ERP
EĞİTİM & DANIŞMANLIK

BİRLİKTE GELİŞİYOR,
BİRLİKTE DÖNÜŞÜYOR,
GELECEĞE DEĞER KATIYORUZ.



KURUMSAL EĞİTİMLER

KATALOĞU

www.erpegitim.com info@erpegitim.com 0530 108 01 75

erpegitim erpegitim @erpegitim

erpegitim @erpegitim erpegitim

İÇİNDEKİLER

HAKKIMIZDA
SAYFA 3...4

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ
SAYFA 5...16

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ
SAYFA 17...35

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ
SAYFA 36...53

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ
SAYFA 54...67

MUHASEBE VE FİNANS EĞİTİMLERİ
SAYFA 68...72

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EĞİTİMLERİ
SAYFA 73...78

YAŞAM DENGESİ EĞİTİMLERİ
SAYFA 79...81

REFERANSLARIMIZ
SAYFA 82...83

BİZİ TANIYIN

Her günümüzü geliştirmeye, iyileştirmeye ve farklılıkları koruyarak dönüştürmeye adayan deneyimli bir ekibiz.

Gelişen iş dünyasında rekabet gücünü artırmak ve sürdürülebilir başarı elde etmek isteyen müşterilerimize özel çözümler sunuyoruz. Yenilikçi yaklaşımları teşvik ederek, sürekli gelişim ve dönüşümü sağlamaktayız.



MİSYONUMUZ

Müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik en son sektörel gelişmeleri ve uygulamaları kullanarak, gerekli bilgi, beceri ve motivasyonu sağlayarak başarıya ulaşmalarına yönelik hizmetler sunuyoruz.

VİZYONUMUZ

Türkiye'nin dört bir yanındaki işletmelerin potansiyellerini artırmak amacıyla sürdürülebilir iş birlikleri geliştirerek gelişim dinamiklerine katkıda bulunmaktır.

NEDEN BİZ?



Eğitim, bir etkinlik değil.
Bizim yaklaşımımız çok daha insani ve çok daha stratejik: Eğitim bir süreçtir, gelişimi ölçeriz, davranışı takip ederiz, sonucu kurum kültürüne işleriz.

Gerçek değişim bir sınıfta değil; iyi tasarlanmış, sürdürülebilir bir öğrenme yolculuğunda gerçekleşir. Kurumsal gelişimi "etkinlik" kalıbından çıkarmak isteyen yöneticiler için biz buradayız.

Yeni Nesil Yaklaşım
Yeni nesil öğrenme artık "bilgi yükleme" değil.
Çalışanların zihnini doldurup bırakmıyoruz; davranışı dönüştürüyoruz.
ERP Eğitim olarak tasarladığımız her program; farkındalık yaratıyor, bunu günlük iş pratiklerine indiriyor ve kurum kültürünü güçlendiriyor.
Yani biz aslında eğitim vermiyoruz... kurum kültürü inşa ediyoruz.

Performans Ölçüm Kültürü
"Eğitim bir maliyet kalemi değil, stratejik yatırımdır."
Evet, bunu herkes söylüyor. Peki ölçüyor musunuz?

ERP Eğitim'de her program net performans kriterleriyle açılır, ölçülebilir çıktılarla kapanır. Sadece memnuniyet değil, davranış değişimi takibini yapıyoruz. Bu kurumsal sürdürülebilirliktir, bu performans kültürüdür.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ



İnsan Kaynakları departmanlarında çalışan profesyonellerin personel seçiminden, performans yönetimine, ücret yönetiminden, motivasyon yönetimine, kariyer yönetiminden yetenek yönetimine kadar A'dan Z'ye işletmenin tüm fonksiyonlarına ve süreçlerine etki eden tüm eğitimleri kapsamaktadır.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

Performans Değerlendirme - Geliştirme Programı ve Ücretlendirme Politikaları



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim; kurumlarda etkin bir performans yönetim sistemi oluşturulması, çalışan performansının objektif ve ölçülebilir kriterlerle değerlendirilmesi ve elde edilen sonuçların gelişim süreçlerine aktarılmasını amaçlar. Performans yönetiminin ücretlendirme politikalarıyla ilişkilendirilmesiyle, adil, şeffaf ve sürdürülebilir bir insan kaynakları yaklaşımı kazandırmayı hedefler.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

İş Analizi Eğitimi – Görevleri, Sorumlulukları ve Yetkinlikleri Doğru Tanımlama



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

İş Analizi Eğitimi; kurumlarda yürütülen işlerin amaç, görev, sorumluluk, yetki, çalışma koşulları ve yetkinlik gereklilikleri açısından sistematik biçimde incelenmesini sağlamayı amaçlamaktadır.

Eğitim kapsamında katılımcıların iş analizi sürecini doğru planlamaları, farklı yöntemlerle güvenilir bilgi toplamaları ve elde ettikleri verileri açık, güncel ve uygulanabilir iş tanımlarına dönüştürmeleri hedeflenmektedir. Böylece işe alım, performans yönetimi, eğitim ve gelişim, kariyer planlama ve ücretlendirme gibi temel insan kaynakları süreçleri için sağlam bir altyapı oluşturulması amaçlanır.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

Performans Yönetimi Eğitimi

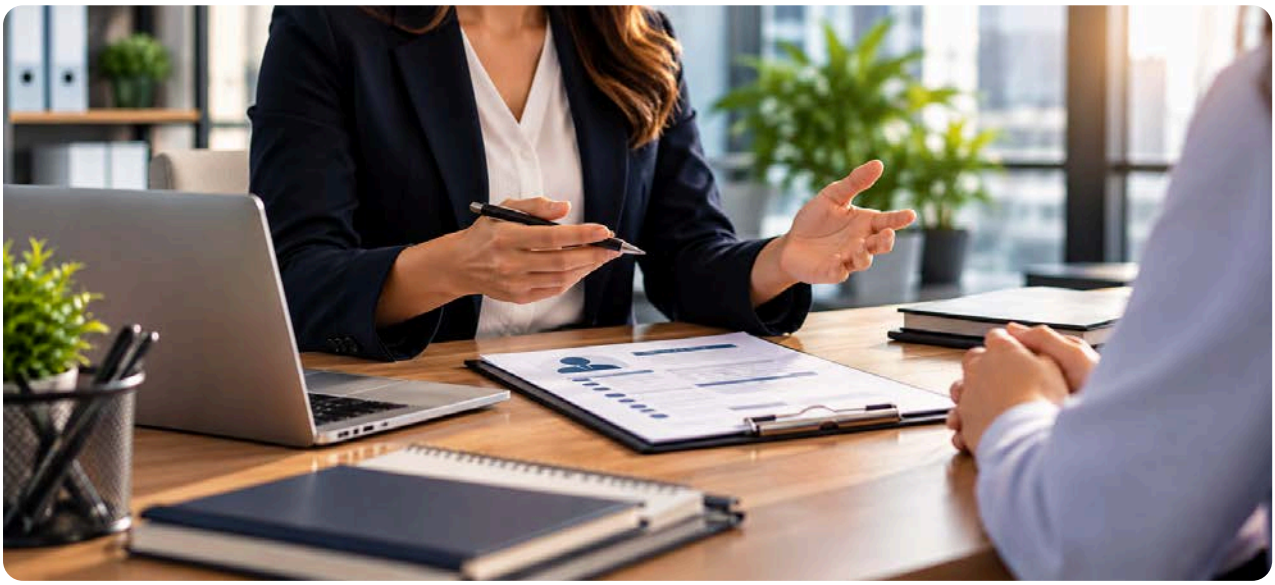


Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Günümüz iş dünyasında kurumların sürdürülebilir başarısı, ekiplerin performansını doğru şekilde değerlendiren ve yönlendiren yöneticilere bağlıdır. Performans yönetimi programımız, yöneticilere çalışanların performanslarını ölçme, geliştirme ve organize etme becerilerini kazandırmayı hedefler. İnsan kaynakları eğitimi kapsamında sunulan bu program, uygulamalı yaklaşımıyla teoriyi pratiğe dönüştürerek ölçülebilir sonuçlar elde etmeyi sağlar.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

Yetkinlik Bazlı Mülakat Teknikleri Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu Eğitimde Doğru Adayı Sezgilerle Değil Davranışsal Kanıtlarla Seçin.

İyi hazırlanmış bir özgeçmiş, adayın geçmişini anlatır; doğru yapılandırılmış bir mülakat ise gelecekteki performansına ilişkin güçlü ipuçları verir.

Bu eğitim, işe alım görüşmelerini standart soruların sorulduğu bir görüşme olmaktan çıkararak; adayların gerçek deneyimlerinin, davranışlarının ve pozisyona uygun yetkinliklerinin sistematik biçimde değerlendirildiği profesyonel bir karar sürecine dönüştürür.

Katılımcılar eğitim boyunca yalnızca mülakat tekniklerini öğrenmekle kalmayacak; soru hazırlama, sondaj soruları yöneltme, aday cevaplarındaki davranışsal kanıtları yakalama, değerlendirme hatalarını azaltma ve objektif seçim kararları verme konularında uygulama yapacaktır.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

Kurumsal Süreç ve Prosedürlerin Hazırlanması



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Kurum içi işleyişi sistematik, şeffaf ve sürdürülebilir hâle getirmeyi amaçlar. Büyüyen ve kurumsallaşma sürecine giren organizasyonlarda görev tanımları netleşmediğinde, süreçler kişilere bağlı ilerler ve verimlilik düşer. Bu program, iş akışlarının standartlaştırılmasını ve yazılı bir yapı kazanmasını sağlar.

Eğitim kapsamında kurumsal süreçlerin analiz edilmesi, akış şemalarının çıkarılması ve temel kavramların net şekilde tanımlanması ele alınır. Katılımcılar; mevcut işleyişi adım adım incelemeyi, görev ve sorumluluk sınırlarını belirlemeyi ve süreçler arası ilişkiyi görselleştirmeyi öğrenir. Ayrıca prosedür yazım teknikleri, dokümantasyon standartları ve uygulama kontrol mekanizmaları üzerinde durulur.

Program süresince örnek süreç haritaları ve uygulamalı çalışmalar yapılır. Amaç, yalnızca yazılı doküman üretmek değil; işleyişi kolaylaştıran, hataları azaltan ve verimliliği artıran bir sistem kurmaktır. Böylece süreçler kişiye bağımlı olmaktan çıkar ve kurumsal hafıza güçlenir.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

Çalışan Memnuniyeti Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu eğitim; çalışanların kurumla, iş süreçleriyle ve çalışma ortamıyla ilgili memnuniyet düzeylerini ölçümlemeyi, elde edilen verileri doğru analiz etmeyi ve çalışan deneyimini geliştirmeye yönelik aksiyonlar oluşturmayı amaçlar.
Katılımcılar eğitim sonunda;

- Çalışan memnuniyetinin kurum performansındaki önemini,
- Çalışan memnuniyetini ölçme yöntemlerini,
- Etkin çalışan memnuniyeti anketlerinin nasıl tasarlanacağını,
- Anket sonuçlarının doğru şekilde analiz ve yorumlanmasını,
- Çalışanların ihtiyaç ve beklentilerini belirlemeyi,
- Memnuniyet sonuçlarından gelişim alanları ve aksiyon planları oluşturmayı,
- Çalışan bağlılığını ve kurum içi iletişimi güçlendirecek uygulamaları

öğrenir.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

Kariyer ve Yetenek Yönetimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu eğitim; kurumlarda çalışanların yeteneklerinin doğru şekilde keşfedilmesi, geliştirilmesi ve kariyer süreçleriyle ilişkilendirilmesini amaçlar. Katılımcılara etkin kariyer ve yetenek yönetimi sistemlerinin temel yapı taşlarını aktararak, çalışanların potansiyellerinin kurum hedefleri doğrultusunda değerlendirilmesini sağlamayı hedefler.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

Eğitimcinin Eğitimi



Fiziki | Online | 3 Gün

Bu eğitim; kurum içi ve profesyonel eğitim süreçlerinde görev alan eğiticilerin, eğitim tasarımı ve uygulama becerilerini geliştirmeyi amaçlar. Katılımcıların farklı öğrenme ihtiyaçlarını doğru analiz ederek etkili eğitim yöntemleri kullanmaları, güçlü iletişim ve sunum becerileri geliştirmeleri ve öğrenme sürecini daha etkin şekilde yönetmeleri hedeflenir.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

Farklı Kuşaklar ile Çalışmak



Fiziki | Online | 1 Gün

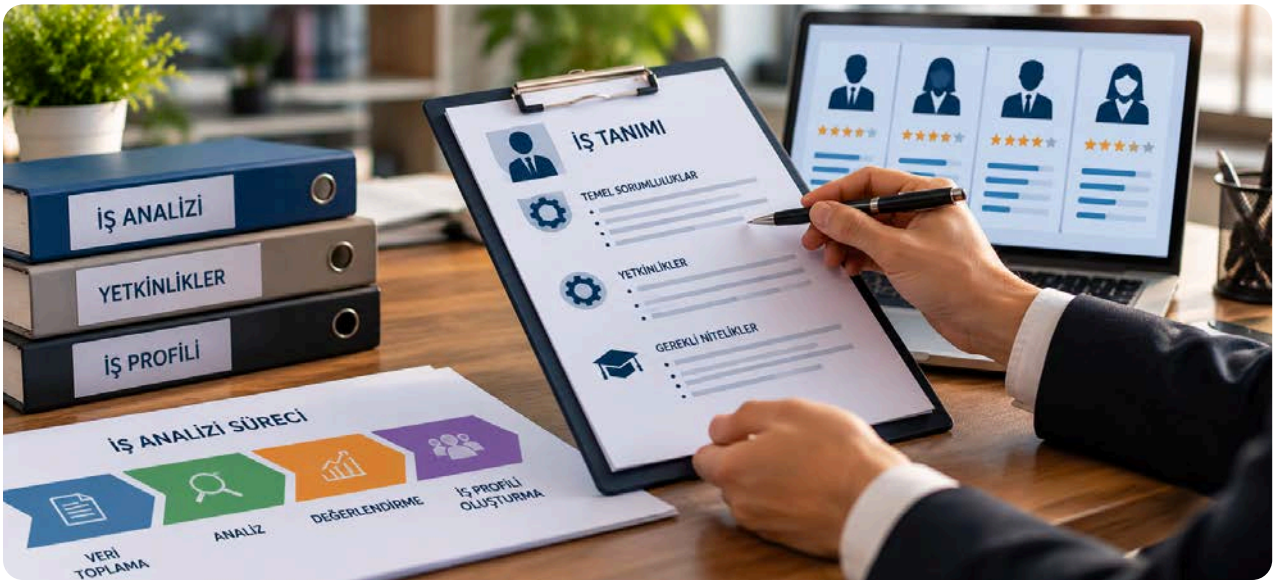
Aynı kurum içinde birlikte çalışan farklı kuşakların beklenti, motivasyon ve çalışma alışkanlıklarını anlamayı ve bu farklılıkları kurumsal avantaja dönüştürmeyi amaçlar. Günümüzde Baby Boomer, X, Y ve Z kuşakları aynı iş ortamında yer alabilmektedir. Bu durum, doğru yönetilmediğinde iletişim sorunlarına ve verimlilik kaybına yol açabilir.

Program kapsamında kuşakların değer algıları, iş yapış biçimleri, geri bildirim beklentileri ve motivasyon unsurları ele alınır. Katılımcılar; kuşaklar arası iletişim dinamiklerini analiz etmeyi ve çatışma noktalarını yapıcı bir şekilde yönetmeyi öğrenir. Ayrıca liderlerin farklı kuşaklara yönelik yaklaşım biçimlerini nasıl uyarlaması gerektiği üzerinde durulur.

Eğitim süresince örnek vaka analizleri ve senaryo çalışmaları üzerinden ilerlenir. Amaç, kuşak farklılıklarını sorun olarak görmek yerine çeşitlilikten güç üreten bir iş kültürü oluşturmaktır. Böylece kurum içinde uyum, iş birliği ve karşılıklı anlayış artırılır.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

İş Analizi ve Profil Çalışmaları



Fiziki | Online | 1 Gün

Bu program, kurumların pozisyonları net şekilde tanımlamasını ve her rol için gerekli yetkinlikleri sistematik biçimde belirlemesini amaçlar. Net tanımlanmamış görevler, belirsiz beklentiler ve ölçülemeyen performans kriterleri; organizasyonel verimliliği olumsuz etkiler. Bu nedenle iş analizi süreci, sağlıklı bir insan kaynakları altyapısının temelini oluşturur.

Program kapsamında görev tanımı oluşturma, yetkinlik haritalama, sorumluluk ve otorite sınırlarını belirleme konuları ele alınır. Katılımcılar; pozisyon bazlı beklentileri analiz etmeyi, rol çatışmalarını tespit etmeyi ve organizasyon yapısını daha net bir zemine oturtmayı öğrenir. Ayrıca profil çalışmaları ile her pozisyon için ideal yetkinlik ve davranış göstergeleri tanımlanır.

Eğitim süresince örnek iş analiz formları ve uygulama çalışmaları yapılır. Amaç, görev tanımlarını yalnızca resmi doküman olmaktan çıkarıp performans ve yetenek yönetimini destekleyen bir araç hâline getirmektir.

İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

İş Değerleme ve Ücret Yönetimi



Fiziki | Online | 1 Gün

Bu eğitim, kurumlarda adil, şeffaf ve sürdürülebilir bir ücret sisteminin oluşturulmasını amaçlar. Ücret politikalarının net olmaması; çalışan motivasyonunu, bağlılığı ve kurumsal güveni doğrudan etkiler. Bu nedenle ücret yönetimi yalnızca finansal bir süreç değil, stratejik bir insan kaynakları uygulamasıdır.

Program kapsamında iş değerleme yöntemleri, pozisyon bazlı puanlama sistemleri ve ücret bantlarının oluşturulması ele alınır. Katılımcılar; görevlerin kuruma kattığı değeri objektif kriterlerle değerlendirmeyi ve ücret skalasını sistematik biçimde yapılandırmayı öğrenir. Ayrıca iç denge ile piyasa koşulları arasındaki uyumun nasıl sağlanacağı üzerinde durulur.

Eğitim sürecinde örnek ücret yapıları ve uygulama çalışmaları yapılır. Amaç, ücret kararlarını kişisel yorumlardan çıkarıp ölçülebilir ve adil bir sisteme dayandırmaktır. Böylece ücret yönetimi, çalışan bağlılığını destekleyen ve performansı teşvik eden bir araca dönüşür.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ



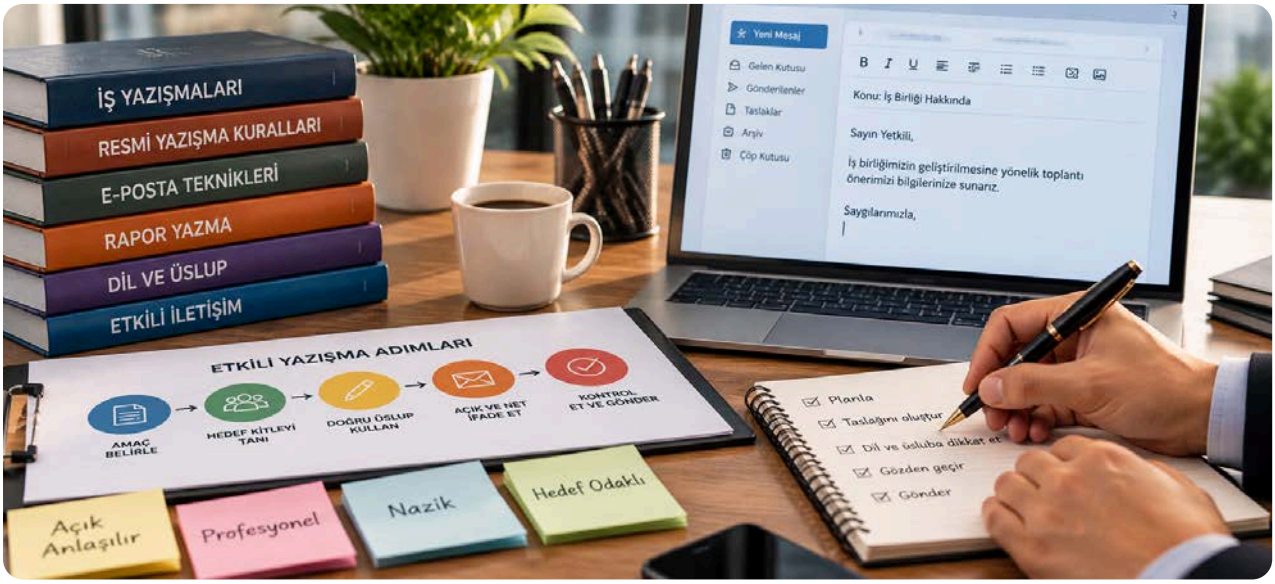
İş hayatında başarı eğitimleri, profesyonellerin kariyer yolculuklarında önemli olan temel becerileri ve özellikleri geliştirmelerini amaçlar.

Eğitim modüllerinde, iş dünyasında başarılı olmanın kritik yönleri ele alnır, kişisel motivasyon ve öz yönetim becerilerine odaklanırken, "Öğrenme Çevikliği" sürekli gelişim ve adaptasyon yeteneğini destekler.

"Duygusal Dayanıklılık" stres yönetimi ve zorluklarla başa çıkma stratejilerini, "İletişim" ise etkin iletişim teknikleri ve etkileşim becerilerini kapsar.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Yazışma Teknikleri Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (5 Saat)

Bu eğitim, iş hayatında yazılı iletişimin daha net, etkili ve profesyonel biçimde yürütülmesini amaçlar. E-posta, resmi yazı, teklif metni ve rapor gibi yazılı dokümanlar; kurum imajını ve kişisel profesyonelliği doğrudan etkiler. Yanlış ifade edilen ya da eksik yapılandırılmış mesajlar, iletişim kopukluklarına ve zaman kaybına yol açabilir.

Program kapsamında yazılı iletişimin temel kuralları, mesajın amacına uygun yapılandırılması ve dil kullanımında dikkat edilmesi gereken noktalar ele alınır. Katılımcılar; açık ve anlaşılır cümle kurma, konuya odaklı yazma ve gereksiz bilgi yükünden kaçınma becerisi kazanır. Ayrıca resmi ve yarı resmi yazışmalarda üslup seçimi, hitap şekilleri ve metin düzeni üzerinde durulur.

Eğitim süresince örnek yazışmalar üzerinden analizler ve uygulama çalışmaları yapılır. Amaç, yazılı iletişimi yalnızca bilgi aktarma aracı olmaktan çıkarıp etki yaratan ve profesyonel duruşu güçlendiren bir iletişim becerisi hâline getirmektir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

İtiraz Karşılama ve Müzakere Becerileri Eğitimi



Fiziki | Online | 6 Saat x 2 Gün

Bu eğitim; iş hayatında karşılaşılan itirazları doğru analiz etmeyi, itirazların altında yatan ihtiyaç ve beklentileri anlamayı ve farklı durumlarda etkili ikna ve müzakere yöntemleri kullanmayı amaçlar. Katılımcıların zorlayıcı iletişim süreçlerini daha etkin yöneterek, karşılıklı fayda sağlayan sonuçlara ulaşma becerilerini geliştirmeleri hedeflenir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Stratejik Yönetici Asistanlığı ve Yeni Nesil Ofis Yönetimi



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitimde, üst düzey yönetici asistanlığının yalnızca takvim ve operasyon yönetiminden ibaret olmadığını; yöneticinin zamanını, iletişimini, bilgi akışını ve iş önceliklerini yöneten stratejik bir rol olduğunu keşfedeceksiniz.

Profesyonel iletişimden zor kişilerle başa çıkmaya, toplantı ve organizasyon yönetiminden etkili raporlamaya kadar görevinizin farklı boyutlarını daha sistemli biçimde yönetmeyi öğreneceksiniz.

Ayrıca dijital araçlardan ve yapay zekâ uygulamalarından yararlanarak günlük işlerinizi hızlandırmanın, veri ve bilgi akışını daha güvenli yönetmenin ve yöneticinize daha güçlü karar desteği sunmanın yollarını uygulamalı olarak ele alacaksınız.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Ekip Çalışması Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Günümüz iş dünyasında kurumsal başarı, bireysel yetkinliklerin ötesinde, güçlü ve uyumlu ekiplerin varlığına bağlıdır.

Ekip çalışması eğitimi, kurumların departmanlar arası iletişimini güçlendirmeyi, takım ruhunu pekiştirmeyi ve ortak karar alma süreçlerini optimize etmeyi amaçlar. Eğitimimiz, katılımcıların hem bireysel hem de takım performansını artıracak uygulamalı yöntemlerle tasarlanmıştır.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Motivasyon Artırma Yöntemleri Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu eğitim, çalışanların içsel ve dışsal motivasyon kaynaklarını doğru analiz ederek performansı sürdürülebilir biçimde artırmayı amaçlar. Motivasyon, yalnızca bireysel bir özellik değil; kurum kültürü, liderlik yaklaşımı ve çalışma ortamı ile doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle motivasyonun sistematik biçimde ele alınması, kurumsal gelişim açısından kritik önem taşır.

Program kapsamında kişisel motivasyonun sağlanması, korunması ve yönlendirilmesi ile ilgili bireysel ve kurumsal sorumluluklar ele alınır. Katılımcılar; motivasyon düşüşünün nedenlerini analiz etmeyi, içsel motivasyon kaynaklarını güçlendirmeyi ve ekip içinde destekleyici bir atmosfer oluşturmayı öğrenir. Ayrıca uygulanabilecek pratik teknikler, geri bildirim mekanizmaları ve hedef belirleme yöntemleri üzerinde durulur.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Etkin Toplantı Yönetimi Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu eğitim; toplantıların daha planlı, verimli ve sonuç odaklı şekilde yürütülmesini sağlamak, toplantı yönetimi konusunda gerekli bilgi ve becerileri geliştirmek amacıyla hazırlanmıştır. Katılımcıların toplantı öncesi hazırlıktan toplantı sonrasındaki takibe kadar tüm süreci etkin şekilde yönetmeleri hedeflenir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Etkin Konuşma ve Sunum Teknikleri Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu eğitim; katılımcıların topluluk önünde daha etkili, özgüvenli ve profesyonel konuşmalar yapabilmelerini ve sunumlarını hedef kitle üzerinde etki yaratacak şekilde gerçekleştirmelerini amaçlar. Etkili iletişim, beden dili, stres yönetimi ve sunum becerilerini bir bütün olarak geliştirerek güçlü bir konuşmacı profili oluşturmayı hedefler.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Kişisel Marka ve İmaj Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün

Bu eğitim; profesyonel yaşamda kişisel marka değerini oluşturmak, güçlü ve güvenilir bir profesyonel imaj geliştirmek ve kişinin sahip olduğu bilgi, yetkinlik ve değerleri etkili şekilde yansıtmasını sağlamak amacıyla hazırlanmıştır. Katılımcıların iletişim tarzlarından görünürlüklerine kadar kişisel marka unsurlarını bütünsel bir yaklaşımla yönetmeleri hedeflenir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Yapay Zekâ ile İş Dünyasında Dönüşüm Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün

Yapay zekâ iş dünyasının geleceği değil, bugünün çalışma gerçeği. Peki kurumunuz ve çalışanlarınız bu dönüşüme ne kadar hazır?

Bu eğitimde yapay zekânın iş süreçlerini, meslekleri ve ihtiyaç duyulan yetkinlikleri nasıl değiştirdiğini keşfedecek; kendi çalışma alanınızdaki fırsatları belirleyerek dönüşüme nereden başlayabileceğinizi göreceksiniz. Teknik bilgi gerektirmeyen bu program, yapay zekâyı merak eden değil, onunla geleceğe hazırlanmak isteyen herkes için tasarlandı.

Bu eğitimin amacı; katılımcıların yapay zekânın temel mantığını ve iş dünyasına etkilerini anlamalarını, kendi çalışma alanlarındaki kullanım fırsatlarını fark etmelerini ve dönüşüme nereden başlayabilecekleri konusunda yol haritası oluşturmalarını sağlamaktır.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Yapay Zekâ Destekli Design Thinking Workshop



Workshop 1 Gün

İnsan Odaklı Düşünceden Yapay Zekâ Destekli Yenilikçi Çözümlere

Bu workshop, katılımcıların gerçek kullanıcı ihtiyaçlarını anlamalarını, iş problemlerini doğru tanımlamalarını ve yapay zekâ desteğiyle yaratıcı, uygulanabilir çözümler geliştirmelerini amaçlar. Katılımcılar; empatiden fikir geliştirmeye, prototip oluşturmadan test aşamasına kadar Design Thinking sürecini gerçek bir problem üzerinden deneyimler.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

VUCA / Belirsizlik Çağında Stratejik Çeviklik Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün

Belirsizliği Anlamak, Değişime Uyum Sağlamak ve Doğru Kararlar Almak

Bu eğitim; katılımcıların değişkenlik, belirsizlik, karmaşıklık ve muğlaklıkla şekillenen VUCA dünyasını anlamalarını, değişen koşullar altında stratejik düşünmelerini ve daha çevik kararlar almalarını amaçlar. Katılımcıların riskleri ve fırsatları birlikte değerlendirerek kurumları için uygulanabilir stratejiler geliştirmeleri hedeflenir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Verinin Görselleştirilmesi ve Sunum Teknikleri Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün

Bu eğitim, karmaşık verileri anlaşılır, etkili ve ikna edici biçimde sunma becerisini geliştirmeyi amaçlar. Günümüzde karar süreçleri büyük ölçüde veri odaklı ilerler. Ancak doğru analiz edilmiş bir veri, etkili görselleştirilmediğinde ve net bir hikâye ile sunulmadığında beklenen etkiyi yaratmayabilir.

Program kapsamında veri okuryazarlığı, doğru grafik seçimi ve görsel sadeleştirme prensipleri ele alınır. Katılımcılar; tablo ve sayısal bilgileri anlamlı grafiklere dönüştürmeyi, mesajı destekleyen görsel yapı oluşturmayı ve veri üzerinden güçlü bir anlatı kurgulamayı öğrenir. Ayrıca sunum esnasında dikkat yönetimi, vurgu noktaları ve sade tasarım ilkeleri üzerinde durulur.

Eğitim süresince örnek veri setleri üzerinden uygulamalı çalışmalar yapılır. Amaç, sunumları bilgi aktarımından çıkarıp karar süreçlerini destekleyen etkili bir iletişim aracı hâline getirmektir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

İkna Psikolojisi Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün

İş hayatında etkili iletişim kurmak ve karşı tarafı gönüllü biçimde harekete geçirmek için gerekli psikolojik dinamikleri anlamayı amaçlar. İkna, yalnızca bir görüşü kabul ettirmek değil; güven oluşturmak, doğru mesajı doğru şekilde sunmak ve karşılıklı kazanım yaratmaktır. Bu program, ikna sürecinin bilimsel temellerini iş yaşamına uyarlayarak katılımcılara uygulanabilir yöntemler sunar.

Eğitim kapsamında algı yönetimi, karar verme süreçleri, bilişsel önyargılar ve davranışsal tetikleyiciler ele alınır. Katılımcılar; mesajlarını hedef kitleye uygun biçimde yapılandırmayı, karşı tarafın ihtiyaç ve motivasyonlarını analiz etmeyi öğrenir. Ayrıca beden dili, ses tonu ve kelime seçiminin ikna üzerindeki etkisi uygulamalı çalışmalarla değerlendirilir.

Program süresince vaka analizleri ve rol canlandırmaları yapılır. Amaç, ikna tekniklerini manipülasyon aracı olarak değil; etkili ve etik iletişim yöntemi olarak kullanabilmektir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Geri Bildirim Kültürü: Yapıcı Geri Bildirim Verme ve Alma



Fiziki | Online | 1 Gün

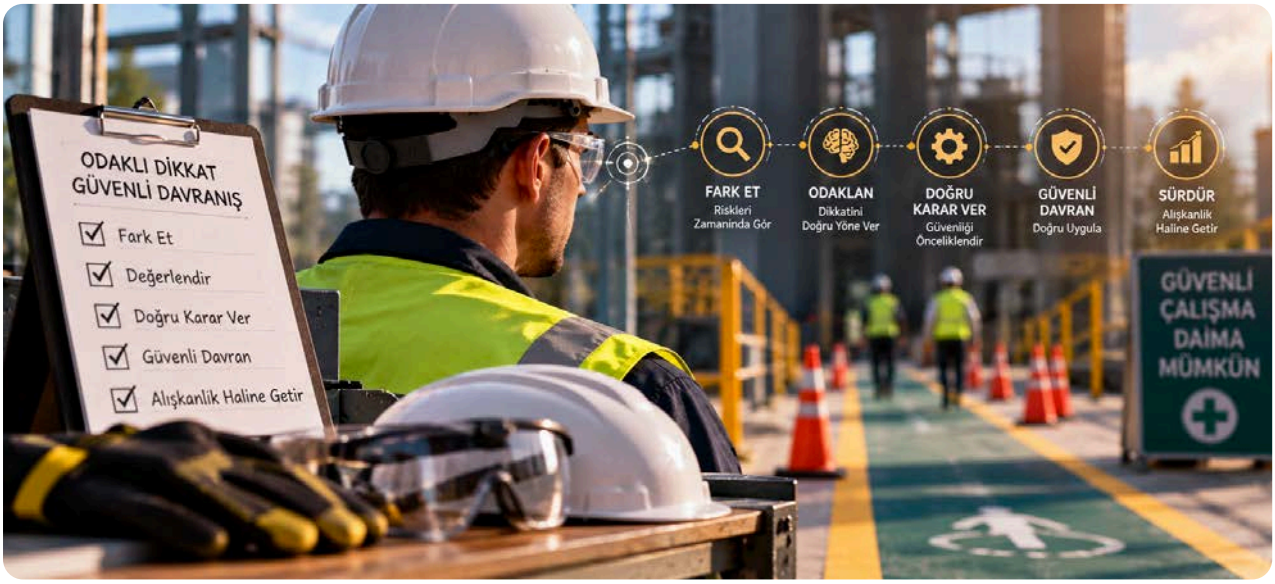
Bu eğitim, kurum içinde açık iletişimi güçlendirmeyi ve gelişim odaklı bir çalışma ortamı oluşturmayı amaçlar. Geri bildirim doğru verildiğinde performansı artırır, motivasyonu destekler ve güven ortamı oluşturur. Ancak yanlış ifade edilen ya da zamansız paylaşılan geri bildirimler çatışma ve direnç yaratabilir.

Program kapsamında geri bildirimin amacı, doğru zamanlama ve yapılandırılmış geri bildirim modelleri ele alınır. Katılımcılar; gözleme dayalı, somut ve çözüm odaklı geri bildirim verme tekniklerini öğrenir. Ayrıca geri bildirim alırken savunmaya geçmeden dinleme, anlamlandırma ve gelişim fırsatına dönüştürme yöntemleri üzerinde durulur.

Eğitim süresince rol canlandırmaları ve vaka çalışmaları yapılır. Amaç, geri bildirimi yalnızca performans değerlendirme aracı olmaktan çıkarıp sürekli gelişimi destekleyen bir iletişim kültürü hâline getirmektir. Böylece ekip içi güven ve iş birliği güçlenir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Odaklı Dikkat İle Güvenli Davranış Geliştirme Eğitimi



Fiziki 1-2 Gün

İş kazalarının çoğu dikkatin dağılmasıyla başlar. Bu eğitimde, zihinsel odaklanmanın iş güvenliğiyle olan bağı açıklanır ve bilinçli farkındalıkla güvenli davranış alışkanlıklarının nasıl geliştirileceği öğretilir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Çatışma Yönetimi ve Zor İnsanlarla Başa Çıkma



Fiziki 1-2 Gün

Bu eğitim; iş hayatında karşılaşılan çatışmaları yapıcı şekilde yönetmeyi, zorlayıcı iletişim durumlarında doğru yaklaşımı geliştirmeyi ve farklı kişi ve davranış biçimleriyle etkili iletişim kurmayı amaçlar. Katılımcıların çatışmaları büyütmeden çözebilmesi, sağlıklı sınırlar oluşturabilmesi ve çözüm odaklı iletişim becerilerini geliştirmesi hedeflenir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Etkin Dinleme ve Etkili İletişim Eğitimi



Fiziki 1-2 Gün

İyi bir takımın sırrı, sadece beceride değil; iletişimde gizlidir. Bu program, açık, dürüst ve bağ kuran iletişimi merkeze alarak, ekip içi etkileşimleri güçlendirmeyi amaçlar.

Kurumsal başarının temel taşlarından biri, doğru ve etkili iletişim becerileridir. Kurumlar, çalışanlarının mesajlarını açık, anlaşılır ve güvenilir şekilde iletebilmesini sağlayarak hem ekip içi koordinasyonu hem de müşteri ilişkilerini güçlendirir.

Etkili iletişim eğitimi programımız, katılımcıların hem sözlü hem de sözsüz iletişim becerilerini geliştirmeyi hedefler. Eğitimlerimiz, uygulama odaklı yöntemlerle, kurumsal iletişim süreçlerine doğrudan katkı sağlayan sonuçlar üretir.

İŞTE BAŞARI EĞİTİMLERİ

Öz Şefkat ve Bilinçli Farkındalık (Mindfulness)



Fiziki | Online | 1-2 Gün

Bu eğitim; katılımcıların zihinsel ve duygusal farkındalıklarını geliştirmelerini, günlük yaşamda otomatik tepkiler yerine daha bilinçli seçimler yapmalarını ve kendilerine karşı daha şefkatli bir yaklaşım geliştirmelerini amaçlar.

Mindfulness uygulamaları aracılığıyla anda kalma, stresli durumları fark etme ve iş yaşamında daha dengeli bir yaklaşım geliştirme becerilerinin desteklenmesi hedeflenir.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ



Satış alanındaki eğitimler kurum çalışanları özelinde firmanın iş alanına özel tasarlanan müşteri odağında satın alma davranışlarına saygılı, yeni pazarlama anlayışı ile profesyonel satış davranışını bütünleştirebilen, mükemmeli amaçlayan düşünce ve eylemin oluşmasına katkı sağlamak amacıyla tasarlanmıştır.

Pazarlama eğitimleri ile ürünlerinizi nasıl geliştireceğinizi, pazarlayacağınızı öğrenecek, hedef kitlenizi doğru şekilde tanıyacak ve müşteri sadakatini nasıl artıracağınızı öğreneceksiniz.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Müşteri Deneyiminde Fark Yaratmak



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Beklentileri Anlamak, Her Temas Noktasında Değer Yaratmak.

Bu eğitim, katılımcıların değişen müşteri beklentilerini anlamalarını, hizmet süreçlerini müşterinin gözünden değerlendirmelerini ve her temas noktasında fark yaratan deneyimler tasarlamalarını amaçlar. Müşteri memnuniyetinin ötesine geçerek güven, bağlılık ve sürdürülebilir müşteri ilişkileri oluşturulması hedeflenir.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Satışta Çatışma ve Toplantı Yönetimi



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim; satış ve pazarlama profesyonellerinin müşteri, ekip ve iş ortaklarıyla yaşanan çatışmaları etkin şekilde yönetmelerini ve toplantıları daha verimli, planlı ve sonuç odaklı yürütmelerini amaçlar. Katılımcıların iletişim becerilerini güçlendirerek, farklı görüş ve beklentileri yönetmeleri ve satış süreçlerine değer katan sonuçlar elde etmeleri hedeflenir.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Müşteri Memnuniyeti ve Bağlılığı Yaratma



Fiziki | Online | 2 Gün

Bu eğitim, müşteri memnuniyetini kalıcı müşteri sadakatine dönüştürmeyi amaçlayan stratejik bir yaklaşım sunar. Günümüzde müşteriler yalnızca kaliteli ürün veya hizmet beklemez; aynı zamanda değer gördükleri, anlaşıldıkları ve güven duydukları bir deneyim ister. Bu nedenle memnuniyet düzeyi, sürdürülebilir satış başarısının temel göstergelerinden biridir.

Program kapsamında müşteri beklentilerini anlama, temas noktalarını yönetme ve müşteri geri bildirimlerini analiz etme konuları ele alınır. Katılımcılar; memnuniyet ölçüm yöntemlerini kullanmayı, hizmet kalitesini artıracak aksiyon planları oluşturmayı ve müşteri deneyimini iyileştirmeyi öğrenir. Ayrıca müşteri memnuniyetini müşteri sadakatine çevirmek için uygulanabilecek stratejik iletişim ve ilişki yönetimi teknikleri üzerinde durulur.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Müşteri Odaklı Satış Yönetimi



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim; satış süreçlerini müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda yönetmeyi, müşteri odaklı satış yaklaşımını geliştirmeyi ve sürdürülebilir müşteri ilişkileri oluşturmayı amaçlar.

Katılımcıların müşteriyi doğru anlamaları, ihtiyaçlara uygun değer sunmaları ve satış sürecini müşteri deneyimiyle bütünleştirmeleri hedeflenir.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Satışta Müzakere Teknikleri Yönetimi



Fiziki | Online | 2 Gün

Bu eğitim; satış süreçlerinde müşterinin ihtiyaç ve beklentilerini doğru anlamayı, müzakere sürecini etkin şekilde yönetmeyi ve karşılıklı değer yaratan sonuçlara ulaşmayı amaçlar.

Katılımcıların satış görüşmelerinde ikna ve müzakere becerilerini geliştirerek, rekabetçi iş ortamında daha başarılı ve sürdürülebilir satış sonuçları elde etmeleri hedeflenir.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Profesyonel Satış Teknikleri Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Günümüz iş dünyasında sürdürülebilir büyümenin en kritik adımlarından biri, satış ekiplerinin sistematik ve ölçülebilir bir beceri setine sahip olmasıdır.

Bizler, kurumların satış performansını yalnızca anlık hedeflerle değil, uzun vadeli yetkinliklerle güçlendirmeyi amaçlıyoruz. Bu doğrultuda hazırladığımız eğitimler, profesyonel satış teknikleri odağında, gerçek saha dinamiklerine uygun şekilde tasarlanmıştır.

Satış sadece bir ürün ya da hizmet sunmak değil, doğru iletişimle güven inşa etmek ve sürdürülebilir müşteri ilişkileri kurmaktır.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Satış Mühendisi Yetiştirme Programı



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu program, teknik bilgi ile satış becerisini bir araya getirerek mühendislik altyapısına sahip profesyonellerin ticari başarı elde etmelerini amaçlar. Teknik ürün ve hizmetlerin satışında yalnızca ürün özelliklerini bilmek yeterli değildir; müşteri ihtiyacını doğru analiz etmek, çözümü doğru konumlandırmak ve güven inşa etmek gerekir. Bu program, teknik uzmanlığı satış stratejisiyle bütünleştirir.

Program kapsamında teknik satış süreci, ihtiyaç analizi, çözüm sunumu ve değer temelli satış yaklaşımı ele alınır. Katılımcılar; teknik bilgiyi müşterinin anlayacağı dile dönüştürmeyi, karmaşık ürünleri sade biçimde anlatmayı ve rekabetçi avantaj noktalarını öne çıkarmayı öğrenir. Ayrıca teklif hazırlama, fiyatlandırma yaklaşımı ve müzakere süreçleri üzerinde durulur.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Bayi, Acente ve Şube Yönetiminde Satış ve Performans Başarısı



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Hedefleri Netleştirmek, Ekipleri Güçlendirmek ve Sonuçları İyileştirmek.

Bu eğitim; bayi, acente ve şube ağlarının ortak hedefler doğrultusunda yönetilmesini, satış ve hizmet performansının ölçülebilir hâle getirilmesini ve ekiplerin kuruma bağlılığının güçlendirilmesini amaçlar. Katılımcıların performans göstergelerini doğru belirlemeleri, sonuçları düzenli takip etmeleri ve gelişim alanlarına yönelik etkili aksiyonlar oluşturmaları hedeflenir.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

B2B Pazarlama Eğitimi



Fiziki | Online | 2 Gün

Bu eğitimin temel amacı, katılımcıların B2B pazarlamayı stratejik bir disiplin olarak ele alabilmelerini sağlamaktır.

Eğitim sonunda katılımcıların;

- B2B pazarlama modellerini ve yaklaşımlarını doğru şekilde değerlendirebilmesi
- Hedef pazar ve müşteri segmentlerini net biçimde tanımlayabilmesi
- Satış ve pazarlama süreçleri arasındaki ilişkiyi yönetebilmesi
- Dijital dünyada B2B markalar için etkili iletişim ve kanal stratejileri oluşturabilmesi
- Funnel mantığını anlayarak müşteri yolculuğunu daha verimli yönetebilmesi

beklenmektedir.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Go-to-market Stratejisi Eğitimi



Fiziki | Online | 2 Gün

Bu eğitimi, bir ürün ya da hizmetin hedef pazara en doğru konumlandırma ile sunulmasını sağlayacak sistematik bir yol haritası oluşturmayı amaçlar. Güçlü bir ürün geliştirmek tek başına yeterli değildir; doğru hedef kitleye, doğru kanallar aracılığıyla ve doğru mesajla ulaşmak gerekir. Bu eğitim, pazara giriş sürecini planlı ve ölçülebilir bir yapıya kavuşturur.

Program kapsamında hedef pazar analizi, müşteri segmentasyonu, değer önerisi oluşturma ve konumlandırma stratejileri ele alınır. Katılımcılar; rakip analizi yapmayı, farklılaşma noktalarını belirlemeyi ve satış ile pazarlama ekiplerini ortak bir strateji etrafında hizalamayı öğrenir. Ayrıca fiyatlandırma yaklaşımı, dağıtım kanalları seçimi ve lansman planı oluşturma süreçleri üzerinde durulur.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Dijital Pazarlama ve Stratejisi Eğitimi



Fiziki | Online | 2 Gün

Günümüz iş dünyasında pazarlama, klasik yöntemlerin ötesine geçerek dijitalleşen müşteri deneyimlerini anlamayı ve buna uygun stratejiler geliştirmeyi gerektirir.

Dijital pazarlama eğitimi programımız, katılımcıların dijital dünyadaki değişimleri takip ederek pazarlama faaliyetlerini daha etkili ve sonuç odaklı yönetmelerini sağlar. Bu program, uygulamalı yaklaşımıyla teoriyi pratiğe dönüştürür ve gerçek iş senaryoları üzerinden deneyim kazandırır.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Satış Ekibinde Duygusal Dayanıklılığın Gücü



Fiziki 1-2 Gün

Satış dünyası, yalnızca hedeflerle değil, aynı zamanda yoğun duygularla da şekillenir. Bu eğitim, satış profesyonellerinin zorluk anlarında nasıl sağlam kalabileceğini, duygularını nasıl yöneteceğini ve stres altında nasıl yüksek performans gösterebileceğini öğretir.

Eğitimin Uygulama Yöntemi

- Gerçek satış senaryoları üzerinden vaka analizi
- Rol oynama (rol play) egzersizleri ile zorlayıcı müşteri ve itiraz yönetimi pratiği
- Sahadan gerçek örneklerin paylaşılması ve birlikte çözüm önerileri geliştirme
- Kısa anket veya mini testlerle stres kaynaklarını tespit etme
- Satış toplantılarında uygulanacak hızlı duygu regülasyonu teknik kartları geliştirme
- Mikro koçluk oturumları ile kişisel direnç planı hazırlama

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Yeni Pazarlama Stratejisi Nöropazarlama Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim, pazarlamayı daha yaratıcı yapmayı değil; daha etkili, daha sakin ve daha sonuç odaklı hale getirmeyi amaçlar.

Ne Kazandırır?

- İnsanların neden durduğunu, kaçtığını veya ertelediğini anlar.
- Beklentiyi, sosyal kanıtı ve fiyat algısını bilinçli tasarlamayı öğrenir.
- Karar anını zorlamadan aksiyon yaratacak şekilde kurgular.
- Pazarlama ve iletişim çalışmalarını davranışa ve iş çıktısına bağlar.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Mağazada Satış Becerileri Eğitimi, Tekstil Sektörü



Fiziki | Online | 2 Gün (2 x 3 Saat)

Eğitimin amacı, satış danışmanlarının değişen müşteri beklentilerini doğru anlamalarını; müşterilerle güvene dayalı iletişim kurmalarını ve satış sürecini bilinçli şekilde yönetmelerini sağlamaktır.

Katılımcıların ihtiyaç analizi, ürün sunumu, deneme kabini yönetimi, tamamlayıcı satış, müşteri itirazlarını karşılama ve satış kapama konularındaki becerilerinin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Mağazada Güçlü Liderlik | Satış, Ekip ve Performans Yönetimi



Fiziki | Online | 2 Gün (2 x 6 Saat)

Başarılı mağaza yöneticisi yalnızca operasyonu takip eden kişi değil; satışa yön veren, ekibin potansiyelini geliştiren ve müşteri deneyimini sahada yöneten liderdir.
Bu eğitim, mağaza yöneticilerinin satış, ekip, motivasyon ve performans yönetimi becerilerini güçlendirerek mağaza hedeflerini sürdürülebilir sonuçlara dönüştürmelerini amaçlamaktadır.

Mağaza yöneticilerinin operasyonel yöneticilikten satış ve insan odaklı mağaza liderliğine geçişlerini desteklemektir.
Katılımcıların ekiplerini ortak hedefler doğrultusunda yönlendirmeleri, satış performansını günlük olarak takip etmeleri, çalışanlara anlık koçluk yapmaları ve mağaza içindeki müşteri deneyimini geliştirmeleri hedeflenmektedir.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Satışta Değer Odaklı Danışmanlık Yaklaşımı



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Satış profesyonellerine hedef müşterinin değer olgusunu belirleyerek o değeri sunarak satış yapma becerisi kazandırmak.

Eğitim, müşteri ihtiyaçlarını doğru analiz etmekten, çözüm odaklı teklif geliştirmeye ve ikna edici iletişim tekniklerine kadar kapsamlı bir perspektif sunar.

Katılımcılar, satış süreçlerinde fiyat yerine değer yaratmaya odaklanarak daha uzun süreli ve güçlü müşteri ilişkileri kurmayı öğrenirler.

SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

Satışa Güçlü Başlangıç | Yeni Başlayanlar İçin Temel Satış Becerileri



Fiziki | Online | 4 Gün (4 x 3 Saat)

Satış alanına yeni adım atan çalışanların müşterilerle güvenli, doğru ve profesyonel iletişim kurmalarını sağlayan uygulamalı bir başlangıç programıdır.

Bu eğitimin amacı, satış alanında ilk kez görev alacak veya kısa süre önce çalışmaya başlamış katılımcılara satış sürecinin temel adımlarını anlaşılır ve uygulanabilir bir şekilde kazandırmaktır.

Katılımcıların müşteriyi doğru karşılamaları, ihtiyaçları etkili sorularla anlamaları, ürün veya hizmetleri müşterinin beklentilerine uygun biçimde sunmaları, temel itirazları karşılamaları ve satış görüşmesini güvenle sonuçlandırmaları hedeflenmektedir.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ



Kurumların sürdürülebilir başarısı için yönetim kadrolarının sahip olduğu yetkinlikler ve liderlik becerileri en önemli unsurdur.

Değişen dünyada yeni ve sürekli gelişen teknolojiler ile değişimin çok hızlı olması, rekabetin artması gibi nedenlerle kendini ve ekibini iyi tanıyan, ekip ve iş yönetiminde yüksek performans ve başarılı sonuçlara odaklanan, yönetimsel kararlarda etkin ve başarılı yöneticilere ihtiyaç hızla artmaktadır. Bu eğitimler yöneticilere ve yönetici adaylarına, günümüz etkin yönetim tekniklerini ve liderlik yaklaşımının aktararak, uygulama ve vaka analizlerine dayanan çalışmalarla katılımcıların yöneticilik ve liderlik becerilerini geliştirmeyi hedefler.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Değer Yaratan İş Modeli Tasarımı



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Müşteri İhtiyacından Sürdürülebilir Büyümeye

Daha girişimcilik odaklı bir alternatif olarak “Fikirden Güçlü İş Modeline” adı da kullanılabilir. Ancak kurumsal hedef kitle açısından “Değer Yaratan İş Modeli Tasarımı” daha kapsayıcıdır.

Bu eğitim; katılımcıların müşterilerin gerçek ihtiyaçlarını anlayarak güçlü bir değer önerisi geliştirmelerini ve bu öneriyi kârlı, uygulanabilir ve sürdürülebilir bir iş modeline dönüştürmelerini amaçlar. Katılımcılar, mevcut veya yeni iş fikirlerini İş Modeli Kanvası ve Değer Önerisi Kanvası üzerinden bütünsel olarak değerlendirme fırsatı bulur.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Ekip Yönetimi ve Liderlik Eğitimi



Fiziki | Online | 2 Gün (6 Saat)

Yöneticilik ve Liderlik yetkinliklerinin ele alındığı, farklı bakış açılarının benimsendiği, takım olmanın önemi ile liderliğe bakış konularında gelişim sağlanacaktır.

Günümüz iş ortamında kurumların sürdürülebilir başarısı, stratejilerin uygulanabilirliğinden çok, bu stratejileri hayata geçirecek insan kaynağını yönlendiren güçlü karar vericilere bağlıdır. Organizasyonların geleceğini şekillendiren bu yetkinlik, tesadüfi bir beceri değil; doğru yöntem ve sürekli gelişimle inşa edilen bir değerlendirme, iletişim ve yönlendirme disiplinidir. Bizler, ekiplerin potansiyelini açığa çıkaran, kurum kültürünü güçlendiren ve iş sonuçlarına etki eden gelişim süreçleri tasarlayarak şirketlerin yönetim yetkinliklerini sürdürülebilir şekilde ileri taşımayı hedefliyoruz.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Liderlikte Koçluk Becerileri Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Günümüz liderliğinde yöneticiden beklenen yalnızca işi takip etmesi, karar vermesi ve çözüm üretmesi değildir.
Etkili liderlik; çalışanların düşünmesini, sorumluluk almasını, kendi çözümlerini geliştirmesini ve potansiyellerini ortaya koymasını desteklemeyi de gerektirir.

Bu eğitim, katılımcıların profesyonel koç olmalarını değil; liderlik rollerinde koçluk yaklaşımını ve temel koçluk becerilerini kullanabilmelerini amaçlar.

Katılımcıların etkin dinleme, güçlü soru sorma, farkındalık yaratma, gelişim odaklı geri bildirim verme ve çalışanların sorumluluk alma kapasitelerini destekleme becerilerini geliştirmeleri hedeflenir.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Kurum Kültürü ve Takım Çalışması Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim, çalışanların kurum kültürünü oluşturan değerleri ve davranışları anlamalarını, ortak hedefler doğrultusunda etkili biçimde birlikte çalışmalarını ve güçlü bir takım anlayışı geliştirmelerini amaçlar. Programla kurum içindeki güven, iletişim, iş birliği, aidiyet ve ortak sorumluluk bilincinin güçlendirilmesi hedeflenir.

Eğitimde kurum kültürünün çalışan davranışlarına ve iş sonuçlarına etkisi, etkili takım çalışmasının temel unsurları, takım içindeki roller, güvene dayalı iletişim, farklılıkların yönetimi ve çatışmaların yapıcı biçimde çözülmesi ele alınır. Uygulamalarla katılımcıların bireysel katkılarını takımın ve kurumun ortak hedefleriyle ilişkilendirmeleri sağlanır.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Çatışma ve Toplantı Yönetimi Eğitimi



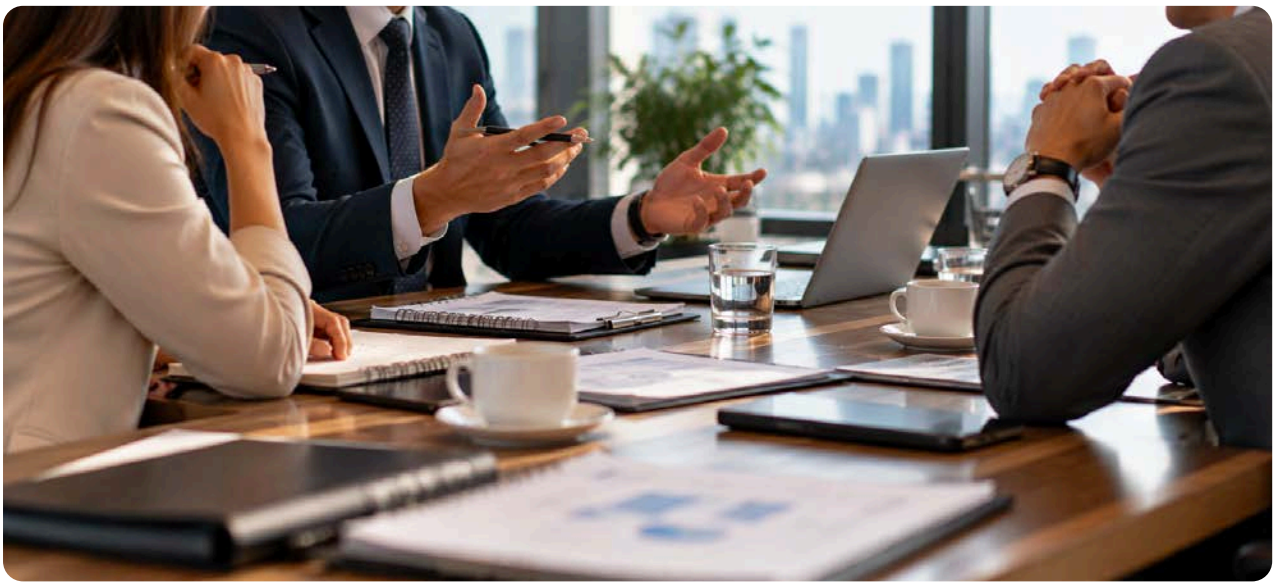
Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim; yöneticilerin ve ekip liderlerinin iş ortamında karşılaşılan çatışmaları yapıcı şekilde yönetmelerini ve toplantıları daha etkin, verimli ve sonuç odaklı yürütmelerini amaçlar.

Katılımcıların iletişim, problem çözme ve karar alma becerilerini geliştirerek ekip performansına katkı sağlamaları hedeflenir.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Müzakere Teknikleri Yönetimi Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim; iş hayatında karşılaşılan müzakere süreçlerini etkin şekilde yönetmeyi, karşı tarafın ihtiyaç ve beklentilerini doğru anlamayı ve farklı durumlara uygun iletişim ve ikna yöntemlerini kullanmayı amaçlar.

Katılımcıların müzakerelerde sorunları çözerek, karşılıklı fayda sağlayan ve sürdürülebilir sonuçlara ulaşmaları hedeflenir.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Stratejik Pazarlama Planlaması Eğitimi



Fiziki | Online | 2 Gün (12 Saat)

Bu eğitim, katılımcıların pazar koşullarını, müşteri beklentilerini ve rekabet ortamını analiz ederek kurumlarının hedeflerine uygun, ölçülebilir ve uygulanabilir bir pazarlama planı hazırlamalarını amaçlar. Pazarlama faaliyetlerinin günlük kampanyalardan çıkarılarak uzun vadeli büyüme hedefleriyle ilişkilendirilmesi hedeflenir.

Eğitimde pazar ve rekabet analizi, hedef müşteri seçimi, konumlandırma, pazarlama hedeflerinin belirlenmesi, kanal ve iletişim stratejilerinin oluşturulması, bütçelendirme ve performans ölçümü ele alınır. Katılımcılar, eğitim boyunca kendi kurumlarına veya örnek bir işletmeye yönelik stratejik pazarlama planı geliştirir.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Etkili Liderlik ve Ekip Motivasyonu Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim, yöneticilerin liderlik becerilerini geliştirmelerini, çalışanların farklı ihtiyaçlarını anlamalarını ve ekiplerini ortak hedefler doğrultusunda motive edebilmelerini amaçlar. Katılımcıların yalnızca işleri yöneten değil; güven oluşturan, çalışanları geliştiren ve performansı destekleyen liderler hâline gelmeleri hedeflenir.

Eğitimde yöneticilik ve liderlik arasındaki fark, liderlik tarzları, çalışan motivasyonu, etkili iletişim, yetki devri, geri bildirim ve performans yönetimi ele alınır. Katılımcılar, farklı çalışan profillerine ve iş koşullarına göre liderlik yaklaşımlarını uyarlamayı öğrenir.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Yöneticiler İçin Etkili Geri Bildirim ve Bire Bir Görüşmeler



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu eğitim, yöneticilerin ekip arkadaşlarıyla gerçekleştirdikleri bire bir görüşmeleri daha planlı, güvene dayalı ve sonuç odaklı hâle getirmelerini amaçlar.

Katılımcıların olumlu davranışları güçlendiren, gelişim alanlarını açıkça ortaya koyan ve çalışan performansını destekleyen geri bildirimler verebilmeleri hedeflenir.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Etkili Yönetim Becerileri: İş, Ekip ve Performans Yönetimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu eğitim, yöneticilerin iş süreçlerini planlama, ekiplerini doğru yönlendirme ve performansı sürdürülebilir biçimde yönetme becerilerini geliştirmeyi amaçlar. Katılımcıların yöneticilik rollerini daha bilinçli üstlenmeleri, öncelikleri doğru belirlemeleri ve ekipleriyle birlikte sonuç üretmeleri hedeflenir.

Eğitimde yöneticinin değişen rolü, hedef ve öncelik yönetimi, görev dağılımı, yetki devri, ekip iletişimi, motivasyon, karar alma ve performans yönetimi ele alınır. Katılımcılar, yöneticilikte karşılaştıkları günlük sorunlara yönelik uygulamalar ve örnek vakalar üzerinden çözüm geliştirir.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Yöneticiler İçin Veriye Dayalı Karar Alma ve Strateji Geliştirme



Fiziki | Online | 1 Gün

Bu eğitim, yöneticilerin kurumsal verileri doğru yorumlayarak daha hızlı, güvenilir ve ölçülebilir kararlar almalarını amaçlar.

Katılımcıların doğru veriyi belirleme, veriler arasındaki ilişkileri anlama, önemli göstergeleri izleme ve elde edilen içgörüleri stratejik aksiyonlara dönüştürme becerilerinin geliştirilmesi hedeflenir.

Program ileri düzey teknik analizden çok, yöneticilerin veriye doğru sorular sormasına ve veriyi karar süreçlerinde etkin kullanmasına odaklanır.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

BANİ Dünyasında Strateji Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün

Bani Dünyasında Strateji eğitimi, günümüz iş dünyasının kırılgan (Brittle), kaygılı (Anxious), doğrusal olmayan (Nonlinear) ve anlaşılması güç (Incomprehensible) yapısını ifade eden BANI kavramı çerçevesinde liderlerin ve yöneticilerin stratejik bakış açılarını yeniden yapılandırmalarını amaçlar.

Geleneksel planlama yaklaşımlarının yetersiz kaldığı, öngörülebilirliğin azaldığı ve belirsizliğin kalıcı hâle geldiği bir ortamda, strateji artık yalnızca uzun vadeli hedef belirlemekten ibaret değildir. Bu eğitim, Bani Dünyasında Strateji yaklaşımıyla stratejik düşünme, çevik karar alma, belirsizlik altında liderlik ve organizasyonel dayanıklılık geliştirme konularını bütüncül bir çerçevede ele alır.

YÖNETİM VE LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Dijital Çağda Çok Kuşaklı Ekip Yönetimi ve Psikolojik Dayanıklılık

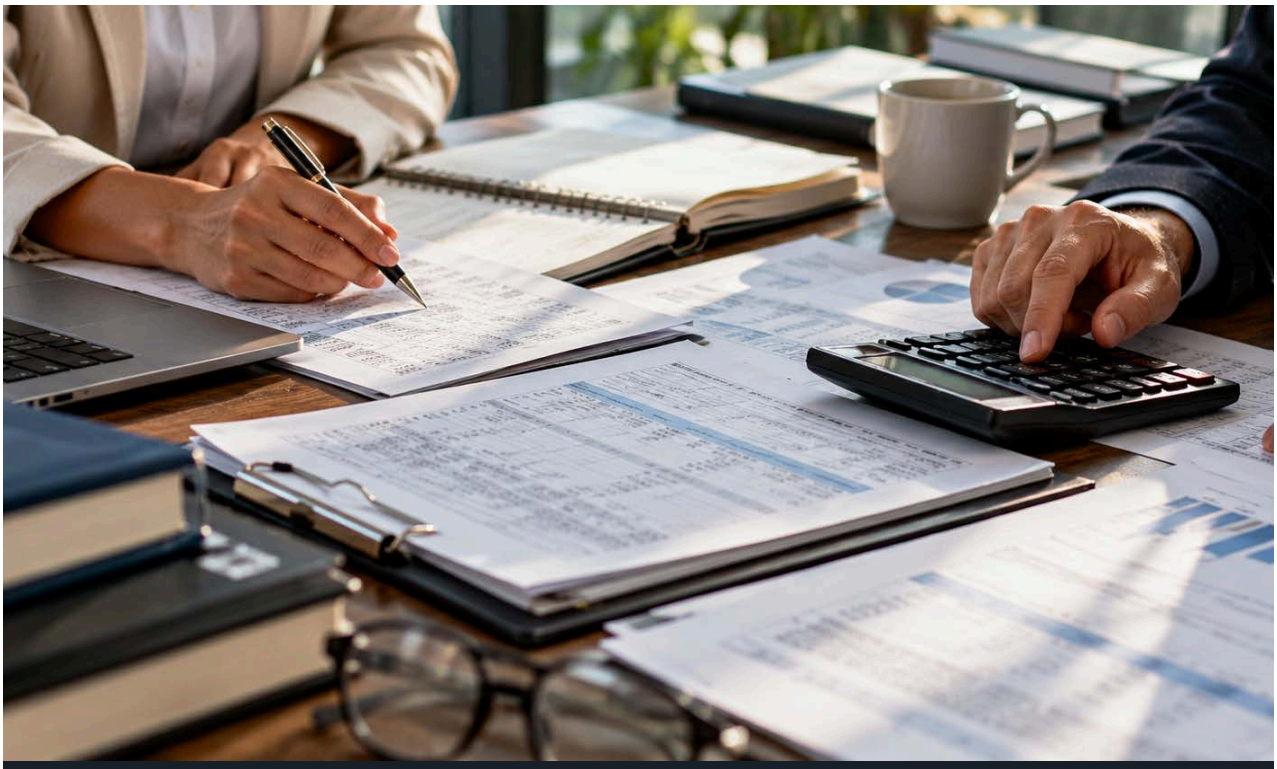


Fiziki Uygulamalı Eğitim 1-2 Gün

Bu eğitim, yöneticilerin farklı kuşaklardan ve çalışma alışkanlıklarından gelen çalışanları ortak hedefler etrafında buluşturmalarını, dijital dönüşüme uyumlu bir ekip kültürü oluşturmalarını ve değişim karşısında psikolojik olarak dayanıklı takımlar geliştirmelerini amaçlar.
Katılımcıların kuşak farklılıklarını çatışma nedeni olarak değil, takımın deneyim ve bakış açısı çeşitliliğini güçlendiren bir kaynak olarak yönetmeleri hedeflenir.

Eğitimde çok kuşaklı ekiplerin beklentileri, iletişim ve çalışma tarzları, dijital araçlara uyum, takım içi güven, kuşaklar arası çatışmalar ve psikolojik dayanıklılık ele alınır. Grup çalışmaları, iletişim simülasyonları, ortak değer haritalama ve örnek vakalarla yöneticilerin uygulama becerileri geliştirilir.

MUHASEBE VE FİNANS EĞİTİMLERİ



İş dünyasında doğru kararlar almak, finansal verileri doğru yorumlamayı ve maliyetleri stratejik bir bakış açısıyla yönetmeyi gerektirir. Muhasebe ve Finansal Eğitimler kapsamında sunulan eğitimlerle finansal okuryazarlık, finansal analiz, değer zinciri yönetimi ve stratejik maliyet yönetimi konularında bilgi ve yetkinliklerinizi geliştirebilirsiniz.

Uygulamalı ve iş hayatına yönelik içeriklerle hazırlanan eğitimler; finans ve muhasebe profesyonellerinin yanı sıra yöneticiler ve finans dışı birimlerde görev yapan çalışanların finansal bakış açısını güçlendirmeyi ve daha bilinçli iş kararları almalarını desteklemeyi amaçlar.

MUHASEBE VE FİNANS EĞİTİMLERİ

Finansal Okuryazarlık Eğitimi



Fiziki | Online | Firma Özelinde Plan

Finansal okuryazarlık, iş hayatında alınan kararların finansal sonuçlarını anlayabilme ve temel finansal verileri doğru yorumlayabilme yetkinliğidir. Günümüzde bu yetkinlik yalnızca finans ve muhasebe departmanlarında çalışan profesyoneller için değil; şirket sahipleri, yöneticiler, girişimciler ve farklı departmanlarda karar alma sorumluluğu bulunan çalışanlar için de önemli bir gereklilik haline gelmiştir.

Finansal Okuryazarlık Eğitimi, katılımcıların temel finans kavramlarını öğrenmelerini; gelir tablosu, bilanço ve nakit akış tablosu gibi temel finansal tabloları okuyabilmelerini; bütçe, kârlılık, finansal planlama ve iç kontrol süreçlerini daha doğru değerlendirebilmelerini amaçlar.

MUHASEBE VE FİNANS EĞİTİMLERİ

Finansal Analiz Eğitimi



Fiziki | Online | 12 Saat

Bu eğitim, finansı yalnızca rakamlardan ibaret görmeyen; şirketin nasıl para kazandığını, nakdin nasıl yönetildiğini ve alınan iş kararlarının finansal sonuçlarını anlamayı hedefleyen uygulamalı bir finans eğitimidir. Katılımcılara finansal tablolar, bütçe, nakit akışı, finansal analiz ve kârlılık perspektifinden bütünsel bir bakış açısı kazandırmayı amaçlar.

Finansal konuların iş süreçlerindeki etkisini daha iyi anlamak, finansal verileri doğru yorumlamak ve iş kararlarını finansal bakış açısıyla değerlendirmek isteyen yöneticiler, uzmanlar ve profesyoneller için uygundur. Özellikle finans dışı birimlerde görev yapan ve finansal tablolar, bütçe, nakit akışı ve finansal analiz konularında yetkinliklerini geliştirmek isteyen çalışanlara yöneliktir.

MUHASEBE VE FİNANS EĞİTİMLERİ

Maliyet Düşürme Stratejileri Eğitimi



Fiziki | Online | 10 Saat

Bu eğitim; günümüzün keskin rekabetçi dünyasında şirketlerin rekabet gücünü ve üstünlüğünü koruyabilmek adına maliyetleri düşürmeye çalışırken geleneksel yöntemden stratejik yönteme geçme refleksini ; Porter'ın Değer Zinciri modeli üzerinden temel düzeyde kazandırmayı amaçlamaktadır.

Program, "her maliyet eşit değildir" ilkesinden hareket eder: bazı maliyetler değer yaratır, bazıları israftır.
Amaç, körü körüne tasarruf yapmak değil; şirketin rekabet gücünü ve kârlılığını koruyarak maliyetleri stratejik önceliklere göre optimize etmek, kârlılığı sürdürülebilir kılmaktır.
Kar formülünün günümüz iş dünyasındaki yeni formülünü anlatmaktadır.

MUHASEBE VE FİNANS EĞİTİMLERİ

Bilanço Okuryazarlığı Eğitimi



Fiziki | Online | 12 Saat

Bu eğitim, Tek Düzen Hesap Planı'nın mantığından başlayarak, mizan kontrolünden bilanço denkliğine, gelir tablosu analizinden temel düzey finansal oran yorumlamasına uzanan kapsamlı bir yol haritası sunar.

Amacımız, bilanço ve gelir tablosundaki her bir kalemin işletmenin finansal sağlığına etkisini okuyup yorumlayabimesi.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EĞİTİMLERİ



Kurumsal sürdürülebilirlik eğitimlerimiz; ESG uyumluluğu, yeşil dönüşüm, karbon ayak izi yönetimi, sürdürülebilir iş stratejileri ve iklim riskleri üzerine kapsamlı içerikler sunar.

Şirketlerin çevresel ve sosyal etkilerini iyileştirmesine, rekabet gücünü artırmasına ve uluslararası standartlara uyum sağlamasına yardımcı olur.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EĞİTİMLERİ

Şirketler İçin ESG Farkındalık Eğitimi



Fiziki | Online | Yarım Gün (3 Saat)

ESG (çevresel, sosyal, yönetişimsel) kriterlerinin iş dünyasındaki rolünün anlaşılması, şirketlerin sürdürülebilirlik yaklaşımını stratejik bir perspektiften değerlendirebilme becerisinin kazandırılması, kurumların finansal – operasyonel – itibari riskler açısından ESG ile uyumlu hale gelmesinin öneminin aktarılması amaçlanır.

Çevresel etki kadar sosyal yapıyı, çalışan refahını, etik yönetimi ve kurumsal kültürü de içeren bütünsel sürdürülebilirlik yaklaşımının benimsenmesi hedeflenir.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EĞİTİMLERİ

Yazılım ve Bilişim Sektörü İçin Sürdürülebilirlik Ve ESG Farkındalık Programı



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim; yazılım ve bilişim sektöründe faaliyet gösteren kurumların sürdürülebilirlik ve ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) kriterleri hakkında farkındalık kazanmalarını amaçlar.

Katılımcıların teknoloji geliştirme, dijital altyapı ve iş süreçlerinin çevresel ve sosyal etkilerini değerlendirmeleri, sorumlu teknoloji uygulamalarını benimsemeleri ve sürdürülebilirlik yaklaşımını kurumsal süreçlerle ilişkilendirmeleri hedeflenir.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EĞİTİMLERİ

Sağlık ve Medikal Sektörü İçin Sürdürülebilirlik Ve ESG Farkındalık Programı



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim; sağlık ve medikal sektöründe sürdürülebilirlik yaklaşımını ve ESG kriterlerini anlamayı, çevresel ve sosyal etkileri değerlendirmeyi ve sürdürülebilir iş uygulamalarına yönelik farkındalık geliştirmeyi amaçlar.

Katılımcıların sürdürülebilirlik ilkelerini sektörün iş süreçleriyle ilişkilendirerek kurumsal sorumluluk ve uzun vadeli değer yaratma süreçlerine katkı sağlamaları hedeflenir.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EĞİTİMLERİ

Şirketler İçin Sürdürülebilirlik Farkındalığı



Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

Bu eğitim; sürdürülebilirlik ve ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) kavramlarını iş dünyası perspektifinden ele alarak şirketlerin değişen beklentileri, riskleri ve fırsatları anlamalarını amaçlar.

Katılımcıların sürdürülebilirliğin kendi iş süreçleri ve kararlarıyla ilişkisini kurmaları, kurumlarının gelişim alanlarını fark etmeleri ve sürdürülebilirlik yolculuğu için temel bir yol haritası oluşturmaları hedeflenir.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EĞİTİMLERİ

Sürdürülebilir İş Modeli ve Değer Önerisi Tasarımı (Müşteri, Büyüme ve Yatırımcı Perspektifiyle)



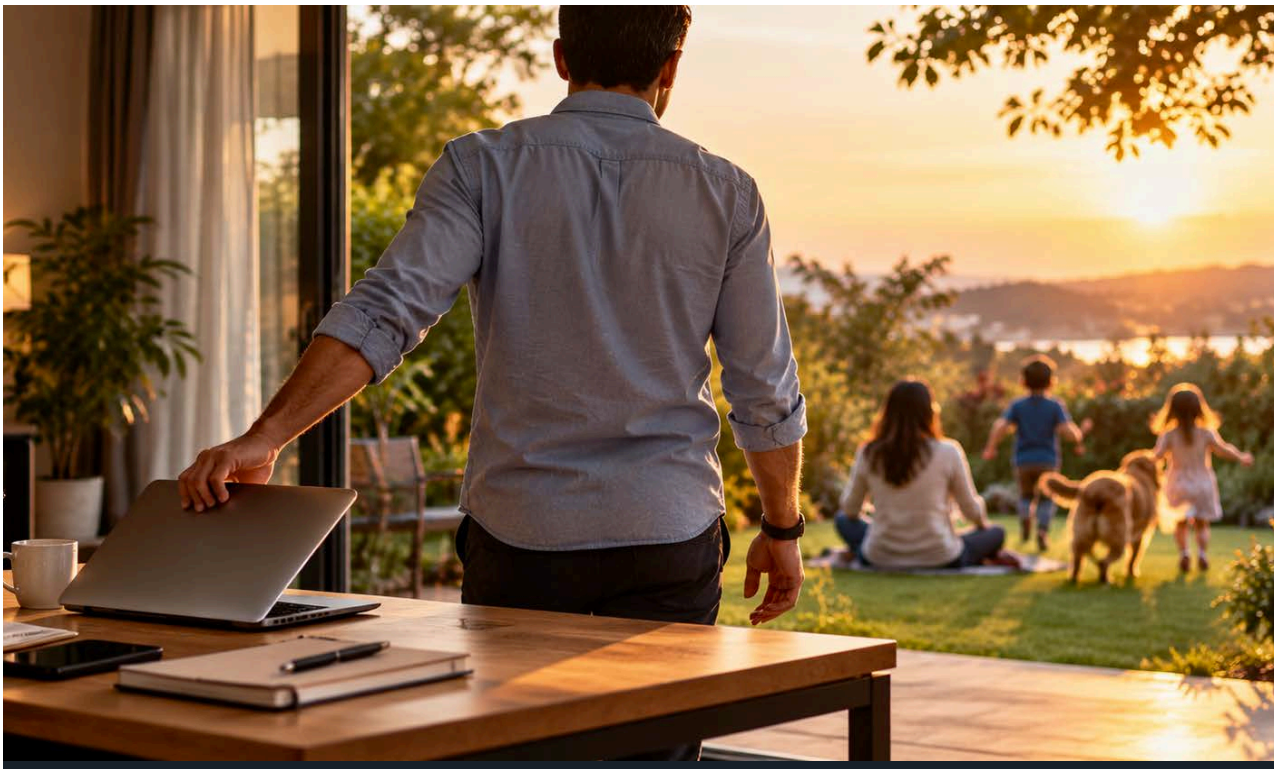
Fiziki | Online | 1 Gün (6 Saat)

İyi bir fikriniz var. Peki gerçekten çalışan bir iş modeliniz var mı?

Müşteriniz neden sizi tercih etsin? İş modeliniz büyümeyi taşıyabilir mi? Rakiplerinizden gerçekten farklılaştığınız alan ne? Ve yarın bir yatırımcı karşınıza oturduğunda, sizin henüz kendinize sormadığınız hangi soruyu sorabilir?

Bu eğitim, girişimcilerin ve yeni ürün geliştiren ekiplerin fikirlerine yalnızca ürün gözüyle değil; müşteri, pazar, değer önerisi, iş modeli, büyüme, sürdürülebilirlik ve olası yatırımcı perspektifinden bakmalarını amaçlar.

YAŞAM DENGESİ EĞİTİMLERİ



Rekabete dayalı dinamiklerin hızla değiştiği ve geliştiği iş dünyasında en büyük sorunlarından biri iş yaşam dengesini kurmaktır. Profesyonelleşme arttıkça iş yaşam ve iş aile dengesini kurmanın önemi artar.

İş-yaşam, iş-aile dengesi eğitimlerinin amacı, çalışanların iş-yaşam, iş-aile dengeleri konularında farkındalık yaratarak, dengeyi sağlamalarına destek olmaktır.

YAŞAM DENGESİ EĞİTİMLERİ

Psikolojik Dayanıklılık (Resilience) Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu eğitim; bireylerin stres, belirsizlik, değişim ve zorlu yaşam koşulları karşısında psikolojik dayanıklılıklarını güçlendirmelerini amaçlar.

Katılımcıların iç kaynaklarını fark etmeleri, zorlu durumlarla daha sağlıklı başa çıkmaları, hızlı toparlanma ve uyum becerilerini geliştirmeleri ve yaşam dengelerini korumaları hedeflenir.

YAŞAM DENGESİ EĞİTİMLERİ

İletişim ve Beden Dili Eğitimi



Fiziki | Online | 1 Gün (4-6 Saat)

Bu eğitim; katılımcıların kendilerini doğru, açık ve etkili şekilde ifade etmelerini, karşılarındaki kişileri daha iyi anlamalarını ve iletişim süreçlerinde beden dilini bilinçli kullanmalarını amaçlar.

Sözlü ve sözsüz iletişimi bir bütün olarak ele alarak, daha güçlü ve sağlıklı ilişkiler kurulması hedeflenir.

REFERANSLARIMIZ







































































REFERANSLARIMIZ























































ERP
EĞİTİM & DANIŞMANLIK

BİRLİKTE GELİŞİYOR, BİRLİKTE DÖNÜŞÜYOR,
GELECEĞE DEĞER KATIYORUZ.

KURUMSAL EĞİTİMLER

KATALOĞU

www.erpegitim.com info@erpegitim.com 0530 108 01 75

erpegitim erpegitim @erpegitim

erpegitim @erpegitim erpegitim