.
- İletişim kanallarını güçlendirme, sürekli ve etkili geri bildirim süreçleri tasarlama.
- Adil ve motive edici ödüllendirme sistemleri tasarlama, çalışanları takdir etme yollarını öğrenme.
- Çalışanların kendilerini güvende hissedecekleri bir iş ortamı yaratma ve iş-yaşam dengesi konusunda stratejiler geliştirme.
- Çalışanlara gelişim fırsatları sağlama, kariyer yolları oluşturma ve yetenek yönetimini etkinleştirme.
- Çalışanların tükenmişlik risklerini azaltma yollarını öğrenme ve stres yönetimi konusunda çözümler üretme.
- Çalışan memnuniyetini ölçme ve elde tutma oranlarını iyileştirmek için analitik yaklaşımlar kullanma.
- Kurum kültürünün çalışan bağlılığı üzerindeki etkisini kavrayarak, kurumsal değerleri güçlendirme.
- Yenilikçi, esnek ve çalışan dostu bir iş ortamı oluşturma yollarını öğrenme.

Kurum Yöneticileri ve İnsan Kaynakları Çalışanları

1 Gün (6 Saat)

Çevrim İçi

BURCU ORUÇ | EĞİTMEN

SELF MADE HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

Burcu Oruç, İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Küçük Gruplar Sosyolojisi ve Sosyometre Anabilim Dalı'ndan 1999 yılında mezun oldu. Aynı yıl Türk Ekonomi Bankası'nda göreve başladı. 2002 yılında Marmara Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü'nde yüksek lisansını tamamladı. Yüksek lisans tezini "Performans Yönetiminin Çalışan Bağlılığı Üzerine Etkisi" alanında yaptı.

İş hayatının ilk yılında bankanın Çağrı Merkezi proje ekibi içerisinde görev aldı. Projenin test ve pilot aşamasını tamamlayıp uygulamaya geçişi sonrasında TEB'de Organizasyon ve İş Geliştirme Departmanında görev aldı. Ardından Evita Tekstil'de İnsan Kaynakları Bölümü çeşitli fonksiyonlarında ve Tekstilbank'ta Organizasyon ve Projeler Grubu'nda görev aldı.

2007 yılından itibaren Akbank'ta 11 yıllık yöneticilik deneyimi içerisinde Merkezi Operasyon, Eğitim Bölümü ve IT Proje Yönetim Ofisi gibi fonksiyonlarda görev aldı. 18 yıllık kurumsal iş hayatının ardından 2018 yılında eğitim ve koçluk alanlarındaki çalışmalarına başladı. 2018 yılında Profesyonel Koçluk Eğitimi'ni Adler Central Europe Koçluk Okulu'nda tamamlayan Oruç, 2019 yılında Transaksiyonel Analiz temel ve ileri seviye eğitimlerini tamamladı. Hazırladığı portfolyo ile "Advanced Transactional Analysis Professional Development Award" sertifikasını almıştır. Gordon Training International tarafından Etkili Anne-Baba eğitici eğitimini tamamlayarak sertifikalandırılmıştır. 2021 Yılında PSI Assessor Skills eğitimini tamamlayarak uluslararası geçerliliği olan değerlendirici sertifikasını aldı. Assesment çalışmalarında değerlendirici olarak yer almaktadır. Sosyal sorumluluk çalışmaları ile koçluğu birleştiren projelerde yer almakta, "Üniversite Öğrencilerine Gönüllü Koçluk" projesine destek vermektedir. MEB Öğretmenim elimi tut projesinde gönüllü eğitmen olarak yer almaktadır.

E&G METODOLOJİSİ İLE ÇALIŞAN BAĞLILIĞINI ARTIRMAK

Çalışan bağlılığını arttırmak için Dünya'dan uygulamalardan ilham alın, liderlerinizi yüksek performanslı takımlara hazırlamaya yönelik bir bakış edinin ve kültür dönüşümü için şirketinize özel bir bağlılık yol haritası hazırlayın.

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

1. Çalışan bağlılığı nedir?
2. Güncel küresel istatistikler, çalışan bağlılığı neden önemlidir?
3. Bağlılıktan kim sorumludur?
4. Çalışan deneyiminin gelişimi: Şimdi 4.0 zamanı
5. 6 adım ile tanışma
   - Kalp ve beyin perspektifinden bakmak
   - Kırılganlık ve bağ kurmak
   - İlişki geliştirmek
   - Geri bildirim
   - Sürekli gelişim
6. Maneviyatın maddi sonuçları neler: Stratejik İK'nın bağlılık ajandasına bakış
   - Yüksek performanslı takım yaratmak
   - Liderlik, kültür, iş becerisi merceğinden 9 özellik
   - Gelişim alanları: Şirketiniz için bağlılık karnesi nasıl?
7. Aksiyon zamanı: Çalışan bağlılığı için 90 günlük plan çalıştayı

Çalışan bağlılığını arttırmayı hedefleyen tüm yöneticiler ve her kademeden insan kaynakları çalışanları

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

ÜMİT ERDEM | EĞİTMEN

ÜMİT ERDEM | EĞİTİM ORTAĞI

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisat Fakültesinden 1993 yılında mezun oldu. Ardından, Marmara Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi Yüksek Lisan Programını tamamladı. Şişecam Paşabahçe Perakende Satışlar AŞ'de iş hayatına başladı, 10 yıl boyunca Şişecam'da Eğitim Yöneticisi ve ardından İnsan Kaynakları Müdürü olarak görev aldı. 2004'te masanın öbür tarafına geçti, 7 yıl boyunca perakende sektörünün önemli danışmanlık firmalarından Soysal'da İçerik Bölüm Müdürü olarak Perakende Günleri'nin içerik oluşturma çalışmalarını yürüttü ve farklı eğitim projelerinin koordinasyonundan sorumlu olarak görev aldı.

2011 itibarıyla ise, Türkiye'nin ilk işveren markası ajanslarından biri olan Civitas'ın Genel Müdürü olarak, pek çok kurum için çalışan deneyimi, iç iletişim ve işveren markası projeleri gerçekleştirdi. Bu süreçte Avustralya merkezli Engage&Grow Çalışan Bağlılığı Programı'nı tamamladı. Dünyanın 80 ülkesinde yönetilen programının Türkiye'deki ilk lisansörleri arasında yer aldı. Gerçekleştirdiği programların başarısı ile Master Koç ünvanı ve "Dünya'da En Fazla Katılımcıya Ulaşan Koç Ödülü"nün sahibi oldu.

Halen, kendi danışmanlık şirketi bünyesinde İK çalışanları için "çalışan bağlılığı ve işveren markası" eğitimleri veriyor, Şirketler için "liderlik, bağlılık, güven kültürü oluşturmaya ve yüksek performanslı ekipler yaratmaya" yönelik eğitimler hazırlıyor, sunuyor.

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİCİLERİ İÇİN ETKİLİ LINKEDIN KULLANIMI

Bu eğitim, insan kaynakları yöneticilerinin LinkedIn'i etkili bir şekilde kullanarak şirketlerinin işveren markasını güçlendirmelerini, yetenek kazanımı süreçlerini optimize etmelerini ve profesyonel ağlarını stratejik olarak genişletmelerini sağlamayı amaçlamaktadır. Katılımcılar, LinkedIn'in insan kaynakları odaklı araçları ve analizlerini kullanarak doğru adaylara ulaşma, hedef kitlelerle etkileşim kurma ve dijital ortamda kurumlarının itibarını artırma konularında bilgi ve beceri kazanacaklardır.

Eğitim aşağıdaki konularda katılımcılara derinlemesine bilgi ve yetkinlik kazandırmayı amaçlamaktadır:

- LinkedIn'de algoritma dostu içerik oluşturma
- LinkedIn'de etkin ve verimli kişisel profil oluşturma için stratejiler ve yol haritası
- LinkedIn'de kişisel profillerde içerik stratejileri geliştirme
- LinkedIn'de işveren markalama süreci ve stratejileri
- LinkedIn'in İK ile ilgili kurumsal çözümleri hakkında farkındalık yaratma ve becerileri artırma
- LinkedIn'i daha etkin ve verimli kullanmak isteyen İK ekiplerine yol haritası ve öneriler sunma

İnsan Kaynakları alanında çalışan yönetici ve uzmanlar

1 Gün (6 Saat)

Çevrim içi

DR. UMUT KÖKSAL | EĞİTMEN

BMI BUSINESS SCHOOL | EĞİTİM ORTAĞI

İş yaşamında 20 yıldan fazla yerel ve uluslararası deneyime sahiptir. Eğitmenlik, Danışmanlık ve Öğretim Üyeliği görevleri öncesinde, Üretim, Perakende ve Danışmanlık Sektörlerinde Proje Liderliği, İnsan Kaynakları Yöneticiliği (CHRO) ve Organizasyonel Gelişim-Stratejik Bilgi Teknolojileri Projeleri Direktörlüğü görevlerinde bulunmuştur. Yüksek Lisansını Finans, İnsan Kaynakları ve Bankacılık Üzerine, Doktorasını ise İngilizce Yönetim ve Organizasyon dallarında tamamlamıştır.

Ana uzmanlık alanları; İnsan Kaynakları Yönetimi, Liderlik, Yeni Nesil Teknolojiler, Veri Analitiği, Veri Hikayeleştirme, İnsan Kaynakları Analitiği ve Yapay Zeka Uygulamalarıdır.

Türkiye dahil 15 farklı ülkede, Dünya'nın dev şirketlerine eğitimler vermekte, dijital dönüşüm ve insan kaynaklarının dijitalleşmesi projelerinde dönüşüm liderliği olarak danışmanlık yapmakta, dışarıdan Yönetim Kurulu üyesi olarak yer almaktadır. Alanında Dünya'da yazılmış ilk ve tek kitap olan HR Marketing: İnsan Kaynaklarına Pazarlama Dokunuşu Kitabının Yazarıdır.

Türkiye ve İngiltere'nin farklı üniversitelerinde; İş Zekası Uygulamaları, Bilişim Sistemleri Proje Analizi, Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi, Yapay Zeka Uygulamaları ve Yeni Nesil Teknolojiler, HR Tech (İnsan Kaynakları Yönetimi Teknolojileri) lisans, yüksek lisansları derslerini vermektedir. Türkiye'de Yapay Zeka ve Teknoloji Derneği, Amerika Birleşik Devletleri'nde Institute for RPA&AI, İngiltere'de ise International Group of AI üyelikleri bulunmaktadır. 2024 yılı ile Avrupa'nın Yapay Zeka ve Yeni Nesil Teknolojiler konusunda en etkili 50 isminden biri kabul edilmektedir.

KRİTİK POZİSYONLAR VE YETENEKLERİN GELİŞİMİ

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Tanım ve kavramlar
- Organizasyon yapıları
- İnsan kaynaklarında sürdürülebilirlik ve yetenek yönetimi
- Farklı organizasyon yapılarına göre yedeklilik planlama stratejileri
- Şirket büyüklüğüne göre yetenek yönetimi farkları
- Kritik pozisyonların belirlenmesi
- Kritik pozisyonların tanımlanmasında kullanılan analitik araçlar ve kritik pozisyonlarda gelecekteki yetkinlik ihtiyaçlarının öngörülmesi
- Veriye dayalı pozisyon analizi ve risk değerlendirmesi
- Esneklik ve adaptasyon odaklı yedeklilik modelleri
- Yedeklilik planlamasının stratejik rolü, yedeklilik planlaması için aşamalı bir rehber, yedeklilik ve kriz yönetimi ve yedeklilik planlamasının çalışan motivasyonuna etkisi
- Yetenek havuzu oluşturma süreçleri
- Yetenekleri geliştirmek için mentorluk ve koçluk yöntemleri
- Performans değerlendirme ve yetenek takip araçları
- Kriz dönemlerinde liderlik ve yedeklilik stratejileri ve acil durum senaryoları ve çözüm odaklı yaklaşımlar
- Organizasyonel adalet ve şeffaflık uygulamaları
- Çatışma yönetimi ve uyum süreçleri
- Eğitim ve gelişim programlarının entegrasyonu
- Yetenek yönetiminde öğrenme ve gelişim planlarının rolü
- Dijital araçlarla eğitim ve yetkinlik geliştirme

İnsan kaynakları profesyonelleri

2 Gün (12 Saat)

Çevrim içi

ASLI GÜVEN | EĞİTMEN

HOUSE OF HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

Aslı Güven, kariyerine Endüstri Mühendisi olarak dünyaca ünlü otomotiv yan sanayi kuruluşlarından Amerikalı Delphi Automotive'de başlamış, ardından Türkiye'nin en büyük otomotiv üreticisi olan Ford Otosan'da Üretim ve Planlama departmanlarında farklı pozisyonlarda 7 yıl boyunca görev almıştır. Bu deneyimlerinin ardından, altın madenciliği sektöründe faaliyet gösteren Amerikalı Maden şirketi Alacergold bünyesindeki Anagold'da İnsan Kaynakları alanında görev almış, sonrasında Avrupa'nın en büyük tünel ve otoyol işletmecisi olan Fransız Egis Operations'ın Türkiye operasyonlarında İnsan Kaynakları Direktörü olarak görev yapmıştır. Özellikle Avrasya Tüneli projesinde beş yıl boyunca İnsan Kaynakları, Kalite ve İş Sağlığı Güvenliği süreçlerini uçtan uca yönetmiştir.

Son olarak, dünyada BPO sektörünün en büyük firmalarından biri olan Majorel Türkiye'de İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak görev almış, burada İnsan Kaynaklarının tüm fonksiyonlarına, iç iletişim ve yönetim sistemlerine liderlik etmiştir. Görev süreci boyunca, dünyada müşteri hizmetleri sektörünün en büyük iki oyuncusunun birleşmesi (M&A) sürecinin Türkiye ayağında İnsan Kaynakları fonksiyonlarının birleşmesine liderlik etmiş ve aktif görev almıştır.

Kariyerine Nisan 2024 itibari ile İnsan Kaynakları Yönetimi ve Liderlik Gelişimi danışmanı olarak devam eden Aslı Güven evli ve bir çocuk annesidir.

KURUMSAL KÜLTÜR ANAYASASI

Kurumsal Kültür Anayasası eğitimi, katılımcılara kurum içi değerlerin, normların ve davranış biçimlerinin nasıl inşa edildiğini, sürdürülebilir bir kültürün nasıl oluşturulacağını ve bu kültürün kurumsal başarılara etkisini aktarmayı amaçlamaktadır. Aynı zamanda, katılımcılara kurumlarının güçlü bir kültür oluşturması için rehberlik edecek adımları, kurumsal değerlerin nasıl hayata geçirileceğini ve bu değerlerin çalışan bağlılığı, inovasyon, verimlilik ve sürdürülebilir başarı üzerindeki etkilerini görmelerini sağlayacaktır.

Hedef ve Kazanımlar:

- Kurumsal kültürün ne olduğunu ve iş sonuçları üzerindeki etkisini anlamak.
- Kurumsal kültürün iş stratejileri ile nasıl uyumlu hale getirileceğini kavramak.
- Mevcut kültürün analiz edilip, gerektiğinde nasıl dönüştürüleceğini öğrenmek.
- Liderlerin kurumsal kültür oluşturmadaki rolünü ve etkisini anlamak.
- Çeşitlilik ve kapsayıcılığı destekleyen bir kültür inşa etme becerileri kazanmak.
- Çalışan bağlılığını ve motivasyonunu artıran kültürel unsurları uygulama becerisi kazanmak.
- Kurumsal kültürün tüm organizasyona nasıl etkin bir şekilde yayıldığını ve içselleştirildiğini öğrenmek.
- Farklı kültürel bakış açılarıyla ortaya çıkabilecek çatışmaların nasıl yönetileceğini kavramak.
- Kurumsal kültürün sürekliliğini sağlama ve gelecek nesillere nasıl aktarılacağını öğrenmek.

Orta ve Üst Düzey Yöneticiler

1 Gün (6 Saat)

Çevrim içi

BURCU ORUÇ | EĞİTMEN

SELF MADE HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

Burcu Oruç, İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Bölümü Küçük Gruplar Sosyolojisi ve Sosyometre Anabilim Dalı'ndan 1999 yılında mezun oldu. Aynı yıl Türk Ekonomi Bankası'nda göreve başladı. 2002 yılında Marmara Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi Bölümü'nde yüksek lisansını tamamladı. Yüksek lisans tezini "Performans Yönetiminin Çalışan Bağlılığı Üzerine Etkisi" alanında yaptı.

İş hayatının ilk yılında bankanın Çağrı Merkezi proje ekibi içerisinde görev aldı. Projenin test ve pilot aşamasını tamamlayıp uygulamaya geçişi sonrasında TEB'de Organizasyon ve İş Geliştirme Departmanında görev aldı. Ardından Evita Tekstil'de İnsan Kaynakları Bölümü çeşitli fonksiyonlarında ve Tekstilbank'ta Organizasyon ve Projeler Grubu'nda görev aldı.

2007 yılından itibaren Akbank'ta 11 yıllık yöneticilik deneyimi içerisinde Merkezi Operasyon, Eğitim Bölümü ve IT Proje Yönetim Ofisi gibi fonksiyonlarda görev aldı. 18 yıllık kurumsal iş hayatının ardından 2018 yılında eğitim ve koçluk alanlarındaki çalışmalarına başladı. 2018 yılında Profesyonel Koçluk Eğitimi'ni Adler Central Europe Koçluk Okulu'nda tamamlayan Oruç, 2019 yılında Transaksiyonel Analiz temel ve ileri seviye eğitimlerini tamamladı. Hazırladığı portfolyo ile "Advanced Transactional Analysis Professional Development Award" sertifikasını almıştır. Gordon Training International tarafından Etkili Anne-Baba eğitici eğitimini tamamlayarak sertifikalandırılmıştır. 2021 Yılında PSI Assessor Skills eğitimini tamamlayarak uluslararası geçerliliği olan değerlendirici sertifikasını aldı. Assesment çalışmalarında değerlendirici olarak yer almaktadır. Sosyal sorumluluk çalışmaları ile koçluğu birleştiren projelerde yer almakta, "Üniversite Öğrencilerine Gönüllü Koçluk" projesine destek vermektedir. MEB Öğretmenim elimi tut projesinde gönüllü eğitmen olarak yer almaktadır.

YETENEKTEN AVANTAJA: STRATEJİK İK'DA UÇTAN UCA YETENEK YÖNETİMİ

Webinarda aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır:

- Kritik Soru: Çalışan bağlılığının küresel tablosu: Kurumlarımızın geleceği kimlerin omuzlarında?
- Yanlış Uygulamaların Bedelleri: Yüksel potansiyel ayrılma oranları, iç terfide başarısızlık
- Yetenek Yönetiminin Kısa Tarihi: McKinsey & GE dönemi, zorunlu dağılım yöntemi, RAF analojisi
- Kırılma Noktası: Enron vakası ve "yetenek savaşları"nın kör noktaları
- Dönüştüren Yaklaşım: Marissa Mayer / Yahoo etkisi; "insan ve kültür" yaklaşımına geçiş
- Denge Önerisi: İnsani yaklaşım ve liyakat anlayışı
- Stratejik Çerçeve: Kaynak Temelli Rekabet yaklaşımı ve VRIO çerçevesi
- Sistem Mimarisi: OKR, yetkinlik modeli, performans, değerlendirme merkezi, 9 Kutu ve yetenek havuzu entegrasyonu
- Veriyle Yönetim: KPI'lar, analitik bakış ve öngörüsel planlama (predictive analytics)
- Kapanış: Aksiyon öğrenme, sahaya yayılan dönüşüm

İnsan Kaynakları Çalışanları

1.5 Saat

Webinar

DR. ALİ EMRAH ÖZER | EĞİTMEN

ÖZER İNSAN KAYNAKLARI | EĞİTİM ORTAĞI

1979 Ankara doğumlu olan Dr. Ali Emrah Özer, lisans ve yüksek lisans eğitimlerini Atılım Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nde, doktora eğitimini ise Gazi Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nde tamamlamıştır. Doktora tezinde "Yetenek Yönetimi" alanına odaklanmıştır.

Profesyonel kariyerinde Tabularasa Danışmanlık, Baştaş Çimento, OYAK Genel Müdürlüğü ve Promer Mühendislik gibi kurumlarda uzmanlık, yöneticilik ve danışmanlık rolleri üstlenmiştir. 2021 yılında kurduğu Özer İnsan Kaynakları Eğitim ve Danışmanlık Ltd. Şti. ile farklı sektörlerdeki şirketlere organizasyonel gelişim, performans yönetimi ve yetenek yönetimi sistemleri tasarlamaktadır.

ICF Sertifikalı Profesyonel Koç olan Dr. Özer, aynı zamanda Assessment Center Değerlendiricisi olarak da çok sayıda projede görev almıştır. Stratejik insan kaynakları yönetimi, yetenek analitiği ve potansiyel yönetimi konularında yöneticilere ve İK profesyonellerine yönelik eğitimler tasarlamakta ve sunmaktadır.

İngilizce profesyonel çalışma yeterliliğine sahiptir; evli ve bir çocuk babasıdır.

İNSAN KAYNAKLARI SINIFI

ÇEİSKP25

KİŞİSEL VE PROFESYONEL GELİŞİM SINIFI

ÇİMENTO VE BETONLA YAZILMIŞ YARATICI BİR ŞİİR: EXPO'58 BRÜKSEL DÜNYA FUARI - PHILIPS PAVİLYONU

Brüksel Dünya Fuarı için inşa edilen ve fuar sonunda yıkılan Philips Pavyonu, mimarlık tartışmalarında, kuramlarında, tarih kitaplarda hak ettiği yeri bulamayan önemli yapılardan biri. Sadece 8 ay ayakta kalması, mimarlığı biçimin görünür sıra dışılığının ötesine taşıyan Platoncu duruşu bu "göz ardı etme"nin sebepleri olarak ileri sürülebilir. Oysa Philips Pavyonu, ilk fikrin ortaya çıkışından yıkımına kadar geçen 2 yıl, ayakta kaldığı 8 ay içinde biriktirdikleriyle, neredeyse tek başına bir "mimarlık dersi" olmayı hak ediyor. Bugün için bile yenilikçi sayılabilecek mühendislik ve mimarlık deneylerinin bir fuar yapısını ziyaretçi için olağanüstü bir deneyime dönüştürdüğü söylenebilir.

Eğitim kapsamında bu yenilikçi deneyin entelektüel arka planı, tasarım ve inşa süreci paylaşılacaktır.

Eğitimin sonunda katılımcıların;

- Felsefi görüş ve sorgulamalarla bilimsel ve teknolojik gelişmelerin kesiştiği bir örneği tanıyıp açıklayabilmeleri
- Çimento ve betonun bugün için bile yenilikçi bazı kullanımlarını tartışabilmeleri
- Bilimsel ve teknolojik inovasyon eşiklerinde sanatın, hayal gücü ve yaratıcı düşüncenin itici gücünü örnekler üzerinden açıklayabilmeleri

beklenmektedir.

Çimento ve betonun yenilikçi kullanımlarını felsefeyle harmanlanmış bir bağlamda tartışmak isteyen her seviyeden çalışan

3 Saat

Webinar

DOÇ.DR. AKTAN ACAR | EĞİTMEN

DÜŞEYLEM STÜDYOSU | EĞİTİM ORTAĞI

Düşeylem Stüdyosu'nun kurucu ortağı. TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Mimarlık Bölümü öğretim üyesi. ODTÜ Mimarlık Bölümü'nden 2000 yılında mezun oldu. Yüksek lisans çalışmasını ODTÜ'de tamamladı. İsviçre Federal Teknoloji Enstitüsü'nde (ETH-Z) mimarlık eğitiminde yaratıcılık ve tasarım konusunda ikinci yüksek lisans çalışmasını yaptı. 2015 yılında Doktor unvanını; 2021 yılında ise Doçent unvanını almaya hak kazandı.

2006 yılından bu yana mimarlık bölümü birinci sınıf öğrencilerine yönelik olarak tasarım ve yaratıcılıkta oyun, öz düzenleme, katılım, iletişim ve bireysel farklılıklar odaklı tasarım stüdyosu ve anlatım teknikleri dersleri veriyor. İklim kriziyle mücadeleye yönelik olarak mimarlık öğrencileri ve ilköğretim öğrencilerinin birlikte çalıştığı atölyeler düzenliyor; çok disiplinli yapı malzemesi ve elemanları araştırmaları yürütüyor. Gençlik ve Spor Bakanlığı'nın lisans ve lise öğrencilerine yönelik eğitim programlarında dersler veriyor.

Türkiye'de mimarlık programlarına akreditasyon vermeye yetkili tek kuruluş olan Mimarlık Eğitimi Akreditasyon Derneği'nde, Mimarlık eğitiminin akreditasyon koşullarının belirlenmesi ve değerlendirme süreçlerinin yürütülmesinden sorumlu olan MiAK-MAK (Mimarlık Akreditasyon Kurulu) üyesi. Ülkemizin ilk mimarlık meslek örgütü ve halen en etkin mimarlık sivil toplum kuruluşlarından olan 1927 Mimarlar Derneği'nin 74, 75 ve 76. dönemleri Yönetim Kurulu Sekreter Üyesi.

İÇ EĞİTMEN YETİŞTİRME PROGRAMI

Yaptığımız toplantılar ve üyelerimizden aldığımız geri bildirimler çerçevesinde sektörde tecrübeli olan çalışanların verdikleri eğitimlerdeki verimliği artırmak, onların eğitmenlik yetkinliklerini geliştirerek tecrübelerini aktarabilmelerine destek olmak amacıyla bir program tasarladık. İç Eğitmen Yetiştirme Programı adını verdiğimiz bu eğitim 6 farklı modülden oluşmaktadır. Bu programdaki eğitimlerin tamamı, "İç Eğitmen Yetiştirme Programı" kapsamında yer almaktadır. Bu nedenle eğitimler birbirinden bağımsız ve genel katılıma açık olarak değil, program dahilindeki katılımcılara yönelik olarak bütünlüklü olarak organize edilecektir. Bu uzun süreli programdaki katılımcıların devam durumları ile ilgili yöneticilerinden ve kendilerinden %80 katılımı sağlama taahhüdü alınacaktır.Yaklaşık 1,5 ay sürecek programdaki eğitimlerin 5 günü yüz yüze (3 + 2 gün), 2 günü de çevrim içi olarak gerçekleştirilecektir.

Modül 1: Eğitimcinin Eğitimi

Günümüz iş yaşamında fark yaratmanın olmazsa olmaz koşulu eğitim. Eğitimcinin eğitimi ile fark yaratacak mimarların yetiştirilmesi hedeflenmektedir. Eğitim kapsamında, kurumsal eğitim yönetimi için gerekli bilgiler, eğitmenlik becerilerini de geliştirecek şekilde verilmektedir. Bu modülde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Yetişkin Eğitimini Gerçekleştirme
- Eğitim Planlama ve Organizasyon
- Farklı Eğitim Yöntemlerini Kullanabilme
- Eğitim İhtiyacını Belirleme
- Öğretim Sürecini ve Ders Haritasını Planlama

İç eğitmen adayları veya eğitimlerini geliştirmek isteyen mevcut eğitmenler

7 Gün (38 Saat)

Hibrit (Yüz Yüze + Çevrim İçi)

Modül 2: Sunum Teknikleri

Profesyonel iş yaşantısının aktif bireyleri olarak birçoğumuz her gün değişik gruplara sunum yapıyoruz. Katılımcıların etkili, akıllarda kalıcı sunuşlar organize etme ve gerçekleştirme becerisini edinebilmelerinin hedeflendiği bu eğitim ile sunum yapmak artık daha kolay. Bu modülde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Ön Hazırlık
- Sunum Provaları
- Sunum Aşamaları (Giriş-Gelişme-Sonuç)
- Kendi Kalemize Goller
- İfade Becerisi
- Ses Kullanımı
- Profesyonel Duruş – Beden Dili
- Heyecanla Başa Çıkma
- Zor Sorularla Baş Etme
- Görsel Tasarım

Modül 3: PPT Tasarımı ve Dijital Yöntemler

Bu eğitim, eğitmenin sık kullanılan sunum araçlarını kullanarak profesyonel sunumlar hazırlamasını hedefleyen, uygulama tabanlı bir eğitimdir. Amaç, eğitmen adayına doğru ve etkili sunum hazırlama becerisinin kazandırılmasıdır. Bu modülde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Etkin PowerPoint Kullanımı
- Etkili Sunum Teknikleri
- Yaratıcılık
- Görsel İletişim Araçlarını Kullanabilme
- İçerik Oluşturma

İÇ EĞİTMEN YETİŞTİRME PROGRAMI

Modül 4: Diksiyon

Kiminle iletişim kurmak istersek isteyelim, en önemli ifade aracımız kuşkusuz konuşma eylemidir. İşte 'diksiyon' eğitimi, bu aracın en verimli şekilde kullanılmasını sağlar. 6 aşama olarak tasarlanan eğitim, uygulama ağırlıklı olarak yürütülmektedir. Bu modülde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Etkili Ses Kullanımı
- Etkili Nefes Kullanımı
- Etkili İfade Becerileri
- Etkili Beden Kullanımı
- Etkili İletişim ve Etkileme Becerisi
- Etkin Dil Kullanımı

Modül 5: Hikaye Anlatıcılığı

Hayatımızın her anında bir şeyler yaşarız. Kimi zaman bu yaşadıklarımızın bir kısmını tekrar tekrar yaşamak, kabul gördüğünü hissetmek veya farklı bakış açıları edinmek için başkalarına aktarmak isteriz. İşte bu gereksinimler, en güçlü iletişim araçlarından biri olarak hikaye anlatımını ön plana çıkarır. Rakamlar, sayısal veriler, bilgiler, kurallar, hedefler, beklentiler, talepler... Listeyi uzatmak mümkün. Ancak sürekli uğradığımız bilgi bombardımanları arasında, akılda kalmanın yolunun hikayenin tüm duyularımıza seslenen gücü olduğunu göz önünde tutmalıyız. Çünkü hikaye beyninizin her iki tarafını da etkileşime sokacaktır. Bu modülde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Etkili İfade Becerisi
- Hayal Gücünü Geliştirme
- Doğaçlama – Canlandırma Becerisi

Modül 6: Sunum Teknikleri (Performans Değerlendirme)

Program süresince edinilen teorik ve pratik bilgilerin pekiştirilmesi amacıyla 1 gün boyunca katılımcıların kendilerine verilen süre içerisinde bireysel sunum performanslarını sergilemeleri istenir. Eğitmen ve diğer katılımcılar tarafından tüm bireysel sunumlar değerlendirilir ve geribildirim verilir. Program katılımcı sayısına göre sunum süreleri değişiklik gösterecektir.

GÖZDE ÇETİNER | EĞİTMEN

İZGÖREN AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

Homo Ludens. Oynayan insan. Doğduğu günden beri oynuyor. Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi İstanbul Devlet Konservatuvarı Tiyatro Ana Sanat Dalı Oyunculuk Bölümünde, homo ludensliğini disipline etti. 2007'de okul bahçesinden dışarı çıktığı an itibarıyla İstanbul Devlet Tiyatrosu ve pek çok özel tiyatroda sözleşmeli oyunculuk yaptı.

2013 yılında İstanbul Devlet Tiyatrosunda oynadığı 'Çehov Makinesi' oyunundaki 'Arkadina' performansıyla 17. Afife Jale Tiyatro Ödüllerinde, Yardımcı Rolde Yılın En Başarılı Kadın Oyuncusu ödülünü aldı. Karakterlerle oynamak yetmemiş olacak ki, kelimelerle de oynamaya başladı. 'Ağ, Bağ, Kaplumbağa' adlı bir oyun yazdı ve 2023 yılında, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Devlet Tiyatroları Genel Müdürlüğü oyun yazma yarışmasında, yazarlığı da ödüllendirildi. İnsanın kendiyle ve ötekiyle olan kadim bağını yeniden yakalamasını konservatuvar yıllarından beri dert edindi. Bu nedenle henüz üniversitedeyken eğitim-danışmanlık dünyasına adım attı. Yıllardır oyunculuğu ve eğitmenliği paralel yürütüyor.

Etkili Hitabet, Sunum Teknikleri, Hikâye Anlatıcılığı, Metin Yazarlığı, Yazılı İletişim, Drama Tekniğiyle İletişim başlıklarında eğitimler verdi ve etkili ifade temelli içerikler üretti. Oynamaya, anlatmaya ve yazmaya tutkuyla devam ediyor.

İÇ EĞİTMEN YETİŞTİRME PROGRAMI

TACETTİN AÇIKGÖZ | EĞİTMEN

İZGÖREN AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

Lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde 'Jeoloji Mühendisliği' bölümünde tamamladıktan sonra yüksek lisansını 'Psikoloji' alanında yapmıştır. Farklı disiplinlerle gelişmeyi sever. Öğrenmeyi ve bireylerin değişimine katkı vermeyi önemser.

İş yaşamına sağlık sektöründe Satış Yetkilisi ve İş Güvenliği Uzmanı olarak başlamıştır. Farklı sektörlerden, çeşitli büyüklüklerdeki birçok kuruma hizmet vermiştir. Ardından Çukurova Holding - Çukurova Kağıt ve Ambalaj Grubu'nda 'Satış Mühendisi' olarak görev almıştır. İstanbul Avrupa Yakası'nda mevcut müşteri portföyünü yönetmiştir.

2018 yılından bu yana İzgören Akademi bünyesindedir. İstanbul ve Trakya Bölgesi'ndeki yerel ve uluslararası pek çok firmanın kurumsal gelişim yolculuğunun tasarlanması ve uygulanmasında aktif rol almaktadır. İzgören Akademi 'Eğitmen Uzmanlık Programı' ve İstanbul Aydın Üniversitesi 'Eğitimcinin Eğitimi' sertifika programlarını tamamlamıştır. 2021 yılı itibariyle 'Eğitmen' olarak devam etmektedir.

Müzikle ilgilenir. 2005 yılından beri solist ve gitarist olarak yer aldığı sahne çalışmalarına yer yer devam etmektedir. Başta psikoloji, tarih ve klasik edebiyat alanlarında olmak üzere birçok alanda kitap okumayı sever. Not alır, yorumlar. Kitaplarla iş yaşamını birleştirdiği özel içeriklerine ve 21. yüzyıl yetkinliklerine dair hazırladığı eğitim videoları, İzgören Akademi'nin grup şirketi Vizgo Akademi'de yayımlanmaktadır.

Türkiye Uğur Böcekleri Derneği kapsamında "Mavi Uğur Böceği" olarak devlet okullarında gönüllü seminerler vermektedir. Açıkgöz; Çatışma Yönetimi, Eğitimcinin Eğitimi, İletişimin 5 Anahtarı, İnsan Tanıma Sanatı ve Zor İnsanlarla Başa Çıkma, Müzakere ve İkna Becerileri, Sunum Teknikleri, Takım Çalışması, Verilerle Bağ Kurmak eğitimlerini ve seminerlerini vermektedir. Aynı zamanda Vaka Atölyesi ve Kitap Atölyesi uygulayıcısıdır.

OYTUN YUMŞAK | EĞİTMEN

İZGÖREN AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

Kamu Yönetimi Bölümü'nden sonra İşletme Yüksek Lisansını tamamlamıştır. İzgören Akademi'de Eğitmen olarak görev almaktadır. İzgören Akademi bünyesinde 1000 günden fazla eğitim çalışması yürütmüştür.

2010-2015 yılları arasında İzgören Akademi bünyesinde Kurumsal Projeler Yöneticisi pozisyonunda görev yaptı. Akdeniz Bölge Müdürlüğünün ortağıdır. Eğitim Uzmanlık Programı, Beden Dili Eğitimcinin Eğitimi, Koçluk konularında sertifika programlarına katıldı.

Şu ana kadar farklı sektörlerden, farklı büyüklüklerde 300'den fazla kurumla eğitim ve danışmanlık projeleri yürütmüştür. Koçluk sertifikasına sahip olan Yumşak, yurt içi ve yurt dışında özellikle sunum alanında koçluk çalışmaları yapmaktadır. 2020 yılından itibaren eğitimlerin dijital ortama taşınması, dijital eğitimlerin tasarlanması konularında almış olduğu eğitimlerle birlikte bu alandaki çalışmalarına hız kazandırmıştır. Birçok eğitimi Vizgo Akademi uzaktan eğitim platformunda yayımlanmaktadır.

Türkiye Uğur Böcekleri Programı kapsamında "Mavi Uğur Böceği" olarak çocuk esirgeme kurumlarında, ceza evlerinde, üniversitelerde ve köy okullarında 5000' den fazla kişiye ulaşmıştır. YUMŞAK, Online Eğitim Tasarımı, Eğitimcinin Eğitimi, Sunum Teknikleri, Dijital Sunum Teknikleri, Dijital Toplantı Yönetimi, Profesyonel Sunum Tasarımı, Takım Çalışması, Etkili İletişim, Beden Dili, Motivasyon, Zaman Yönetimi, Stres Yönetimi, Kendi Hayatının Lideri Ol, Gönül Dağı konularında eğitimler ve seminerler vermektedir.

KİŞİSEL MARKA VE İMAJ YÖNETİMİ

Günümüz rekabet ortamında başarının sırrı kişinin kendi markasını etkili ve tutarlı şekilde yönetmesinden geçmektedir.

Bu eğitim programı, kişisel imajı konusunda farkındalık kazanmak isteyen, insanları etkileme, kendini etkili ifade etme ve iletişim kurma konusunda yeni bilgiler edinmek isteyen kişilere bu konuların detaylarını aktarmak üzere tasarlanmıştır.

Eğitim aşağıdaki konularda katılımcılara derinlemesine bilgi ve yetkinlik kazandırmayı amaçlar;

- Etki nedir?
- Kişisel marka yönetimi.
- İlk izlenimin gücü ve önemi.
- Profesyonel imaj yönetimi.
- Profesyonel hayatta imaj yapıcılar ve imaj kırıcılar.
- İş ve sosyal yaşam etiketi.
- Etkili iletişim becerileri.
- Empatik dinleme teknikleri.
- Kendini etkili ve doğru ifade etme yolları.

Kurum temsili olan pozisyonlar, işi gereği insanla iletişim halinde olan kişiler ve kişisel markasını etkili şekilde yönetmek isteyen her kademeden çalışanın katılımı içindir

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

DİLARA YAĞLICIOĞLU | EĞİTMEN

DİLARA YAĞLICIOĞLU İMAJ VE İLETİŞİM DNŞ. | EĞİTİM ORTAĞI

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu olan ve yine aynı üniversitede Yönetim ve Organizasyon yüksek lisans eğitimi alan Dilara Yağlıcıoğlu kariyerine üretim sektöründe faaliyet gösteren Panasonic şirketinde “Eğitim Uzmanı” olarak başlamış, ardından perakende sektörünün öncü şirketlerinden Migros bünyesinde “Eğitim Yöneticisi” olarak görev almıştır. Profesyonel iş hayatı süresince ağırlıklı olarak; eğitim ihtiyaç analizi, yetkinlik bazlı eğitim planlama, eğitim içeriklerinin oluşturulması ve tasarlanması, liderlik ve yönetim programlarının tasarlanması ve geliştirilmesi, üniversite iş birlikleri ve kurumsal akademilerin kurulması ve geliştirilmesi süreçlerini yönetmiştir.

2011 yılından itibaren koç, danışman ve eğitmen olarak başladığı girişimcilik yolculuğunda farklı kademelerde yer alan çalışanlara Kişisel İmaj, İletişim, Kendi Kendine Koçluk, Beden Dili ve Sunum Teknikleri konularında eğitimler vermiştir.

ICF akredite AIM Coaching’den transaksiyonel analiz temelli AIM Koçluk programını tamamlayarak profesyonel koçluk uzmanlığını almıştır. Ayrıca Fashion Stylist Institute “Certified Image Consultant”, Milan Fashion Campus “Personal Styling” programlarını tamamlayarak, bu alanda da danışmanlık yapmaktadır.

KODA (Köy Okulları Değişim Ağı) öğretmenleri, Yenibirlider Derneği Gelişim Programı, ÇYDD kız öğrenciler destek programlarında koçluk desteği ile rol almıştır. ICF ve Uluslararası İmaj Danışmanları Derneği AICI üyesi olan Dilara Yağlıcıoğlu, ACC unvanlı olarak profesyonel liderlik koçluğu, kişisel marka ve imaj koçluğu alanında tecrübeye sahiptir.

İyi derece İngilizce bilen Yağlıcıoğlu, bir kız çocuğu annesidir.

NETWORKING YETKİNLİKLERİ / MANÂLI İNSAN ETKİLEŞİMİ

Eğitimin amaçları;

- Networking kavramının katılımcılar tarafından aynı perspektiften anlaşılmasını sağlamak
- Mevcut çevrenin etkin şekilde çalışır hale getirilmesi
- İletişimlerin ilişkiye çevrilmesi
- Networking hakkında doğru bilinen yanlışların düzeltilmesidir.

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Networking nedir?
- Networker olmak.
- Neden networking yapmaktan çekiniriz?
- İş ağı kurma, geliştirme, koruma.
- Zayıf bağların gücü.
- İlişkilerin gücü ve performansa etkisi.
- Akıp giden fırsatlar.
- Nereden başlamalı?
- Network haritası.
- Networkünüzün etkinliği.
- Network oluşturmada zamanlamanın önemi.
- Hayatın bıraktığı ipuçları.

Tüm çalışanlar

3 Saat

Webinar

ERDAL UZUNOĞLU | EĞİTMEN

ERDAL UZUNOĞLU | EĞİTİM ORTAĞI

Sabancı Üniversitesi, Sabancı EDU, Boğaziçi YEM, Yenibirlider Derneği gibi kurumlarda, ulusal ve global şirketlerde Manalı İnsan Etkileşimi / İletişim Ağları / networking eğitimleri veriyor. İş dünyasına ve start-up ekosistemine, satış, iş geliştirme, networking koçluğu ve networking danışmanlığı yapıyor. Kendi metodolojisi olan Networking Dönüşüm Modeli ile Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarına, networking odaklı iş geliştirme konusunda, yüksek verimli ve fayda odaklı insan etkileşimi sağlıyor. Networking Asistanı Mobil Uygulaması olan bir start-upta Melek Yatırımcı ve Danışma Kurulu Başkanı.

Aralık 2021'de dünyanın ilk ve en yüksek katılımlı Metaverse Networking Etkinliğini organize etti. Saint Benoit Fransız Lisesi ve İ.Ü. İşletme Fakültesi'ni tamamladıktan sonra Türkiye'de başlayan satış hayatı, 3 yılı İspanya'da yerleşik olmak üzere Afrika, Avrupa, Orta Doğu ve BDT ülkelerinde devam etti. Markası New Business Sales Development, çeşitli firmaların ürünlerini hedef ülkelerle buluşturdu.

Kurucusu olduğu Guns of Marketing firmasında 2005 yılından bu yana stratejik iletişim, satış geliştirme, pazarlama ve özel yazılım çözümleri konularında çalışıyor. Dünyada bir ilki gerçekleştirerek Zifiri Karanlıkta Speed Networking organizasyonları yapmaya başladı. 2018 yılında CTI koçluk sertifikasyonunu tamamladı. Otizm farkındalığı hedefleyen "Herkesin Bir Yolu Var" sosyal sorumluluk projesini 'İki Tekerde 15 Gün 15 Ülke' mottosuyla hayata geçirdi. İtalya'da bulunan uluslararası bir ekipte profesyonel tiyatro oyuncusu. Reklam filmi ve sinema oyunculuğu yapıyor, kısa filmlerde oynuyor, çocuklara masallar okuyor, dansı ile var oluyor, insanların hikayelerini dinlemeyi ve hayatlarına dokunmayı seviyor, yılın her günü, daha fazla insana ulaşmak için motosikletinin üzerinde yol alıyor. İngilizce ve Fransızca konuşuyor. 1971 doğumlu.

YENİ DÜNYA'DA MERAK / CRUIOLAB

CurioLab programı, katılımcıların "yeni" hikayeler inşa etmelerini sağlamayı amaçlayan bir tasarıma sahiptir. İşe yeni başlayan, yeni bir pozisyona atanan, yeni bir yöneticiliğe terfi eden veya yeni bir projede görev alacak kişilerin meraklarını keşfetmek ve geliştirmek amacıyla uygulamaya yönelik araçlar ve süreçler paylaşılacaktır. Katılımcıların kendi meraklarını keşfettikten sonra, profesyonel yaşamda bu merakı büyütmelerine olanak tanıyacak araçlar ve süreçlerle tanışmaları ve deneyim yoluyla pratik kazanmaları hedeflenmektedir.

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Merakı keşfetmek: Merak 101
- Merak ve anlam
- Duygusal çeviklik
- Ne kadar meraklıyım?
- Merakın ortamla bir ilişkisi olmalı
- Merakla diyalogları yeniden inşa etmek
- Yeni dünyada merak
- Sokrates'ten alacak derslerimiz
- Diyalogun 4 elementi
- Merak'ı toplantı odalarına taşısak
- Devam eden meraklı adımlar

Her seviyeden çalışan ve yöneticinin katılabileceği bir eğitimdir

2 Gün (12 Saat)

Çevrim içi

MİNE KOBAL OK | EĞİTMEN

MCT DANIŞMANLIK | EĞİTİM ORTAĞI

Mine Kobal Ok, İstanbul Erkek Lisesi'nden mezun olduktan sonra Marmara Üniversitesi İngilizce Ekonomi Bölümü'nü tamamladı. Kurumsal Pazarlama alanında üç yıl süren bankacılık deneyiminin ardından, 1999 yılında Los Angeles'ta bulunan University of California'da Global Business Management programına katıldı. Sonrasında, insanlarla daha yakın çalışabilmek ve onların hikayelerine dokunabilmek amacıyla kariyer yolunu insan kaynakları alanına yönlendirdi.

1999 yılından bu yana yurt içi ve yurt dışında farklı sektörlerde birçok projenin tasarımı ve uygulaması aşamalarında danışman olarak aktif rol alarak 2.000 günün üzerinde deneyim kazandı. MCT'ye katılmadan önce Abbott bünyesinde Eğitim ve Gelişim ile birlikte Pazarlama Mükemmelleştirme Fonksiyonlarına liderlik etti.

2010–2011 yıllarında İzmir Ekonomi Üniversitesi'nde MBA öğrencilerine "Koçluk Yaklaşımıyla İş İletişimi" dersini vermiştir. Uluslararası Koçluk Federasyonu (ICF) üyesi olan Mine Kobal Ok, akreditasyon sürecini tamamlamıştır. Ayrıca 2011 yılında yayınlanan "Jung Koçluk Yapsaydı" kitabının da yazarıdır.

2016 yılından bu yana Management Centre Türkiye'de görev alan Mine Kobal Ok, Associate Partner ünvanıyla ağırlıklı olarak Kurum Kültürü Projeleri ve Liderlik Gelişim Programları ile değer yaratmaktadır.

ÇEİSLY25

LİDERLİK VE YÖNETİM SINIFI

ÇALIŞAN BAĞLILIĞINDA LİDERİN ROLÜ

Eğitimin Hedefleri:

- Çalışan bağlılığının bileşenlerini tanımlamak
- Liderlerin sürdürülebilir çalışan bağlılığını sağlama yolculuğundaki rolünü anlamak
- Bağlılığın duygusal boyutuna odaklanmak
- Çalışanda duygusal ve zihinsel dönüşümü sağlayacak liderlik yetkinliklerini geliştirmek
- Lider olarak güven sağlamanın bağlılık ve performansa katkısını fark etmek
- Çalışanla ilişkileri derinleştirecek ilişki yönetimi metotlarını uygulamak
- Çalışan bağlılığını arttıracak liderlik davranışlarını sergilemek için aksiyon planını çıkartmak

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Çalışan bağlılığının kurum için önemini anlamak
- Çalışan bağlılığını etkileyen ana faktörleri tanımlamak
- Çalışan bağlılığında liderin rolünü fark etmek
- Çalışan bağlılığını arttıran lider davranışlarını tanımlamak

Ekip yöneten tüm liderler, bağlılık konusunda gelişmeyi hedefleyen yöneticiler

1 Gün (6 Saat)

Çevrim İçi

KARİN IŞIKÇI | EĞİTMEN

DALE CARNEGIE AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

Saint Benoit Fransız Lisesinin ardından İstanbul Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliğinden mezun oldu. Meslek hayatına Fako İlaçlarında Ürün Sorumlusu olarak başladı. Daha sonra Bayer İlaçlarında Grup Ürün Müdürlüğüyle başlayan süreç, aynı şirkette Satış ve Pazarlama Müdürü olarak devam etti. Bayer İlaçta çalıştığı dönemde en 'inovatif proje geliştirme' ödülünü aldı. Bayer Franchise Müdürü olarak görev yaptığı süreçte de global tarafından başlatılan Çok Kanallı Pazarlama Projelerinin Türkiye bacağına liderlik etti.

2015 yılı itibariyle Dale Carnegie Türkiye'de Eğitmen, İş Koçu olarak görev yapmakta, bunun yanında Pazarlama Müdürlüğü görevini de sürdürmektedir. Kurumlarda satış, iletişim & ilişki yönetimi, liderlik, koçluk, gelişim zihniyeti, stres yönetimi ve sunum eğitimleri konusunda dokuz yıllık bir eğitmen tecrübesine sahiptir. Assessment ve üst yönetim bireysel koçluklarında da görev almaktadır. Ayrıca üniversite kulüplerinin düzenlediği etkinliklerde konuşmalar ve mentorluklar da yapmaktadır.

LEAD FİT

Liderliğin her boyutunda, duygu, beden ve zihin bütünlüğünü ele alınarak katılımcılarda çok yönlü bir farkındalık yaratılması ve sonuçların hem iş, hem bireysel yaşamın tüm alanlarına uygulanabilmesiyle daha kalıcı bir dönüşümün sağlanması hedeflenmektedir. Günümüz dünyasında Fit Liderlik kavramı, dünya genelinde tartışılan, akademik çalışmalara konu olmaya devam eden ve organizasyonların gittikçe ilgi göstermeye başladığı yeni nesil yaklaşımlardan biridir. Eğitimde aşağıdaki konular üzerinde durulacaktır;

- Duygu, beden ve zihin bütünlüğü konusunda farkındalık sağlamak
- Fit olabilmek ve kalabilmek için pratik taktikleri öğrenmek
- Fit Liderlik yaklaşımı ile artan bireysel performansı deneyimlemek
- Zihin Boyutunda Fit Olmak
  - Değerler
  - Hedef tanımlama ve keşif
  - Vizyon basamakları
  - Gelişim zihniyetinde yaşamak
  - Eyleme geçmek
- Duygu Boyutunda Fit Olmak
  - Duygusal ve sosyal zeka
  - Kendinle olan ilişkini tanımlama
  - Diğerleri ve ben
  - Duygusal çeviklik & dayanıklılık
  - İkna
- Beden Boyutunda Fit Olmak
  - Farkındalık
  - Hareket
  - Uygulama

Yönetici, Müdür ve Direktör seviyesi için uygundur

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

GÖZDE ÖZBALABAN | EĞİTMEN

MCT DANIŞMANLIK | EĞİTİM ORTAĞI

Management Centre Türkiye (MCT)'de Ortak / Kıdemli Danışman olarak görev alan Gözde Berber Özbalaban, 18 yıldır bireysel ve organizasyonel gelişim, yönetim becerileri, liderlik ve değişim alanlarında kurumlara ve çalışanlara, zaten sahip oldukları potansiyeli açığa çıkarma hedefiyle hizmet vermektedir.

Ekonomi bölümünden mezun olduktan sonra, Ortadoğu Teknik Üniversitesi'nde İnsan Kaynakları Yüksek Lisans programını tamamlayan ve aynı üniversitede Eğitim Yönetimi / Planlama alanında doktora çalışmalarını sürdüren Özbalaban, aynı yıllarda Likya Yönetim Akademisi'nin Kurucu Ortaklığını yapmış, yedi yıl boyunca Likya bünyesinde birçok danışmanlık ve eğitim projesini yönetmiş ve Avrupa Birliği ile Dünya Bankası programlarında Organizasyonel Gelişim uygulamalarına Baş Danışman olarak liderlik etmiştir.

Kurumsal firmalarla olan çalışmaları sırasında, iki yıl süreyle Junior Chamber International bünyesinde yer alan Ulusal Eğitim Enstitüsü'nü yönetmiş, JCI Certified National Trainer ve Head Trainer akreditasyonları ile Japonya, Almanya, Danimarka, Belçika, İspanya, İtalya başta olmak üzere 20'ye yakın ülkede eğitimler vermiştir.

Insights, Transaksiyonel Analiz, Gestalt, Organizational Relationship Systems Coaching ve Jungian Analiz akreditasyonlarını ve yaklaşımlarını danışmanlık ve eğitim çalışmalarında kullanarak, aralarında Finansbank, Garanti Bankası, HSBC, Denizbank, Sabancı Holding, Coca-Cola, Turkcell, Vodafone, Boehringer Ingelheim, TeliaSonera, Abdi İbrahim, GSK, Mercedes, Bosch, Nestle gibi firmaların bulunduğu 150'nin üzerinde organizasyona yerel ve uluslararası projelerde hizmet vermiştir. Ayrıca, aralarında finans ve ilaç sektörlerinden organizasyonların yer aldığı dört büyük değişim projesinde küratör ve danışman olarak görev almıştır. Son yıllarda, ana çalışma alanı ve markası olan LEAD FIT üzerine, fit liderlik felsefesinde derinleşmek üzere şirketler ve bireylerle çalışmalar yürütmekte, esneklik, çeviklik ve denge halini merkeze alan liderlik programları kurgulamaktadır. Ayrıca, Atlet Zihninde Yaşamak başlıklı yayın serisi ve podcast programını modere etmektedir.

LİDER İLETİŞİMİ – TAKIM KOÇLUĞU PROGRAMI

Sistematik bir takım koçluğu çalışması ile, aynı amaç için çalışan ekibin, kendini tanıma ve iyi ilişkiler geliştirme becerilerini arttırmak hedeflenir.

Güncel araştırmalardaki; “Etkin değişim ve iletişim programları olan şirketlerin rakiplerinden daha yüksek performans gösterme ihtimali 3,5 kat daha yüksek” ya da “Çalışanların birbiriyle güçlü iletişimde olduğu şirketlerde verimlilik %20-25 oranında yükseliyor” gibi şaşırtıcı sonuçlar, şirketin kalbinde yer alan iletişimin yani “ilişkinin”, çalışanları motive etmek, iş birliğini artırmak ve hedeflere ulaşmak için kritik öneme sahip olduğunu gösteriyor.

Bu eğitim 2 saatlik 8 oturumdan (1’er haftalık aralarla) oluşmaktadır. Her bir oturumda katılımcıların birbirlerini daha iyi tanımalarını sağlayacak etkinlikler yer alacaktır. Ayrıca katılımcının kendisinden başlayarak değişimi başlatabileceği araçlar kullanılacaktır.

Birlikte çalışma kültürüne yönelen bu koçluk çalışmasında hedef, katılımcılara şu becerileri kazandırmaktır:

- Kendini geliştirme için kararlılık
- WGrup içinde sorumluluk alma, hesap verebilme
- Konuları sahiplenme becerileri
- Liderlik becerileri geliştirme
- Birebir veya grup ile iletişim becerileri
- Farklı alan, sektör veya konularda çalışanlara ulaşma, iletişim kurma becerileri

ÇEİS Eğitim Komitesi Üyelerine özel olarak tasarlanan bir programdır

16 Saat
(2 Saat x 8 Gün)

Çevrim İçi

ÜMİT ERDEM | EĞİTMEN

ÜMİT ERDEM | EĞİTİM ORTAĞI

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisat Fakültesinden 1993 yılında mezun oldu. Ardından, Marmara Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi Yüksek Lisan Programını tamamladı. Şişecam Paşabahçe Perakende Satışlar AŞ’de iş hayatına başladı, 10 yıl boyunca Şişecam’da Eğitim Yöneticisi ve ardından İnsan Kaynakları Müdürü olarak görev aldı. 2004’te masanın öbür tarafına geçti, 7 yıl boyunca perakende sektörünün önemli danışmanlık firmalarından Soysal’da İçerik Bölüm Müdürü olarak Perakende Günleri’nin içerik oluşturma çalışmalarını yürüttü ve farklı eğitim projelerinin koordinasyonundan sorumlu olarak görev aldı.

2011 itibarıyla ise, Türkiye’nin ilk işveren markası ajanslarından biri olan Civitas’ın Genel Müdürü olarak, pek çok kurum için çalışan deneyimi, iç iletişim ve işveren markası projeleri gerçekleştirdi. Bu süreçte Avustralya merkezli Engage&Grow Çalışan Bağlılığı Programı’nı tamamladı. Dünyanın 80 ülkesinde yönetilen programının Türkiye’deki ilk lisansörleri arasında yer aldı. Gerçekleştirdiği programların başarısı ile Master Koç ünvanı ve “Dünya’da En Fazla Katılımcıya Ulaşan Koç Ödülü”nün sahibi oldu.

Halen, kendi danışmanlık şirketi bünyesinde İK çalışanları için “çalışan bağlılığı ve işveren markası” eğitimleri veriyor, Şirketler için “liderlik, bağlılık, güven kültürü oluşturmaya ve yüksek performanslı ekipler yaratmaya” yönelik eğitimler hazırlıyor, sunuyor.

LİDERLİK YOLCULUĞU: ETKİLİ TAKIMLARIN 5 TEMEL BAŞARI FAKTÖRÜ

Takım ve takım içindeki bireylerin hayatında karşılaştıkları problemleri hızlı ve doğru bir şekilde çözebilmesi için güven esastır. Birbirilerini ve olaylara karşı tepkilerini öğrenen takım üyeleri yapıcı çatışma ile sorunlara daha proaktif yaklaşımlar sergileyebilirler. Bu yaklaşımı benimseyen takım bağlılık ile hareket ederek günlük hayatlarındaki iyi kilerin sayısını artırır.

Güvenli geri bildirim verir hale gelen ve son olarak ortak dil ile hareket eden takım ortak sonuçlara odaklanır. Bu program takımların beş temel başarı faktörünü takımın kendi doğal dinamikleri ile beraber geliştirmeyi amaçlamaktadır. Bu webinar serisinde yeni başlayanlardan deneyimli profesyonellere kadar tüm çalışanların "Takım Olma" kavramını anlamaları ve yetkin olarak uygulayarak takımın performansını sürekli iyileştirmeleri amaçlanmaktadır.

Takım yöneticileri, ekip yöneten tüm liderler

1,5 Saat

Webinar

SELDA BAĞLAN | EĞİTMEN

FRANKLIN COVEY TÜRKİYE| EĞİTİM ORTAĞI

Kariyerine satış ile başlayan Selda Bağlan, İnsan Kaynakları alanında ilk deneyimini Zorlu Holding'de 5 yıla yakın bir süre çalışarak kazanmıştır. Bu dönemde akademik olarak da uzmanlaşmak için Marmara Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi yüksek lisansını tamamlamıştır. Sonrasında Gürallar Grup, İpekyol gibi şirketlerde İnsan Kaynakları Üst Düzey Yöneticiliği ve İcra Kurulu Üyeliği yapmıştır.

Kurumsal olarak son işi de kuruluşunda görev aldığı ve 6 yıl boyunca İnsan Kaynakları Üst Düzey Yöneticiliğini yaptığı Darty'dir. Aynı zamanda Darty'de 'Executive Comity üyesidir. Profesyonel hayatı boyunca süreç yönetimi, bütçe yönetimi, proje yönetimi, performans sistemi kurulumu ve yönetimi, ücret yönetimi, çatışma yönetimi, re-organizasyon, işe alım, yetenek yönetimi, eğitim ihtiyacı analizi ve eğitim planlanması gibi konularda uzmanlaşmıştır.

Kariyerine, Franklin Covey Türkiye ve Azerbaycan'ın CEO'su olarak devam eden Selda Bağlan, aynı zamanda Execution Uygulama Liderliği, Yönetim Danışmanlığı, Üst Düzey Yönetici Koçluğu ve Fasilitatörlük yapmaktadır. Ofis mobilyaları ve kimya sektöründe öncü iki firmanın Yönetim Kurulu Üyeliğini yapmıştır.

LİDERLİK YOLCULUĞU: İLHAM VEREN LİDERLİK

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- İlham almak-İlham vermek
- İlham veren değerli, özel ve verimli hedefler nasıl belirlenir?
- Liderlikte mantığın rolü
- Zihinsel tutum performansı nasıl artırabilir?
- Olumlu tutum yaratmak ve sürdürmek
- Pozitif yaklaşım ile ne yapılabileceğine odaklanmak (ne yapamayacağına değil)
- Zor insanları etkileyebilmek
- Kişi-Konu ayrımı yapmak, kişiliğe değil konuya odaklanmak

Takım yöneticileri, ekip yöneten tüm liderler

2 Saat

Webinar

ŞENOL KAPTAN | EĞİTMEN

HOUSE OF HUMAN| EĞİTİM ORTAĞI

Deniz Kuvvetlerinde “Üst Düzey Yöneticilik”, Proje Yöneticiliği, “İK müdürlüğü” (yaklaşık iki bin kişilik bir kadronun) ile “İK Direktörlüğü” görevlerini (yaklaşık on sekiz bin kişilik bir kadronun) yapmıştır. İK süreçlerinin yeniden yapılandırılması ile Toplam Kalite Yönetimi kapsamında yürütülen kurum içi faaliyetlere liderlik etmiştir.

Elektrik-Elektronik bölümünden mezun olmuş ve Uluslararası İlişkiler alanında yüksek lisansını tamamlamıştır. İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı, Uzakyol Kaptanı, Yönetim Danışmanı, İş Geliştirme Mentoru, Profesyonel Koç, Yönetici Koçu ve Takım Koçu sertifika ve yeterliliklerine sahiptir.

“Etkin Liderlik” konusunda yaptığı çalışmalar ve verdiği eğitimler ile yönetici ve yönetici adaylarının liderlik fonksiyonlarını geliştirilmesinde önemli sonuçlara imza atmıştır. Başta liderler olmak üzere çalışanların gelişim için değiştirmeleri gereken kritik davranışları belirleme konusunda çalışmalar yapmıştır. Bu çalışmalarının pratik bir ölçüm sistemine dönüştürülmesine liderlik etmiştir. Bu kapsamda “Behavour Assesment of Leaders (BA-L)” versiyonlarını ülkemizin önemli firmalarındaki kültür gelişim projelerinde kullanarak gelişim süreçlerinin ölçülmesini sağlamıştır.

BA-L sisteminin yanı sıra geliştirilmesine liderlik ettiği “Liderlik Etki Alanları Değerlendirme Modeli” ve “Goleman Liderlik Stilleri Değerlendirme Modeli” ile de ölçüme dayalı Verimlilik, Motivasyon, Çalışan Bağlılığı, Kültür değişim ve İş Disiplini konularında başarılı sonuçlar almıştır. Hem bireylerin koçluk becerileri kazanması hem de kurumlarda koçluk kültürünün yerleştirilmesi yönündeki çalışmalarına devam etmektedir. Bu kapsamda da yüzlerce koçun katılımı ile başlatılan “Step-Up (Eş Koçluk)” programına liderlik etmektedir.

LİDERLİK YOLCULUĞU: DEĞER ODAKLI LİDERLİK

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Kişisel değerlerin iş hayatına etkileri.
- Değerlerimiz sınırlarımız.
- Değer odaklı liderlik.
- Kurumsal değerler elçisi olmak
- Kurum değerlerini yaşatmak için üst sorumluluk almak

Takım yöneticileri, ekip yöneten tüm liderler

2 Saat

Webinar

DR. UMUT AHMET TARAKCI | EĞİTMEN

HOUSE OF HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

20 yıllık yöneticilik kariyerinin ardından, bireylerin ve kurumların değişim süreçlerini yönetmelerine destek olmak amacıyla “House of Human” ve “Koçvari Anne-Baba” markalarını kurmuştur.

Koçluğun 17-27 yaş arası gençlere ücretsiz sunulmasını sosyal bir hedef olarak benimseyen Umut, 85 ülkede faaliyet gösteren Association for Coaching (AC) Türkiye’nin kurucusu ve başkanıdır. Aynı zamanda, Türkiye’de dört yıldır koçların gelişimine gönüllü destek veren ve bu koçların üniversite son sınıf öğrencilerine kariyer koçluğu yapmasını sağlayan sosyal girişim “Step Up Coaching” Programı’nın da kurucusudur.

“Koçluk Araçları” ve “Bir Yaşam Ustalığı: Mutluluk” kitaplarının yazarı, “Profesyonel Koçluk” ve “Koçluk Atölyesi” kitaplarının ise eş yazarı olan Umut, işletme ve strateji alanlarında yüksek lisans yapmış, doktora tezini ise “Kurumlarda Koçluğun Performansa Etkisi” üzerine tamamlamıştır. Koçluk alanında ICF ve AC onaylı altı farklı eğitim programına sahip olan Umut, Türkiye’nin ilk ACSTH onaylı programını geliştirmiş ve 3000’in üzerinde profesyonel koç yetiştirmiştir.

Liderlik yaklaşımında kendi geliştirdiği “koçvari liderlik”, koçluk yaklaşımında “bilişsel davranışsal koçluk” ve mentorlukta “performans hedefli harmanlanmış mentorluk” sistemini uygulamaktadır. Koçluk ve mentorluk tecrübesi 5000 saatin üzerindedir.

POTANSİYELİ ÇOĞALTAN LİDERLİK

Organizasyonlarda, farkında olduğumuzdan çok daha fazla potansiyel ve enerji mevcut. Liderler bu kabiliyetleri açığa çıkarmada kilit göreve sahipler. Franklin Covey, liderlerin Potansiyeli Çoğaltan Liderler olmalarına olanak sağlayan yeni bir çözüm geliştirmek için Liz Wiseman ile bir araya geldi. Bu içerik liderlere şu konularda destek oluyor:

- Ekiplerindeki bilinmeyen kabiliyetlere erişme ve kullanma.
- Ekipler daha güçlü sonuçlar elde ederken enerji ve isteği yeniden ateşleme.
- Yeni ve cesur düşünceyi teşvik ederek inovasyon yapma.
- İnsanların zekasını ve potansiyelini çoğaltarak yeni performans düzeylerine çıkma.

Kazanımlar:

Çoğaltan Liderlik Etkisi: Liderler, tüm iyi niyetlerine rağmen istemeden insanların potansiyelini ve zekasını engelliklerini fark eder. Yanlışlıkla Engelleyen Liderlik eğilimlerinin başkaları üzerindeki etkisini azaltmak için pratik eylemler belirlerler.

Daha İyi Sorular Sorun: Liderler herkesin doğru sorunlara ve fırsatlara odaklanmasını sağlayan sorular sorarlar. Gelişim hızlanır ve ekipler en iyi çözümlere daha hızlı ulaşır.

Dehayı Arayın: Liderler insanların doğal becerilerini açığa çıkarırlar ve bunun sonucunda ekiplerinin enerji ve isteğini yeniden ateşlerler.

Başkaları İçin Alan Yaratın: Liderler, başkalarının sesini çıkartabilmesi, müzakere etmesi, hatalarından ders çıkartabilmesi ve inovasyon yapmanın daha cesur yollarını keşfedebilmesi için kendi katkılarını dengelerler.

Daha Büyük Zorluklar Sunun: Liderler ekip üyelerine gelişmelerini ve yeni sonuçlar üretmelerini sağlayan doğru boyutta zorluklar sunar.

Liderlik yapan tüm orta ve üst düzey yöneticiler

1 Gün (6 Saat)

Çevrim İçi

ÖZGE SAYGUN | EĞİTMEN

FRANKLIN COVEY TÜRKİYE | EĞİTİM ORTAĞI

Değerlerinin üst sıralarında “fayda sağlamak” ve “paylaşmak” olan Özge, 2004 yılında İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü’nden mezun olduktan sonra, 2004-2007 yılları arasında kariyerine MT olarak başladığı Finansbank A.Ş.’de satış, pazarlama ve projeler olmak üzere şube ve Genel Müdürlük ekiplerinde çok çeşitli pozisyonlarda görev yapmıştır. Daha sonra Teknoloji Holding, Millenniumbank BCP-Fiba Grup, 2010 yılında Millenniumbank BCP’nin Fiba Holding tarafından satın alınmasıyla yine Fiba Grup, Burganbank AŞ. gibi firmalarda Ticari ve Kurumsal Bankacılık alanında kısa bir süre şube müdürlüğü olmak üzere iş geliştirme, proje yönetimi, süreç iyileştirme ve dönüşüm, büyüme, satış etkinliği ve stratejiye yönelik alanlarda bütünsel bir yaklaşım içinde birim yöneticisi olarak görev yapmıştır.

2019 yılı itibariyle başladığı Uluslararası Koçluk Federasyonundan (ICF) onaylı temel ve ileri seviye eğitimlerini ADLER Central Europe çatısı altında başarı ile tamamlamış ve Koçluk Bilgi Değerlendirme sınavlarını geçerek ve 2021 yılı Mart ayından bu yana Associated Certified Coach (ACC) unvanı ile profesyonel olarak bütünsel ve hümanist bir yaklaşımda yönetici koçluğu da yapmaktadır. 2021 yılı sonlarında ayrıca ICF akredite ACSTH Koçluk eğitimini tamamlamıştır. Yurt içi ve yurtdışı pek çok eğitime katılan Özge’nin aldığı eğitim ve sertifika programları arasında Yale Üniversitesi tarafından çevrimiçi olarak sunulan “The Science of Well-Being”e ek olarak zor zamanların üstesinden koçluk yaklaşımı ile gelmek, hikaye anlatıcılığı, somatik koçluk, eğitimcinin eğitimi, koçlar için bilişsel davranışçı terapi, akıl ve zeka oyunları eğitimciliği ile insan kaynakları ve temel çalışma mevzuatı gibi pek çok program yer almaktadır.

Fasilitatör ve koç olarak boya hammaddesi, perakende, bankacılık, otomotiv, yedek parça, tarım ve eğitim sektörlerinde hem bireysel hem de grup bazlı projelerde görev alan Özge'nin orta ve üst düzey yöneticilere ek olarak mavi yakalı çalışanlar, öğrenciler, milli sporcular, uzun soluklu tedavi sürecindeki hastalar ve girişimciler ile çalışmak konusunda tecrübesi bulunmaktadır.

SİMÜLASYONLARLA ETKİN TAKIM VE TAKIM OYUNCUSU OLMAK

Bu program, stratejik düşünme, doğru sorularla hedefe ulaşma ve takım oyuncusu olmanın kritik unsurlarını aktarmayı hedefleyen iki farklı eğitimin birleşimiyle tasarlanmıştır. Bu kapsamda:

İlk Gün: Takım Çalışması ve Acil Serviste Bir Cuma Gecesi

Takım çalışması, takım ruhu, takım oyunu... Bu kavramlar sadece iş hayatında ve sporda değil, hayatın her alanında sıkça duyulur. Başarılı takımlardan bahsedildiğinde, her birimizin algısı kendi bilgi ve deneyimleriyle sınırlıdır. İş dünyasında başarılı takımlara dair örneklerden yola çıktığımızda, genellikle hedefi belli, lideri görünür ve teknik ile beşerî ilişkiler açısından güçlü ve yetkin bireylerden oluşan takımlarla karşılaşırız. Peki, bu takımlar tesadüfen mi oluşuyor? Başarılı bir takımın arkasında nasıl bir strateji, emek ve çaba yatıyor? Bu eğitimde tüm katılımcılar, takım olmanın unsurlarını aktivitelerle öğrenirken takım olmayı yorumlayacak ve güçlü bir takıma kendilerinin neler katabileceğini düşünecekler.

"Acil Serviste Bir Cuma Gecesi" simülasyonu, katılımcıların bir hastaneyi 24 saat boyunca yönetmelerini konu alan kurgulanmış bir masa oyunudur. Simülasyonda katılımcılar, hastanenin dört önemli biriminin yöneticilerini canlandırır ve takım olarak oyuna dâhil olurlar. Oyun ilerledikçe, her katılımcının farklı bir departmanı yönetse de tamamen birbirine bağımlı olduğu görülür. Sanal bir dünyada iş akışı ve karar verme deneyimi yaşayan katılımcılar, hızlandırılmış bir 24 saat boyunca tahta üzerindeki simülasyonda aldıkları kararların sonuçlarını açık bir şekilde fark edeceklerdir.

Program sonunda katılımcılar;

- Verdikleri kararların sistemin bütününde nasıl etkileri olduğunu görebilecek
- Birimler arası (kendi fonksiyonları) dışında yardımlaşmanın önemini ve değerini anlayacak
- Yeniliklere açık olmanın önemini ve kazandırabileceklerini fark edebilecek
- Sağlıklı karar alma sürecinin; sağlıklı veri elde etme ve verileri iyi değerlendirmeden geçtiğini görecekler.

İkinci Gün: Antarktika Keşif Macerası

Antarktika Keşif Macerası, aktiviteye heyecan ve inanılırlık katan gerçek bir sefere dayanmaktadır. Oyuna, takımları Güney Kutbu'nda bir keşif görevi için montaj yapmaya davet eden bir mektupla başlanır. Bir sonraki adım ise, hangi verilerin gerekli olduğunu ortaya çıkarmak amacıyla düzenlenen bir Beyin Fırtınasıdır. Katılımcıların beyin fırtınası sonucunda oluşturduğu liste, eğitmenimiz tarafından kontrol edilen Veri Bankasına iletilir.

Veri Bankası, katılımcıların düşünmeye odaklanmalarına yardımcı olacak şekilde, oyun süresince belirli periyotlarla açılacaktır. Takımlar, görev detaylarını anlamaya başladıkça, sonraki isteklerini daha anlamlı ve odaklı hale getirecek veriler talep edebilecektir.

Program sonunda katılımcılar;

- Strateji geliştirme konusunda farkındalık ve yöntem öğrenmek
- Bir projenin gerçekleşmesi için atacakları adımları düzenleyebilmek
- Hangi verilerin gerekli olduğuna dair beyin fırtınası gerçekleştirmek
- Doğru bilgi edinme, doğru soru sorma konusunda beceri geliştirmek
- Analitik düşünme konusunda yöntem öğrenerek becerilerini keskinleştirmek
- Doğru veri analizinin doğru sonuçlara ulaşmak için belirleyici olduğunu fark etmek
- Strateji üretme, analitik düşünme ve analiz, sentez yeteneğinin iş hayatında önemini öğrenmektedir.

Stratejik düşünme ve planlama alanında kendini geliştirmek isteyen yöneticiler

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

SİMÜLASYONLARLA ETKİN TAKIM VE TAKIM OYUNCUSU OLMAK

TAYLAN DEDEOĞLU | EĞİTMEN

PDR GROUP | EĞİTİM ORTAĞI

Galatasaray Lisesi ve İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu olan Taylan Dedeoğlu, ABD'de South Dakota State University'de Ekonomi eğitimi almıştır.

Bilişim sektörüne 1995 yılında Arena Bilgisayar'da Perakende Kanal Müdürü olarak giriş yapmış, ardından Compaq Bilgisayar'da Pazarlama Koordinatörü olarak kariyerine devam etmiştir. Daha sonra, Dell Bilgisayar distribütörü Sentim Bilişim'de Pazarlama Direktörlüğü görevinde bulunmuş ve bu görevin ardından Computer Associates'de (CA) küçük ve orta ölçekli bilişim firmalarının yer aldığı Kanal Müdürlüğü yapmıştır.

Taylan Dedeoğlu, son olarak AutoCAD ve 3Ds Max gibi lider tasarım yazılımlarının üreticisi Autodesk'de Türkiye, İsrail ve Kuzey Afrika Genel Müdürü olarak görev almıştır. Bu pozisyonda, yaklaşık 11 kişilik uluslararası bir ekiple bölgedeki beş ülkenin tüm satış, pazarlama, kanal ve büyük müşteri portföyü yönetimini yürütmüştür.

ICF sertifikalı bir koç olan Taylan Dedeoğlu, Şubat 2021'den bu yana PDR Grup bünyesinde Liderlik, Müzakere, Müşteri Deneyimi, Zaman Yönetimi, Takım Çalışması, Satış, Etkin İnsan Yönetimi ve Bilinçli İletişim gibi farklı konularda eğitimler vermektedir.

TOPKAPI SARAYI'NDA TARİHTEN LİDERLİK

Topkapı Sarayı'nın içerisinde gerçekleşecek olan programımızda, genel olarak aşağıdaki başlıklarda ilerlenmektedir.

- Oluştur, Dönüştür ve Sürdür başlıkları altında dönemlerinin, Osmanlı, Roma, Moğol, Pers, Mısır, Sümer, Makedonya gibi çeşitli imparatorluklardan ve devrin yönetim dehalarından günümüz liderliğine öğrenimlerin incelenmesi ve tartışılması.
- Dönemin dinamikleri ve padişah / kral / kraliçe / şah / firavun / han tercihleri ile günümüz liderlik davranışlarının değerlendirilmesi.
- İmparatorluk liderlerinin karar ve tercihlerinin sonuçlarından elde edilen derslerin günümüz liderlik ihtiyaçları ve gelişimine ışık tutması için güncel konulara uyarlanması.
- İmparatorluk kültürü geliştirme ve sürdürülebilirliği, yetenek yönetimi, performans yönetimi, delegasyon, motivasyon, sistem kurma ve süreç yönetimi gibi birçok konuda tarihten örneklerin incelenmesi.
- Bireysel çıkarımlar ve aksiyon adımlarının belirlenmesi.

Orta ve üst düzey yöneticiler

1 Gün (6 Saat)

Yüz Yüze

BEDİZ KILIÇKINI | EĞİTMEN

MB AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

Bediz KILIÇKINI, MCC, CTPC, ORSC'er, AimCC, TA Coach

Bediz, İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği'nin lisans programının ardından, Bilgi Üniversitesi ve Manchester Business School ortak programı olan Executive MBA programını tamamlamıştır.

Bediz KILIÇKINI, Garanti Bankası Bireysel Bankacılık bölümünde kurumsal iş hayatına atıldı. Şube ve genel müdürlükte satış ve iş geliştirme üzerine birçok projede görev aldı. Superonline ve sonrasında kurulan Mapco'da e-ticaret, iş geliştirme ve satış uzmanı olarak çalıştı. Turkcell mobil servisler ile KOBI pazarında büyümek için kurulan bayi satış kanalında, bölge yöneticisi olarak göreve getirildi. Bölgesindeki 13 kurumsal bayinin yönetimi ile birlikte, bu firmalarda görev alan 27 kurumsal satıcının performansından sorumlu oldu. Deneyimlerini farklı bir alanda geliştirmek için 10 yılın ardından Philip Morris'te Resmi İlişkiler Müdürü olarak göreve başladı. Bu görevde; sektörel değişimleri, üretim bandından rafa kadar tüm FMCG süreçlerinde deneyim edinirken, Ankara'da resmi ilişkiler konusunda önemli tecrübeler kazandı.

The Coaches Training Institute (CTI) programını tamamlayarak, sertifikasyon sürecini tamamladı. CTI Leadership programını tamamladı. International Coaching Federation (ICF) üyesidir. ICF onaylı AIM Coaching koçluk okulunu kurdu ve yürütmektedir. Çalıştığı sürece, her sektörden birçok firmaya iş geliştirme ve satış danışmanlığı yapabilmek için gereken bilgi ve tecrübeyi kazanmayı hedefledi ve buna göre çalıştı. Bu birikimleri danışman, eğitmen ve koç olarak aktarabilmek ve bu yolda çalışacak insanları bir araya getirmek için MB Akademi'yi kurdu ve yönetmektedir.

ÇEİSOP25

OPERASYONEL GELİŞİM SINIFI

PROJE YÖNETİMİ ESASLARI, UYGULAYICI PROJE YÖNETİCİSİNİN REHBERİ

Proje Yönetimi Esasları, Uygulayıcı Proje Yöneticisinin Rehberi eğitimi çevik proje yönetiminin en iyi uygulamalarını bir araya getirerek ekip üyelerinin katılımını sağlamak ve onlara ilham vermek için katılımcıları paradigma, beceri ve araç seti ile donatır.

Başarı, temel değer ilkesiyle ile başlar; proje, bir organizasyona değer sağlamalıdır. Değer oluşturulduktan sonra, projeleri tutarlı bir süreçle başarılı kılan insanlardır.

Bu eğitim katılımcılara aşağıdaki konularda yardımcı olacaktır:

- Proje ekiplerine sürekli olarak en iyi çabalarını gönüllü olarak vermeleri için ilham veren güçlü gayri resmi bir otorite oluşturulması.
- Yüksek değerli projeleri zamanında ve kaliteli bir şekilde başlatmak ve bitirmek için tutarlı bir süreçten yararlanılması.
- Net çıktılar ve risk stratejileri de dahil olmak üzere net bir proje kapsamı tanımlamak için başkalarının etkilenmesi ve etkileşim kurulması.
- Proaktif değişim yönetimi uygulamak

Proje lideri ya da paydaşı olan tüm çalışanlar

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

TUĞÇE UÇAK | EĞİTMEN

FRANKLIN COVEY TÜRKİYE | EĞİTİM ORTAĞI

Hayat amacı olarak “Değer Katmak” ilkesi ile yola çıkan Tuğçe Uçak, eğitmenlik kariyerine 2006 yılında Fransa’da UNICEF kapsamında sosyal sorumluluk projeleri ile başlamıştır. 2004 yılında Strasburg Louis Pasteur Üniversitesi Endüstri Mühendisliğinden mezun olmuş, 2007 yılında aynı üniversitede Proses Mühendisliği yüksek lisansını tamamlamıştır.

2005-2006 yılları arasında Strasbourg Konservatuarı’nda, 1 yıl boyunca “Eğitmenler için yaratıcı dans, beden & beyin dansı teknikleri eğitimi almıştır. 2007-2008 yılları arasında Strasbourg De Dietrich firmasında Proje - Kalite Yönetim Uzmanı olarak çalışmıştır. 2008-2020 yılları arasında Renault Grup bünyesinde birçok farklı pozisyonda görev almıştır.

2016 yılından itibaren Franklin Covey partnerliğinde Renault grup bünyesinde Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı, Olağanüstü Verimlilik için 5 Seçim, Sunumda Avantaj eğitimlerinin iç eğitmenliğini yapmıştır. 2019 yılında, Renault bünyesinde 2 kişilik ekip olarak 1.000 kişiye %98,8 memnuniyet oranı ile verdikleri “Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı” eğitimi, Bahçeşehir Üniversitesi “EDUCORP_Kurumsal Alanda En Başarılı Uygulama” ödülünü almaya hak kazanmıştır. Profesyonel hayatı boyunca Zaman Yönetimi, Kişisel Gelişim, Süreç Yönetimi ve İyileştirilmesi, İletişim & İlişki Yönetimi, Proje Yönetimi, Eğiticinin Eğitimi, Karar Verme & Motivasyon, Stres Yönetimi, Beden Dili & Sahne Performansı, Eğitim İhtiyaç Analizi & Planlaması, Mentorluk, Yönetimsel Liderlik vb. konularında uzmanlaşmıştır.

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Tedarik Zinciri Yönetimi Eğitimi, katılımcılara tedarik zincirinin her aşamasında verimlilik ve etkinlik sağlamak için gerekli bilgi ve becerileri kazandırmayı hedefler. Eğitimde, tedarik zinciri tasarımının temel unsurlarına odaklanılır; süreçler, değer akışları ve ters akışlar ele alınarak maliyet analizi, güvenlik yönetimi, risk analizi ve sürdürülebilir uygulamalar detaylı bir şekilde incelenir.

Eğitim kapsamında, tedarik zinciri bilişimi ve SCOR modeli gibi performans değerlendirme araçları da tanıtılır. Sevkiyat ve depo yönetimi, talep tahminleri, stok yönetimi ve sevkiyat planlama gibi lojistik süreçlere ilişkin uygulamalı bilgiler sunulur.

Üretim planlama yönetimi bölümünde ise üretim rotalama, yük analizi, makine planlama ve üretim kontrolü gibi konular kapsamlı bir şekilde ele alınır.

Eğitim aşağıdaki konularda katılımcılara yetkinlik kazanacaktır:

- Tedarik zinciri süreçlerini etkin bir şekilde yönetme
- Stratejik planlama yapma
- Operasyonel verimliliği artırma
- Riskleri minimize etme

Tedarik zinciri ve satın alma birimlerinde görev yapan çalışan ve yöneticiler

2 Gün (12 Saat)

Çevrim İçi

MEHMET SARIDOĞAN | EĞİTMEN

BMI BUSINESS SCHOOL | EĞİTİM ORTAĞI

Lisans ve yüksek lisans eğitimlerini İstanbul Üniversitesi'nde tamamlayan Mehmet Sarıdoğan, doktorasını 2016 yılında Okan Üniversitesi'nde tamamlamıştır. Kariyeri boyunca yönetim, planlama, uluslararası ticaret, lojistik, satın alma, tedarik zinciri ve dijitalleşme alanlarında çalışarak uzmanlaşmıştır.

Profesyonel kariyerinde Torun Metal'de Satın Alma ve Lojistik Yöneticiliği, Benteler Otomotiv Türkiye'de Tedarik Zinciri Yöneticiliği, Belgin Endüstriyel Yağ'da Lojistik Şefliği ve VISTEON/HCC Türkiye'de Satın Alma ve Lojistik Uzmanlığı gibi pozisyonlarda görev almıştır. 20 yılı aşkın bir profesyonel deneyime sahip olan Sarıdoğan, lojistik, tedarik zinciri ve satın alma alanlarında farklı sektör ve departmanlarda geniş bir uzmanlık kazanmıştır.

2010'lu yıllardan itibaren üniversiteler, dernekler ve özel sektör kurumlarında uzmanlık alanlarında eğitimler vermektedir. İstanbul Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Yüksek Lisans Programı'nı "Yapay Sinir Ağları ile Araç Rotalama" başlıklı teziyle tamamlamış; Okan Üniversitesi İşletme Fakültesi Doktora Programı'nı ise "Organizasyonel Vatandaşlık Davranışı" üzerine hazırladığı doktora teziyle tamamlayarak "Doktor" ünvanını almıştır.

2018 yılında CPPM (Certified Purchasing Professional Manager) unvanını kazanan Mehmet Sarıdoğan, 2018-2020 yılları arasında Okan Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde Dış Ticaret, Satın Alma, Lojistik Yönetimi ve Bütçe Yönetimi konularında dersler vermiştir. 2020 yılından bu yana İTÜ Sürekli Eğitim Merkezi'nde Tedarik Zinciri konularında eğitimler vermeye devam etmektedir. Aynı zamanda, Satın Alma Yöneticileri Derneği'nde de eğitimler düzenlemektedir.

2020 yılında Türkiye'nin En Etkili Tedarik Zinciri Profesyonellerinden biri olarak ödüllendirilen Sarıdoğan, Stratejik Satın Alma Yönetimi, Uluslararası Lojistik ve Depo Yönetimi, Üretim Planlama ve Kontrol, Stok Yönetimi, Yeşil ve Tersine Lojistik ile Tedarik Zinciri Yönetiminde Dijitalleşme konularında çalışmalar yürütmektedir. Ayrıca, "Yeşil Lojistik" başlıklı uluslararası bir makalesi bulunmaktadır.

VERİ ANALİTİĞİ & OKURYAZARLIĞI

Veri bilimi, verilerden anlam çıkarma ve iş kararlarını destekleme sürecidir ve iş dünyasında giderek daha önemli hale gelmektedir. Veri bilimcileri, veriyi analiz ederek çözümler geliştiren, sonuçlar çıkaran ve iş süreçlerini iyileştiren profesyonellerdir. Veri bilimi projeleri, veri toplama, hazırlama, analiz etme, modelleme ve sonuçların sunulması gibi bir dizi aşamadan oluşur.

Veri Analitiği ve Okuryazarlığı Eğitimi, dijital dünyada verinin nasıl bir değer taşıdığını anlamayı, tanımlayıcı analitik ve istatistiksel tekniklerle veri analizini yapmayı, kuralcı ve öngörücü yöntemlerle ileri düzey analizler gerçekleştirmeyi, nitel ve nicel değişkenleri doğru bir şekilde kullanmayı öğretir. Eğitim aynı zamanda veri işleme sürecini anlamayı, veri analizindeki fırsatları tespit etmeyi, veriden değer yaratmayı ve veriye dayalı kararlar almayı kapsamaktadır. Bu eğitim, katılımcıların veriye dayalı düşünme ve strateji geliştirme yeteneklerini geliştirir.

Kazandıracağı Yetkinlikler:

1. Veri Okuryazarlığı: Veri analizi ve yorumlama konusunda güçlü bir anlayış geliştirilmesi.

2. Analitik Düşünme: Tanımlayıcı ve öngörücü analiz tekniklerini kullanarak veri setlerini analiz etme becerisi.

3. Karar Destek: Veriye dayalı kararlar alarak iş süreçlerini optimize etme yeteneği.

4. Veri İşleme ve Değer Yaratma: Veri işleme, temizleme ve analiz etme yoluyla anlamlı bilgiler çıkararak değer yaratma becerisi.

Veriyle çalışan ve karar destek süreçlerinde veri kullanımını geliştirmek isteyen tüm çalışanlar

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

YÜCEL BATU SALMAN | EĞİTMEN

BMI BUSINESS SCHOOL | EĞİTİM ORTAĞI

Yücel Batu Salman, 2003 yılında Bahçeşehir Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümünden mezun olmuş, 2006 yılında aynı alanda yüksek lisans derecesini tamamlamıştır. Doktora eğitimini 2010 yılında Güney Kore'de, Kyungsung University'de Bilgisayar Mühendisliği ve IT Sistemleri Tasarımı alanında tamamlayan Salman'ın araştırma alanları arasında büyük veri analitiği ve yönetimi, makine öğrenmesi, yapay zekâ, insan-bilgisayar etkileşimi, bilgisayar görüsü ve yazılım proje yönetimi metodolojileri bulunmaktadır.

2003 yılında Bahçeşehir Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümünde araştırma görevlisi olarak akademik kariyerine başlayan Salman, yaklaşık 20 yıldır öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır. Hâlen Bahçeşehir Üniversitesi Yazılım Mühendisliği Bölümünde Doçent Doktor ünvanıyla çalışmaktadır. Bununla birlikte, kurucusu olduğu BAU Büyük Veri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürlüğü görevini yürütmektedir.

Salman, akademik çalışmalarının yanı sıra, özel sektörde de aktif olarak veri analitiği, yapay zekâ, IT sistemleri yönetimi ve yazılım mühendisliği gibi konularda eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunmaktadır. Bahçeşehir Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (BAUSEM) ve BAU GO bünyesinde açık sınıf eğitimleri düzenlemekte; ayrıca BMI Business School iş birliğiyle birçok kurumda IT, teknoloji ve dijital dönüşüm alanlarında eğitim programları yürütmektedir.

ÇEİSSG25

SAHA GELİŞİM SINIFI

İLETİŞİMİN 5 ANAHTARI

İletişim! Profesyonel yaşantımızda da özel hayatımızda da olumlu ya da olumsuz olarak en fazla kullandığımız kelimelerden bir tanesi. Bu eğitim programı iş ve günlük yaşamınızdaki iletişim konularında farkına varamadığınız birçok öğenin farkına varmanızı hedeflemektedir. İletişimin 5 anahtarı kendimizi tanıyarak doğru anlatabilmemizi ve karşımızdakileri doğru anlayabilmemizi sağlamaya yönelik temel iletişim becerilerini kazandırmayı hedeflemektedir.

Kazanımlar:

- Etkin Dinleme
- Konuşma ve İfade Becerileri
- Empati Kurma
- Kendini ve Başkalarını Tanıma
- İlişki Yönetimi

Kapsam içi tüm saha çalışanları (tekniker, teknisyen, usta başı, usta seviyesindeki çalışanlar)

1 Gün (4 Saat)

Çevrim İçi

SEVİL ALKAN | EĞİTMEN

İZGÖREN AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

Sevil Alkan, lisans eğitimini Bilkent Üniversitesi İşletme bölümünde, yüksek lisans eğitimini ise Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dış Ticaret ve Uluslararası Pazarlama bölümünde tamamlamıştır.

2001 yılında Forum Fuarcılık ve Geliştirme A.Ş. firmasında satış ve pazarlama uzmanı olarak yurt içi ve yurt dışı fuar organizasyonlarında görev almıştır. 2003 – 2008 yılları arasında Ahsel İnşaat bünyesinde sırasıyla satın alma uzmanı, satın alma müdür yardımcısı ve satın alma müdürü olarak çalışmıştır. Gama Güç Sistemleri A.Ş. firmasında 3 yıl boyunca uluslararası projelerde satın alma faaliyetlerini yürütmüştür. Yurt dışı tedarikçilerle sözleşme süreçlerinde aktif olarak rol almıştır. 2011-2015 yılları arasında İstanbul'da Summa İnşaat firmasında satın alma faaliyetlerini yürütmüştür. Kurumun yurt dışı projeleri için yerli ve yabancı tedarikçilerle ihale sözleşme ve lojistik süreçlerinde rol almıştır.

2011 yılında İzgören Akademi Eğitici Eğitimi programına katılmıştır. 2016'dan beri İzgören Akademi İstanbul ofisinde İstanbul Bölge Yöneticisi, Danışman ve Koç olarak çalışmaktadır. İstanbul ve Trakya bölgesindeki kurumların kurumsal projelerinden sorumlu olmakla birlikte kurumların gelişim yolculuklarında danışman ve koç olarak yer almaktadır. NLP Practitioner, NLP Master Practitioner sertifikalarına sahiptir. Odyssey Danışılan Danışman programına katılarak Odsyssey Danışmanı unvanını almıştır. Adler Koçluk Okulundan ICF Onaylı Koçluk Sertifikasına sahiptir.

İzgören Akademi bünyesinde Sunum Teknikleri, İletişimin 5 Anahtarı, Takım Çalışması, Etkin Satış Teknikleri, Müzakere ve İkna Becerileri, İlk Adım Yöneticilik, Zor İnsanlarla Başa Çıkma ve Eğitimcinin Eğitimi başlıklarında eğitim vermektedir. Bireysel ve kurumsal koçluk çalışmalarını aktif olarak yürütmektedir. Kurumsal İhtiyaç Analizi, Eğitim ihtiyaç Analizi, Süreç İyileştirme Çalışmaları alanlarında danışmanlık yapmaktadır. Ayrıca kurumların Arama Konferansı, Gelecek Çalıştayı, Kurum Kültürü Çalıştayı, Gelişim Atölyeleri etkinliklerinde danışman olarak görev almaktadır.

MOTİVASYON TEKNİKLERİ

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- İç motivasyon unsurları
  - Paradigmalarımızın motivasyona etkisi
  - Enerjimizi emenler enerji verenlerin belirlenmesi
  - Kendini motive edebilenle edemeyen arasındaki fark
  - Fakirler-Zenginler-Dilenciler-Yanmayan ampuller
- Dış motivasyon unsurları
  - Olumsuzluklarla motivasyon
  - Olumlularla motivasyon
  - Akvaryumun suyunun balıklara etkisi
  - Dışarıya verdiğimiz mesajlar
  - Tutum, Davranış ve söylemlerimizin karşı taraftaki ve bizi üzerimizdeki etkisi
- Motivasyon araçları
  - Maddi araçlar (Para, ödül vb.)
  - Manevi araçlar (Takdir, geribildirim)
  - Zihin ayarları (Başarı, Başarısızlık hikayeleri)
- Kişilik profillerine göre motivasyon
  - Motive edici davranış biçimleri
  - Farklı kişilik profillerine yapılacaklar/ söylenecekler
- Takımı motive etmek
  - Takım dinamiklerini çözümlemek
  - Katılımla motivasyonu sağlamak
- Motivasyon için takdir
  - Takdirin Kazanımları: “Takdir eden büyür”
  - Takdir Yöntemi

Kapsam içi tüm saha çalışanları (tekniker, teknisyen, usta başı, usta seviyesindeki çalışanlar)

1 Gün (6 Saat)

Çevrim İçi

ŞENOL KAPTAN | EĞİTMEN

HOUSE OF HUMAN| EĞİTİM ORTAĞI

Deniz Kuvvetlerinde “Üst Düzey Yöneticilik”, Proje Yöneticiliği, “İK müdürlüğü” (yaklaşık iki bin kişilik bir kadronun) ile “İK Direktörlüğü” görevlerini (yaklaşık on sekiz bin kişilik bir kadronun) yapmıştır. İK süreçlerinin yeniden yapılandırılması ile Toplam Kalite Yönetimi kapsamında yürütülen kurum içi faaliyetlere liderlik etmiştir.

Elektrik-Elektronik bölümünden mezun olmuş ve Uluslararası İlişkiler alanında yüksek lisansını tamamlamıştır. İş Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı, Uzakyol Kaptanı, Yönetim Danışmanı, İş Geliştirme Mentoru, Profesyonel Koç, Yönetici Koçu ve Takım Koçu sertifika ve yeterliliklerine sahiptir.

“Etkin Liderlik” konusunda yaptığı çalışmalar ve verdiği eğitimler ile yönetici ve yönetici adaylarının liderlik fonksiyonlarını geliştirilmesinde önemli sonuçlara imza atmıştır. Başta liderler olmak üzere çalışanların gelişim için değiştirmeleri gereken kritik davranışları belirleme konusunda çalışmalar yapmıştır. Bu çalışmalarının pratik bir ölçüm sistemine dönüştürülmesine liderlik etmiştir. Bu kapsamda “Behavour Assesment of Leaders (BA-L)” versiyonlarını ülkemizin önemli firmalarındaki kültür gelişim projelerinde kullanarak gelişim süreçlerinin ölçülmesini sağlamıştır.

BA-L sisteminin yanı sıra geliştirilmesine liderlik ettiği “Liderlik Etki Alanları Değerlendirme Modeli” ve “Goleman Liderlik Stilleri Değerlendirme Modeli” ile de ölçüme dayalı Verimlilik, Motivasyon, Çalışan Bağlılığı, Kültür değişim ve İş Disiplini konularında başarılı sonuçlar almıştır. Hem bireylerin koçluk becerileri kazanması hem de kurumlarda koçluk kültürünün yerleştirilmesi yönündeki çalışmalarına devam etmektedir. Bu kapsamda da yüzlerce koçun katılımı ile başlatılan “Step-Up (Eş Koçluk)” programına liderlik etmektedir.

SAHA LİDERİNİN YOL HARİTASI PROGRAMI

Saha Gelişim Sınıfı, üye fabrikalarımızda sahada görev alan ve çalışanlara liderlik eden tekniker, teknisyen ustabaşı ve usta pozisyonlardaki çalışanların bilgi, beceri ve yönetsel yetkinliklerinin geliştirilmesi amacıyla özel olarak oluşturulmuştur. "İlk derece yöneticiler" olarak nitelendirilebilecek bu gruptaki çalışanlar, sahadaki çalışanlar ile yönetim arasında adeta köprü görevi görmektedir. Bu çerçevede, ilgili çalışanların yetkinliklerinin gelişiminin üye fabrikalarımızın verimlilikleri üzerinde olumlu etki yapacağı değerlendirilmektedir. Bu bağlamda "Saha Liderinin Yol Haritası Programı" tasarlanmıştır.

Bu eğitimin amacı, sahada görev alan ve çalışanlara liderlik eden tekniker, teknisyen ustabaşı ve usta pozisyonlardaki çalışanları güçlü liderlik becerileriyle donatarak, işlerini etkin bir şekilde yönetmelerine ve takımlarını başarıyla yönlendirmelerine olanak sağlamaktır. Ayrıca, iletişim ve çatışma yönetimi konularında bilinçlenerek, iş birliği ve etkili iletişim becerilerini geliştirmeleri, iş ortamında verimliliği artırmaları amaçlanmaktadır.

Bu Programdaki eğitimler birbirinden bağımsız ve genel katılıma açık olarak değil, program dahilindeki katılımcılara yönelik olarak bütünlüklü olarak organize edilecektir. 4 farklı modülden oluşan bu uzun süreli programdaki katılımcıların devam durumları ile ilgili yöneticilerinden ve kendilerinden %80 katılımı sağlama taahhüdü alınacaktır. Eğitimde 2 tam gün yüz yüze, 2 tam gün çevrim içi ve 2 gün 1,5 saatlik oturumlarla gerçekleştirilecek olup, Program 1 aya yayılacaktır.

Her modül sonunda katılımcılara verilecek görevler ile farkındalıklarının eğitim sonrasında da devam etmesi ve davranış değişikliğine yansıması hedeflenmektedir.

1. Modül: Kuşaklar Arası İletişim

- Kuşakların Tanımı ve Özellikleri
- Farklı Kuşakların Beklentileri, İş Yapış Biçimleri ve İletişim Tarzları
- Kuşaklar Arası Çatışma Nedenleri ve Önlenmesi
- Kuşaklar Arasında Yanlış Anlaşılmaya Yol Açan Konular

2. Modül: Empati Odaklı Ekip Yönetimi

- Empati Kavramının Tanımı ve Önemi
- Empatiyi Ekip Yönetiminde Kullanma
- Empati Odaklı İletişim ve Duygusal Zeka
- Empati ve Ekip Performansı

3. Modül: Etkin İletişim Teknikleri

- İletişimin Temel İlkeleri
- Etkin Dinleme
- İletişim Stilleri
- Liderlikte Etkin İletişim

4. Modül: İkna, Müzakere ve Çatışma Teknikleri

- Çatışma Türleri
- Çatışmayı Önleme ve Yönetme
- İkna Sanatı ve Psikolojisi
- Müzakere Stratejileri ve Taktikleri

Kazanımlar:

- Farklı kuşakların iş yapış biçimlerini, beklentilerini ve iletişim tarzlarını anlamak, kuşaklar arası çatışmaları önlemek ve yanlış anlamaları yönetebilmek.
- Ekip yönetiminde empatiyi kullanarak, ekip üyelerinin ihtiyaçlarını anlama, duygusal zekâ ile takım performansını artırma.
- Lider olarak etkin dinleme, doğru iletişim stilleri kullanma ve söylenilenin arkasındaki mesajları anlayarak daha güçlü bir iletişim kurma.
- Farklı çatışma türlerini ayırt edebilme, çatışmaları önleme ve çözme stratejilerini geliştirme.
- İkna tekniklerini ve psikolojisini kavrayarak, karşı tarafı etkileme, güven kazanma ve sürdürülebilir anlaşmalara varabilme becerisi.
- Müzakere süreçlerinde strateji ve taktikleri etkin bir şekilde kullanarak sonuç odaklı çözümler üretme becerisi.

Kapsam içi tüm saha çalışanları (tekniker, teknisyen, usta başı, usta seviyesindeki çalışanlar)

6 Gün (27 Saat)

Hibrit (Yüz Yüze + Çevrim İçi)

SAHA LİDERİNİN YOL HARİTASI PROGRAMI

VOLKAN SORARLI | EĞİTMEN

WACA ACADEMY | EĞİTİM ORTAĞI

Uludağ Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri bölümünden mezun olduktan sonra, Örgütsel Davranış alanında uzmanlığını geliştirmiş ve bu alanda kariyeri boyunca farklı sektörlerde saha çalışmalarına katılmıştır. On yılı aşkın süredir görev aldığı WACA Academy bünyesinde Eğitim Programları Direktörü kimliğiyle pek çok liderlik, yönetim ve gelişim programını icra etmiştir.

Saha çalışması yaptığı kurumlar içerisinde İstanbul Sanayi Odası ile fabrika üretim organizasyonlarına yönelik Üretimde ekip yöneten liderlere yönelik gelişim programı tasarlamış ve eğitim vermeye devam etmektedir. Denizli Sanayi Odası ile Denizli üretim şirketlerinin üretim yöneticilerine yönelik liderlik gelişim programlarını kurgu ve tasarımını yapmış ve bu alanda eğitim vermeye devam etmektedir. Antalya Sanayi Odası üretim mühendislerine yönelik düzenlenmiş olan programda üretimde ekiplerin yönetimi konusunda eğitmen olarak görev almıştır.

Volkan Sorarlı PERYÖN ve TEGEP üyesi olmakla birlikte, İstanbul Sanayi Odası ve Denizli Sanayi Odası eğitmen kadrosunda yer almaktadır.

ÇEİSSP25

SATIŞ VE PAZARLAMA SINIFI

İLİŞKİ YÖNETİMİ İLE SATIŞ

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Müşteri satış döngüsünü anlamak ve adımlarını tanımlamak
- Nitelikli müşteri havuzu yaratmak: Müşteri Profili çalışması
- Müşteri ile ilişki derinleştirme prensiplerinin uygulama alanlarını kavramak
- Müşteri tiplerine göre farklı değer iletişimi yapmak
- Müşterinin ihtiyacını tespit edebilmek ve bunun için doğru soruları sorabilmek
- Çözüm sunmak: Müşteriye özelleştirilmiş çözümler
- Müşteri itirazlarını karşılayabilmek
- Uzun vadeli, etkin bir müşteri deneyimi yaratmak

Eğitim Hedefleri:

- İlişki temelli teknikler sayesinde alım sürecini kolaylaştıracak satış stratejileri oluşturmak ve sergilemek
- Müşteriyle bağlantı kurabilmeyi ve güven oluşturmayı sağlayacak metotları kullanmak
- Satış ortamında en büyük zorlukların üstesinden gelmek için özgüven ve yetkinlik oluşturmak
- Müşteri için doğru içgörüleri sunup değer yaratarak işbirliği içerisinde çözümler oluşturmak
- Müşteri odaklı bir satış sürecini kullanarak alıcıların satın alma kararını etkilemek
- İtirazları ortadan kaldırmak ve müzakere ihtiyacını en aza indirmek için Dale Carnegie Satış Modeli'ni uygulamak
- Müşteri ilişkisini korumak ve tekrarlayan işer yaratmak için kanıtlanmış teknikleri uygulamak

İlişki yönetimiyle ürün, hizmet ya da çözüm satışı konusunda gelişmeyi hedefleyen kurumların satış yöneticileri ve çalışanları

2 Gün (12 Saat)

Çevrim İçi

KARİN IŞIKÇI | EĞİTMEN

DALE CARNEGIE AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

Saint Benoit Fransız Lisesinin ardından İstanbul Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliğinden mezun oldu. Meslek hayatına Fako İlaçlarında Ürün Sorumlusu olarak başladı. Daha sonra Bayer İlaçlarında Grup Ürün Müdürlüğüyle başlayan süreç, aynı şirkette Satış ve Pazarlama Müdürü olarak devam etti. Bayer İlaçta çalıştığı dönemde en 'inovatif proje geliştirme' ödülünü aldı. Bayer Franchise Müdürü olarak görev yaptığı süreçte de global tarafından başlatılan Çok Kanallı Pazarlama Projelerinin Türkiye bacağına liderlik etti.

2015 yılı itibariyle Dale Carnegie Türkiye'de Eğitmen, İş Koçu olarak görev yapmakta, bunun yanında Pazarlama Müdürlüğü görevini de sürdürmektedir. Kurumlarda satış, iletişim & ilişki yönetimi, liderlik, koçluk, gelişim zihniyeti, stres yönetimi ve sunum eğitimleri konusunda dokuz yıllık bir eğitmen tecrübesine sahiptir. Assessment ve üst yönetim bireysel koçluklarında da görev almaktadır. Ayrıca üniversite kulüplerinin düzenlediği etkinliklerde konuşmalar ve mentorluklar da yapmaktadır.

MARKA YÖNETİMİ VE KONUMLANDIRMA EĞİTİMİ

Katılacağınız bu eğitimde, güçlü bir marka inşa etmek ve rakiplerden ayrışarak hedef kitleye etkili bir şekilde ulaşmak isteyen profesyoneller için tasarlanmıştır. Katılımcılar, marka kimliği oluşturma, hedef kitle analizi, pazarda doğru konumlandırma stratejileri ve marka iletişiminde sürdürülebilirlik gibi temel konuları ele alarak, iş dünyasında rekabet avantajı sağlayacak bilgi ve beceriler kazanacaklar. Teorik bilgiler, gerçek hayat örnekleri ve uygulamalarla desteklenerek, markanızın yönetimi konusunda stratejik bir yol haritası oluşturmanıza yardımcı olacaktır.

Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Marka algısının temelleri
- Marka analizi ve strateji geliştirme
- Konumlandırma ve hedef kitle analizi
- Marka vaadi oluşturma ve marka mimarisi geliştirme
- Marka iletişimi stratejileri
- Marka deneyimi
- Müşteri sadakati

Şirketlerin; satış ve pazarlama bölümlerinde çalışan tüm profesyoneller

1 Gün (4 Saat)

Çevrim İçi

AHMET TOKERİ | EĞİTMEN

ENSO AKADEMİ | EĞİTİM ORTAĞI

İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği bölümüne bir yıl devam eden Ahmet Tokeri, 1989 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümüne geçiş yaptı. İş hayatına Yeni Asır Gazetesi'nde Satış Müdür Yardımcılığı ile adım attıktan sonra, Unilever'de Bölge Gıda Kategori Sorumlusu ve Renault-Mais'te Filo Satış Sorumlusu olarak görev yaptı. 2003 yılında DHL Express'e katılan Tokeri, burada sırasıyla Saha Satış Müdürlüğü, Key Account Müdürlüğü ve Grup Satış Müdürlüğü görevlerini üstlendi. Ayrıca, Richardson Coaching (İngiltere)'den Sales Coaching programını tamamladı ve Chester Elton (ABD)'den Liderlik eğitimi aldı. DHL Global'de Satış ve Satış Yönetimi eğitimlerine katıldı.

Amway Türkiye İletişim ve Satış Geliştirme Programı kapsamında 120 seminer vererek yaklaşık 50 bin kişiye eğitim verdi. AIESEC Türkiye seçim komitesinde yer alan Tokeri, Rotary, ticaret odaları ve iş insanları dernekleri gibi sivil toplum kuruluşlarında da konuşmalar yaptı. TV programlarında (SkyTürk, Yeni TV, TRT) konuşmacı olarak katıldı. 2016 yılında "Değişiyorum: Satışın Yol Haritası" ve 2019 yılında "Hadi Beni İkna Et" adlı kitaplarını yayımladı. Ayrıca, ICF onaylı koç olarak yönetici, yaşam ve aile koçluğu yapmaktadır ve kurumlara yönetim danışmanlığı hizmeti sunmaktadır.

Ocak 2020- Temmuz 2022 arasında İşbir Yatak Genel Müdür Vekilliği görevini yürüten Tokeri, şirketin tüm operasyonlarından sorumluydu. 20 yıllık deneyimini satış, pazarlama, müşteri ilişkileri yönetimi, iletişim, yöneticilik ve liderlik gibi konularda eğitim ve seminerler ile kurumlara aktarmaya devam etmektedir. İleri düzeyde İngilizce bilmektedir.

SATIŞ MENTORLUĞU

İnteraktif bir şekilde tasarlanan eğitimdeki her ana başlık sonrası takım çalışması etkinliği yer almaktadır. Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

1-Müşteri Odaklılık
- Değişen Müşteri Profilleri
- Müşteri Odaklı Kurum Kültür ve Vizyonu
- Müşteri Odaklı Yapılanma

2- Satın Alma Analizi
- Neden Satın Alırız?
- Karar Verme Süreci
- İhtiyaç / İstek / Talep Üçgeni

3- Ürün / Hizmet
- Özellik / Fayda İlişkisi

4- Müşteri Profilleri
- Müşteri Profilleri ve Uygun Davranış

5- Müşteri İletişimi
- Empati Kurma
- Etkin Dinleme

6- Satış Kapama
- Satış Kapama Teknikleri
- Satış ve Müşteri Takibi

Her seviyeden satış departmanındaki çalışanlar

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

BEYZA CEBECİ | EĞİTMEN

KAME DANIŞMANLIK | EĞİTİM ORTAĞI

Beyza Cebeci, İstanbul Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezundur. Yüksek lisans eğitimini aynı üniversitede İşletme Bölümü'nde tamamlamıştır. Pazarlama üzerine uzmanlaşarak marka stratejileri üzerine tez yazmıştır. Türkiye'de İçerik Markalaştırma (Ingredient Branding) üzerine yazılmış ilk akademik tez olup pazarlama kitaplarında referans gösterilmiştir.

Ziraat Bankası'nda Portföy Yöneticiliği, Vestel'de Kurumsal Satış Yöneticiliği tecrübesi bulunmaktadır. Ardından Vestel Perakende Akademisi'nin kurucu ekibinde bulunarak 4 yıl boyunca akademi ve LMS yönetimi, eğitim ihtiyaç analizi, eğitim programı ve içerik tasarımı, eğitmenlik, eğitim ölçme ve değerlendirme alanlarında uzmanlaşmıştır. Kıdemli eğitmen Vestel'den sonra Sony Türkiye'de 4 yıl boyunca eğitim yöneticisi rolünü üstlenmiştir.

Tasarladığı eğitim programları Tegep, Brandon Hall, Stevie Awards gibi yurtiçi ve yurtdışı birçok eğitim ve gelişim değerlendirme programında ödüle layık görülmüştür. Kurumsal tecrübesiyle ve farklı sektörlere danışmanlıklarıyla birlikte 9 yıldır eğitmenliğe devam etmektedir.

SATIŞTA VERİ İLE HİKÂYE ANLATICILIĞI

Günümüz dünyasında giderek artan veri miktarı, satış süreçlerinde stratejik bir araç haline gelmiştir. Veriyi işleme ve analiz etme yetkinliğinin yanı sıra, bu verileri müşterilere anlaşılır ve etkileyici bir şekilde sunmak, satış başarısı için kritik öneme sahiptir. Eğitim programımız, katılımcılara satış süreçlerinde veriyi etkili bir şekilde kullanma, veriyi hikâyeleştirerek anlatılanları güçlendirme ve müşteriyle bağ kurma yetkinlikleri kazandırmak amacıyla ilham verici yöntemler, teknikler ve gerçek vakalarla desteklenmiş bilişsel beceriler geliştirmek üzere tasarlanmış ve uygulanmaktadır.

Hedef ve Kazanımlar:

Katılımcıların;

- Karmaşık verileri anlamlandırmak için görselleştirmeyi ve hikâyeleştirmeyi kullanmalarını,
- Verileri kullanarak tahminler geliştirebilmelerini,
- Hikâyeleştirme tekniklerini kullanarak satış, pazarlama, üretim, finans gibi temel alanlarda uygun modeller oluşturabilmelerini

hedeflemektedir.

NECİP CANER | EĞİTMEN

SELF MADE HUMAN | EĞİTİM ORTAĞI

Boğaziçi Üniversitesi Fizik Bölümü'nü bitirdi. Üniversite yıllarında su arıtma cihazları, faks ve bilgisayar sattı. Son sınıfta ise kolej öğrencilerine fizik, matematik, İngilizce dersleri verdi. Okul yıllarındaki danışman hocası Prof. Dr. Avadis Hacınlıyan'dı. Mezun olduktan sonra bilim adamı olmakla para kazanmak arasındaki tercihi ikinciden yana yapıp hayat sigortası sektöründe satışa başladı. Daha sonra Dışbank'ta direkt satış kurucu ekibinde yer aldı. Türkiye'nin tüm bölgelerinde satış yaptı. Takiben Akemeklilik bünyesinde bireysel emeklilik sektöründeki coaching (satıcısız satış) sistemini başlattı. Bu yıllarda değişik bölgelerde lisanslama eğitimleri verdi. Akabinde Denizbank'a transfer oldu.

Türkiye ekonomisinin en temel unsurlarından olan KOBİ yapısına odaklandı ve uzmanlığını "KOBİ'ler nasıl çalışırlar, finansal kaynaklara nasıl ulaşırlar, nasıl rekabet ederler?" stratejileri üzerinde derinleştirerek geliştirdi. Bu dönemde de Satış Müdürü unvanı ve sorumluluğu kapsamında İşletme Kart, Yazarkasa POS gibi ülkemizin önde gelen ve yeni nesil ürünlerinin satış sürecinde sorumluluk aldı ve satış süreçlerini yönetti. Eş zamanlı olarak satış ekiplerinin satış odaklı eğitimlerini verdi.

Kurumsal eğitimlerin yanı sıra HİS federasyonunun liderliğinde kurumsal wellness projeleri geliştirmeye başladı. 2016 yılından itibaren Akbank'ın müşteri deneyimi projesi "Yaşa Akbanklı" projesi kapsamında pek çok eğitim verdi.

Şirketlerin Satış ve Pazarlama Ekip Çalışanları

1 Gün (6 Saat)

Çevrim İçi

YENİ NESİL SATIŞ PROFESYONELİ

Program amacı satışın yeni dinamikleri ve püf noktalarını kapsayan bir yaklaşımla, ekibi ortak satış kültüründe buluşturmaktır. Bu kapsamda; daha özgüvenli, daha müşteri odaklı ve daha etkin olmaya giden yolları, yöntemleri ekiple birlikte değerlendirmek ve sahiplenmek üzere bir kurgu oluşturuldu. Kişinin kendisinden öz farkındalıkla başlayan yolculuk, iş birliği, müşteri deneyimi, satışın püf noktaları gibi farklı alanlardan derlenen zengin bir içerik hazırlandı. Program farkındalık, bilgi ve deneyim paylaşımını destekleyen çokça uygulama ile aktarılacaktır. Eğitimde aşağıdaki başlıklar üzerinde durulacaktır;

- Kurumsal değerler ve önemi
- Başarı KPI'ları ve satış dünyasının hedefleri
- Tanım, kapsam ve çevre farkındalığı
- Satış ve satın alma motivasyonu
- Satışın evrimi ve gelecekteki yönelimleri
- Satış türleri: B2B, B2C ve çapraz satış
- VUCA ve BANI dünyasında satış stratejileri
- Yılmazlık, motivasyon ve iyimserlik gibi satış yetkinlikleri
- Karşılama ve ilk izlenimin etkisi
- Markanın elçisi olma sorumluluğu
- Satıştan danışmanlığa geçiş süreci
- Çözüm ortağı olma ve empati yetkinliği
- Markanın değerlerini etkili bir şekilde anlatma becerisi
- Katma değer yaratma yolları
- SPIN satış metodu
- Johari Penceresi ve kendini tanıma
- PUSULA modeli ve profesyonel refleksler
- Vizyon oluşturma: "Amacımız ne?"
- SMART hedef belirleme: Somut ve ölçülebilir olmak
- Odaklanma: Müşterinin odağını keşfetme ve buna uygun ilerleme
- Karar verme: Tepkisel ve analitik düşünme farkındalığı
- İkna becerileri ve zor müşteri profillerinin yönetimi
- Performansı etkileyen davranışlar
- İç ve dış müşteri ilişkileri
- Ortak kültür ve davranış birlikteliği oluşturma

Satış yetkinliklerini geliştirmek isteyen kıdemli satış ekipleri

2 Gün (12 Saat)

Yüz Yüze

TAYLAN DEDEOĞLU | EĞİTMEN

PDR GROUP | EĞİTİM ORTAĞI

Galatasaray Lisesi ve İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu olan Taylan Dedeoğlu, ABD'de South Dakota State University'de Ekonomi eğitimi almıştır.

Bilişim sektörüne 1995 yılında Arena Bilgisayar'da Perakende Kanal Müdürü olarak giriş yapmış, ardından Compaq Bilgisayar'da Pazarlama Koordinatörü olarak kariyerine devam etmiştir. Daha sonra, Dell Bilgisayar distribütörü Sentim Bilişim'de Pazarlama Direktörlüğü görevinde bulunmuş ve bu görevin ardından Computer Associates'de (CA) küçük ve orta ölçekli bilişim firmalarının yer aldığı Kanal Müdürlüğü yapmıştır.

Taylan Dedeoğlu, son olarak AutoCAD ve 3Ds Max gibi lider tasarım yazılımlarının üreticisi Autodesk'de Türkiye, İsrail ve Kuzey Afrika Genel Müdürü olarak görev almıştır. Bu pozisyonda, yaklaşık 11 kişilik uluslararası bir ekiple bölgedeki beş ülkenin tüm satış, pazarlama, kanal ve büyük müşteri portföyü yönetimini yürütmüştür.

ICF sertifikalı bir koç olan Taylan Dedeoğlu, Şubat 2021'den bu yana PDR Grup bünyesinde Liderlik, Müzakere, Müşteri Deneyimi, Zaman Yönetimi, Takım Çalışması, Satış, Etkin İnsan Yönetimi ve Bilinçli İletişim gibi farklı konularda eğitimler vermektedir.

ÇEİS KAMPÜS

ÇEİS

Köybaşı Cad. No: 40 34464
Yeniköy, Sarıyer / İSTANBUL
T +90 (212) 299 9222 F+90 (212) 299 1151
www.ceis.org.tr

Çimento Endüstrisi
İşverenleri Sendikası