



ISO eğitimleriyle sanayicinin yanında





Türkiye'nin en büyük ve en köklü sanayi odası olan İstanbul Sanayi Odası düzenlediği eğitim, mini MBA programları ve seminerler ile başta üye firmaları olmak üzere geniş kitlelerin ihtiyaçlarını karşılayarak rekabetçilik düzeylerini artırıyor, profesyonellerin mesleki gelişimine katkı sağlıyor.

İSO Akademi 2022 Yılında

407,5

- © 2022 yılında **41** online eğitim, **12** webinar, **2** sınıf içi eğitim, **157** Mini MBA oturumu ile toplamda **407,5** saatlik **212** eğitim gerçekleştirdik.

842



Etkinliklerimize katılan
firma sayısı

42.310



Etkinliklerimize
katılan firma
temsilcisi sayısı

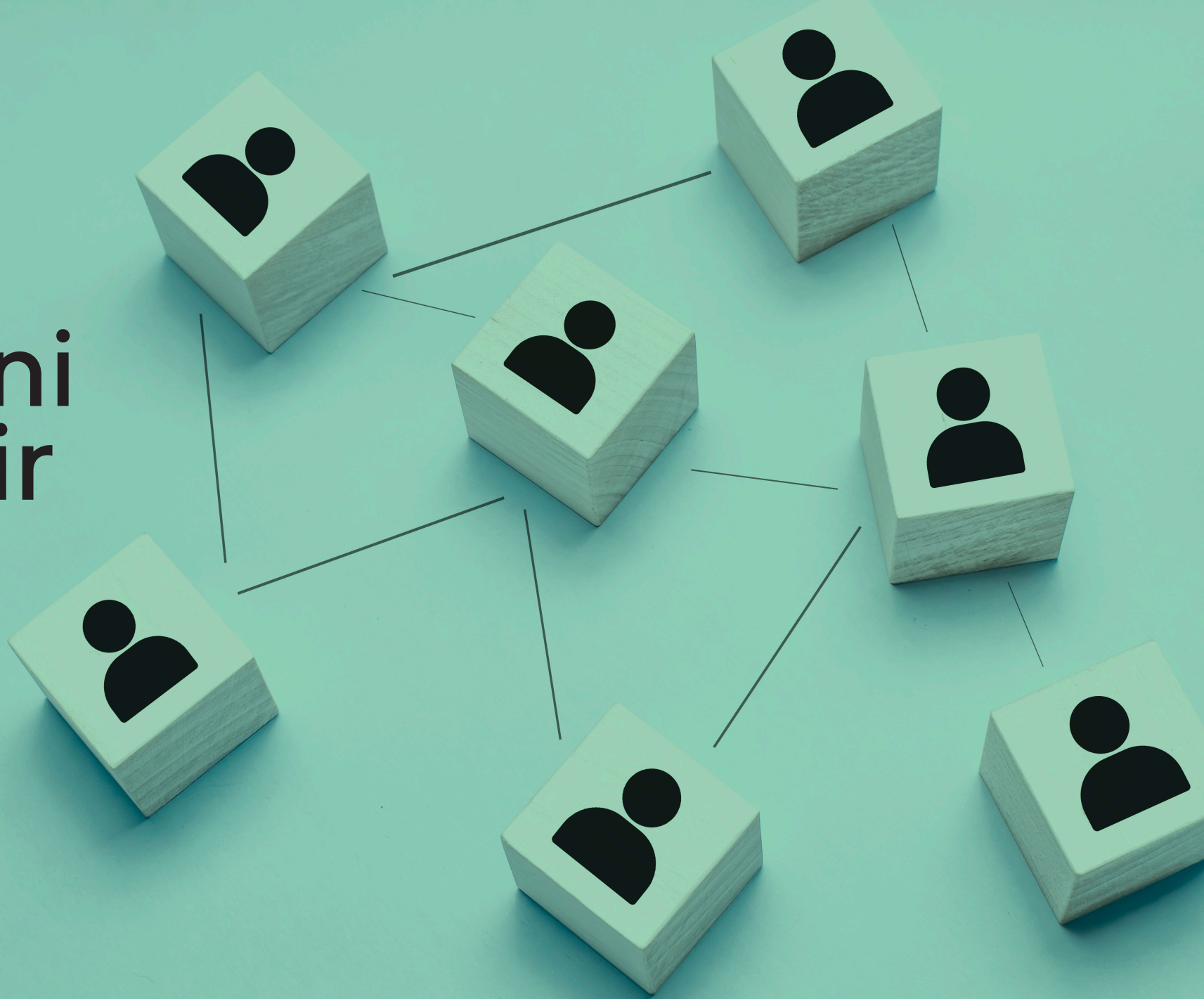
%90



Katılımcılar
arasında yapılan
değerlendirmede
ortalama
memnuniyet oranı



Kendini Geliştir



Değişim Yönetimi

Eğitim Amacı

Şirketlerin mevcut ekonomik durumdaki amaçları ve ihtiyaçları göz önüne alınarak geliştirilen eğitim programı, şirketin maksimum potansiyelini ortaya çıkarmak için değişim sürecinin anlaşılmasını kolaylaştırmak, yönetim terimleri üzerinde ortak anlayış geliştirmek, üst düzey yöneticiler ile ekip üyelerinin yönetim stillerini anlamak, dönüşüme liderlik etmek için olumlu ortam yaratmayı amaçlamaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Değişimin ve etkisinin değerlendirilmesi
- + Eleştirel düşünme yöntemi
- + Sorunları tespit edip çözmek ve sürekli değişimi uygun bir şekilde ele almak
- + Yönetimin 4 ana rolü
- + Etkili çözüm geliştirmek
- + Başarılı dönüşüm için atılacak adımlar
- + Dönüşüm çabalarının başarısız olmasının temel nedenleri

Hedef Kitle: Yönetici ve tüm kadrolardaki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Kriz yönetim becerileri, sürekli değişim, çözümçül yaklaşım

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Duygusal Dayanıklılık ve Çeviklik

Eğitim Amacı

Yaşam akıp giderken değişen dinamikler karşısında duygusal açıdan çok hızlı düşebilir ve düştüğümüz noktada çok kalırsak yaşam kalitemizi olumsuz etkileyebiliriz. İhtiyacımız olan şey, nasıl hızla ayağa kalkacağımızı bilmektir. Eğitimde yeni çağın yetkinlikleri arasında kabul edilen “Duygusal Dayanıklılık ve Çeviklik” alanında farkındalık yaratmak amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Kendini tanıma
- + Algı konumları
- + Beynimizin yolları
- + Duygularını tanıma
- + Duygusal dayanıklılık yolculuğu
- + Duygusal çeviklik üzerine bir formülü

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Algı, farkındalık, duygusal çeviklik

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Duygusal Zeka

Eğitim Amacı

Eğitimde daha doyumlu ve daha başarılı bir yaşam yolunda, duygularınızın sizin için ne kadar önemli olduğuna dair bilgilendirme yapılacaktır. Kim olduğumuzdan, hangi mesleğe ve nasıl bir kişiliğe sahip olduğumuzdan bağımsız olarak duygularımız yaşamlarımızı etkiler. Çünkü yaşamımızı davranışlarımız, davranışlarımızı ise duygularımız şekillendirir. Duygusal zeka, duyguların gücünü anlayabilme ve yönetebilme becerisidir ve geliştirilebilir.



Eğitim İçeriği

- + Kendimizi ve diğerlerini anlamak
- + Kendimizi ve ilişkilerimizi yönetmek

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Duygusal zeka, farkındalık, ilişki yönetimi, empati

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Etkili Zaman Yönetimi

Eğitim Amacı

Katılımcıların kritik ve acil işleri düzenleme teknikleri hakkında bilgi sahibi olmalarını ve zaman yönetimi engellerini aşmalarını sağlamak için eski alışkanlıklarının farkındalığını geliştirmek, hatalı alanlarını düzelterek performanslarını artırıcı yönde ajanda oluşturabilmelerini desteklemek.



Eğitim İçeriği

- + Zaman kavramı ve zaman algısı
- + Zaman pareto ilişkisi
- + Zaman yönetiminin çözüm anahtarları
- + Kişiliğimizin zaman yönetimi anlayışı

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Zaman yönetimi, ajanda, verimliliği arttırma,

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Farkındalık (Mindfulness)

Eğitim Amacı

Farkındalık bireylerde düşünebilme kabiliyetinin kontrolünün sağlamasına, kendi gücünü, yaratıcılığını, yeteneklerini fark ederek hem iş hem de özel hayatında başarı ve mutluluğa ulaşılmasında destek verir ve alan açar. Eğitimimizde, duyguları izleyebilme, öfkemizi ve tepkilerimizi kontrol edebilme yetisi kazanma, iş hayatı ve özel hayatımızdaki bilgi akışını, paylaşımını daha etkin hale getirme ve aynı amaç ve hedef doğrultusunda hep birlikte hareket etme konularında bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Farkındalık nedir?
- + Neden farkında olmalıyız?
- + Ben (davranışsal) farkındalık
- + Nefes ve beden farkındalık ile anda olmak
- + Sağ ve sol beyin farkındalık
- + Duygusal farkındalık
- + Zihinsel farkındalık
- + Bilinçaltı farkındalık
- + İlişkilerde davranışsal farkındalık
- + İş hayatında ve kurduğum ilişkilerde farkındalık

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Duygu kontrolü, iletişim, zihinsel farkındalık, duygusal farkındalık

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Hikaye Anlatıcılığı

Eğitim Amacı

Katılımcıların, sadece bilgi veren aktarımlar yerine, duyguya dokunan ve akılda kalan, fark yaratan aktarımlar kurgulanabilmeleri amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + İfadede yaratıcılık
- + Konuşmada doğaçlama nasıl yapılır?
- + Linguistik aktivite nedir? Gelişebilir mi?
- + Supleksler neden gereklidir?
- + Hazırlıklı hikayeler / Storytelling
- + Neden hikaye anlatıcılığı?
- + Hikaye nasıl kurgulanır?
- + Hikaye nasıl aktarılır? (Sözel, vokal, görsel)
- + Hikaye kurgusunun adımları listesi

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Hikaye anlatıcılığı, doğaçlama, hikaye kurgusu, anlatım

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Hitabet

Eğitim Amacı

Eğitimde ofis ortamında yapacağınız bir konuşmada nelere dikkat etmemiz gerektiği, dinleyicileri tanımanın önemi, heyecanlanmamanın yolları, konuşma organizasyonu ve konuşma yaparken dikkat edeceğimiz konular ile ilgili bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Dinleyenlerin araştırılması
- + Hitabet ve beynimiz
- + Neden heyecanlanıyoruz?
- + Konuşma organizasyonu
- + Konuşma metninin yazılması
- + Büyük fikir konuşması
- + Sahne araçları

Hedef Kitle: Yönetici ve yönetici adayları, çalışma ekipleri, proje ekipleri

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: hitabet, iletişim becerileri, konuşma hazırlığı, heyecan yönetimi

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İletişim Becerileri ve Çatışma Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitimde katılımcıların iletişim becerilerinin artırılması, iletişim ortamının, karmaşaya, anlaşmazlığa ve belirsizliğe dönüştüğü kriz ortamlarını ve çatışmaları çözebilecek teknik ve organizasyonel becerilerini ortaya çıkarması amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + İletişim nedir, etkin bir iletişim nasıl olmalıdır?
- + İletişim çeşitlerinin bize öğrettikleri
- + Uyumlu bir iletişimin planlanması ve kontrolünün sağlanması
- + İletişim engellerini aşabilmek için sorumluluklarımız
- + İletişimi yönetebilmek
- + İletişim çatışmaları
- + Kurumsal iletişim noktaları belirleme ve çatışma yönetimi
- + Liderlik ve yönetici sorumluluğundaki iletişim becerilerimiz
- + Çatışma nedir? Etkileri nelerdir?
- + Çatışma sebeplerinin analiz edilmesi
- + Davranış biçimlerinin analizi ve etkileri

Hedef Kitle: Yönetici, yönetici adayları ve tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: motivasyon, etkili iletişim, analiz, liderlik becerileri, iletişim becerileri

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İngilizce İş Yazışmaları

Eğitim Amacı

Eğitimde İngilizce iş yazışmalarında detaylı mail ve iş yazışmaları için gerekli olan teknikler hakkında bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + İngilizce yazışma teknikleri
- + Yazışma formatları
- + Hitap kelimeleri
- + Kapanış cümleleri
- + Kısaltmalar, kalıplar
- + Örnek uygulamalar

Hedef Kitle: Yönetici, yönetici adayları ve tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: İngilizce hitap kelimeleri, teknikler, İngilizce kısaltmalar

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İş Hayatında Mindfulness

Eğitim Amacı

Mindfulness kavramını anlamak ve deneyimlemek, kendini tanıyabilmek ve potansiyelini fark etmek, iç sinyallerimizi anlamak ve takip edebilmek, önyargısız zihin ve potansiyelini keşfetmek.



Eğitim İçeriği

- + Mindfulness ve hikayesi
- + Neuro-bilim, yeni keşifler ve araştırmalar
- + Zihnimize iyi bakabilmek
- + Sol-sağ beyin dengesi
- + Duygularımızın kararlarımıza olan etkisi
- + Anda olmanın seçimlerimizdeki önemi
- + Merak eden ve önyargısız zihin ile gerçek potansiyelimize ulaşmak
- + Zihnin düşündüğünü izlemesi hali ile yaşamımızı kolaylaştırmak
- + Başkalarını suçlamak yerine kendi sorumluluğumuzu almak
- + Yaşamımızdaki dış faktörlere bağlı kalmadan mutlu olmak

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Mindfulness, duygusal çeviklik, önyargı, potansiyelimizi keşfetmek

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Kendini ve Stresini Yönet

Eğitim Amacı

Bu eğitim ile katılımcıların; günlük stresleri ile başa çıkmak için temel ip uçlarını kazanmaları, değiştiremeyecekleri stres kaynaklarından daha az etkilenmeleri ve kendilerini daha iyi koruyabilmeleri için farklı teknikleri öğrenmeleri amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Stres kaynaklarına genel bakış
- + Stresin yapısı ve sonuçları
- + Kişilik yapısı ve stres
- + Stres yönetiminde nefes alma teknikleri
- + Fiziksel egzersiz ve spor
- + Stres yönetiminde küçük ipuçları

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Stres, stresle başa çıkma, nefes alma teknikleri

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Microsoft Powerpoint Temel

Eğitim Amacı

PowerPoint ile kolay anlaşılır sunumlar oluşturmak için ihtiyaç duyacağınız temel araçların ve ayarların anlatıldığı bir eğitimidir.



Eğitim İçeriği

- + PowerPoint'e giriş
- + Biçim seçenekleri
- + Nesneler ile çalışmak
- + Slaytlara nesne eklemek
- + Tablolar ile çalışmak
- + Slayt görünümünü değiştirmek
- + Slayt gösterisi

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: PowerPoint, sunum tasarımı, kaliteli görsel bulmak.

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Müzakere Becerileri

Eğitim Amacı

Eğitimde işletmelerde/kurumlarda yaşanabilecek uyuşmazlıkların çözümlenebilmesinde müzakere tekniklerinin etkili olarak kullanabilmesinin sağlanması, müzakerelerin etkili olarak yürütülmesi, farkındalığın artırılması, davranış değişikliğinin sağlanması hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Müzakerenin tanımı, kapsamı
- + Müzakerenin planlanması
- + Müzakere stratejilerinin oluşturulması ve uygulanması
- + Farkındalıklarının değerlendirilmesi
- + Uyuşmazlıkların tanımı, türleri ve çözüm yöntemleri
- + Müzakere başlangıç düzeyinin tespit edilmesi
- + Müzakere çeşitleri
- + Müzakere dinamiklerinin analizinin yapılması
- + Müzakere sürecinin analizi
- + Müzakerelerde kullanılacak taktiklerin analizi
- + Müzakerelerdeki hatalar ve dikkat edilmesi gerekenler

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Algısal farklılıkları yönetebilme, itirazları karşılayabilme ve empati kurabilme, ikna modelini etkin bir şekilde kullanabilme

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Oyunlaştırma

Eğitim Amacı

Katılımcıların bu eğitim ile oyunlaştırma temelleri hakkında bilgi sahibi olması amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Oyun dünyası ve sektörüne giriş ve temel tanımlar
- + Oyunlaştırma prensipleri ve teknikleri ile ilgili tüm yaklaşımların detaylı incelenerek analizlerin yapılması
- + Oyun temeline oturtulmuş sınıf içi ya da online eğitimlerde uygulanan mekaniklerin ve çıktıların incelenmesi

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Oyun, oyunlaştırma, oyuncu tipleri, motivasyon, oyun mekanikleri

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Sunum Becerileri

Eğitim Amacı

Bu eğitim ile katılımcıların; yapacakları sunumlarla izleyenlerin aklında gerçekten kalmasını istedikleri mesajları bırakabilmeleri, bilgilerini en iyi derecede aktarabilmeleri, güvenli bir duruş sergileyebilmeleri amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Amacına uygun sunum içerikleri hazırlamak
- + Etkin mesajlar vermek
- + Görselleri etkili kullanmak
- + Sahne kullanımı
- + Beden dili
- + Ses/nefes kontrolü
- + Sunum korkusunu yenmek ve özgüven kazanmak
- + Sunumda giriş, gelişme ve sonuç

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Sunum, beden dili, diksiyon, nefes kontrolü, sahne kullanımı

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Zihin Detoksu

Eğitim Amacı

Eğitimde katılımcılar öncelikle çocukluk dönemlerinde yaşadıklarının bugünkü hayatlarına nasıl etki ettiğini fark edecekler. Hem kendileriyle hem de diğer insanlarla olan ilişkilerinde tekrarlayan kalıpları fark ederek bu kalıplardan süzülen ve olaylar karşısında ortaya çıkan otomatik düşünceleri algılayarak, bu düşüncelerini daha gerçekçi, daha uygun ve daha yararlı hale getirmeyi öğrenecekler. Bu sayede davranışlarını ve duygularını değiştirerek hem kendileriyle olan iç ilişkilerinde hem de diğer insanlarla olan ilişkilerinde farklı bakış açıları kazanacaklardır.



Eğitim İçeriği

- + Biraz psikoloji konuşalım
- + Kendimizi daha yakından tanıyalım
- + Ben nasıl ben oldum, o nasıl o oldu?
- + İlişkilerim ve ben
- + İlişkilerimde ne kadar yetişkinim?
- + Kendi kendimize destek olabilir miyiz?
- + Acı gerçek: Düşündüğümüz her şey doğru olmayabilir

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Düşünce yönetimi, farkındalık

Eğitim Kategorisi: Kendini Geliştir

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



>>>
**Birlikte
Yap**



Değişim Yönetimi / Liderlik

Eğitim Amacı

Bu eğitimde çalışanların; organizasyonlarda değişimi etkileyen dış ve iç faktörler ile bunların organizasyonlara etkisini analiz, değişim modelleri, değişim türleri, organizasyonlarda değişime hazır olmanın ölçülmesi, değişime direnç, organizasyonlarda değişim sürecinin yönetilmesi, değişim sürecinde başarı koşulları, değişimin kurumsallaşması ve değişim liderliği hakkında bilgi sahibi olmaları amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Organizasyonlarda değişimi etkileyen dış ve iç faktörler,
- + Değişim modelleri,
- + Değişim türleri,
- + Organizasyonlarda değişime hazır olmanın ölçülmesi,
- + Değişime direnç,
- + Organizasyonlarda değişim sürecinin yönetilmesi,
- + Değişim sürecinde başarı koşulları,
- + Değişimin kurumsallaşması ve değişim liderliği

Hedef Kitle: Yönetici, yönetici adayları ve tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Liderlik, strateji, değişim, değişim türleri

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İnsan İlişkileri ve Etkili İletişim Becerileri

Eğitim Amacı

Eğitimin amacı; yaşam kalitesinin, bireysel bağlamda doyumlu yaşam sürmenin ve örgütsel performansın ön koşullarından olan başarılı insan ilişkileri ve etkili iletişim konularında farkındalık yaratmaktır.



Eğitim İçeriği

- + Kavramsal olarak iletişim
- + İletişimin insan ilişkilerindeki yeri
- + İletişim süreci
- + Sözlü ve sözsüz iletişim
- + Temel iletişim becerileri
- + Uygun ifadeler kullanma
- + Etkili iletişimin önündeki engeller
- + Açık iletişim - savunucu iletişim
- + İletişim çatışmaları ve empati
- + Öfke yönetimi
- + İletişim ve kültürel bağlam

Hedef Kitle: Yönetici, yönetici adayları ve tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Liderlik, iletişim, ilişki yönetimi, etkili iletişim, açık iletişim, öfke yönetimi

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Kişisel Liderlik

Eğitim Amacı

Bu eğitim ile katılımcıların; artan davranış esnekliği, etkin iletişim becerileri, gelişen duygusal zekâ ve özgüven ile daha etkin sonuçlara ulaşmaları amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Kişisel farkındalık
- + Kendi potansiyelimizi nasıl keşfederiz?
- + Farklı kişilik türleri
- + Zor kişiler ve durumlara karşı esneklik
- + Etkin iletişim
- + Özgüven ve öz değer

Hedef Kitle: Yönetici, yönetici adayları ve tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Empati, duygusal zeka, liderlik

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Kriz Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitimde öngörülemeyen ve olağan dışı sorunların ortaya çıkması ile karşımıza çıkan kriz ortamlarının yönetilmesine ait koordinasyonun ve uygulama tekniklerinin kazandırılması amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Kriz kavramı ve krizin özellikleri
- + Krizin nedenleri, krize götüren etmenler
- + Krizin türleri
- + Kriz yönetimi aşamaları
- + Kriz yönetimi teknikleri
- + Kriz ortamında stratejik yönetim
- + Kurumlarda kriz yönetimi
- + Yönetimdeki kriz dönemleri
- + Kriz senaryolarının hazırlanması
- + Kriz planı oluşturma
- + Kriz sonrası faaliyetler ve krizin olumsuz sonuçlarının telafisi
- + Krizden ders almak ve krizleri fırsata dönüştürmek

Hedef Kitle: Yönetici ve tüm kadrolardaki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Kriz yönetim becerileri, öngörme, planlama, stratejik yönetim, kriz planı

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Liderlik

Eğitim Amacı

Eğitimde liderlikte duyguların rolünü ön plana çıkartarak liderlikte duyguların rolünün stratejik öneminin ayrıntılı olarak katılımcılara aktarılması amaçlanmaktadır. Eğitimde ayrıca liderlik bağlamında yapılan araştırmalara ve bunların bulgularına yönelik çıktılarına yer verilecektir.



Eğitim İçeriği

- + Liderlik
- + Yönetici mi lider mi?
- + Liderlik türleri
- + Liderlik davranışı
- + Liderde olması gereken özellikleri
- + Liderlik ve yönetim
- + Liderlikte etkileşim
- + Ekip liderliği
- + Davranışsal liderlik
- + Empati
- + Problem çözme
- + Karar verme teknikleri
- + Etkili iletişim

Hedef Kitle: Yönetici ve yönetici adayları

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Analiz, yönetim, liderlik becerileri, empati, etkili iletişim

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri : Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Takım Çalışması

Eğitim Amacı

Takım halinde yaptırılan aktiviteler ile hem ekip içi iletişimi kuvvetlendirmek hem de ekip halinde çalışarak problemlerin çözümü konusunda yetkinlik kazandırılması hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Ekiplerde yönetim,
- + Ekip içinde iletişim ve ilişki boyutu,
- + Ekip üyelerine yönelik ihtiyaç analizi,
- + Ekip içinde davranış modelleri,
- + Gücün kaynakları ve kullanımı ile ekibin performansını artırmak.

Hedef Kitle: Yönetici, yönetici adayları ve tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Takım çalışması, ekip içi iletişim, davranış modelleri, ekip performansı

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Uzaktan Çalışan/Sanal Ekiplerin Etkin Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitimde, uzak ya da sanal bir takım ile çalışmanın temel zorluklarına pratik bir bakış açısı sunulurken takım performansının nasıl iyileştirilebileceği ile ilgili bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Uzak ya da sanal bir takım ile çalışmanın temel zorlukları
- + Takım performansının iyileştirilebileceği alanlar
- + Ekip yönetimi
- + İletişim becerileri

Hedef Kitle: Yönetici ve yönetici adayları, çalışma ekipleri, proje ekipleri

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Ekip yönetimi, empati, analiz, iletişim becerileri

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Uzaktan Çalışmada Performans Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitimde katılımcıların uzaktan çalışmada performans kriterleri, verimlilik, geri bildirim, performans ölçümü konuları hakkında bilgilendirilmesi amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Uzaktan çalışmada performansı ölçme kriterleri
- + Uzaktan çalışmada hedef belirlemenin önemi
- + Uzaktan çalışmada güven, geribildirim ve hesap verebilirliğin önemi
- + Uzaktan çalışmada performansı ölçmek için kullanılan platformlar, çalışan izleme yazılımları
- + Uzaktan çalışmada verimliliği artırmanın yolları
- + Uzaktan çalışmada çalışan bağlılığını sağlamanın yolları
- + Uzaktan çalışmada ödül yönetimi

Hedef Kitle: Yönetici, yönetici adayları ve tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Motivasyon, etkili iletişim, analiz, yazılımlar, verimlilik arttırma

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Uzaktan Ekip Çalışması, Motivasyonu ve Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitimde uzaktan ekip çalışması farkındalığının kazanılması ve ekiplerin motivasyonunun nasıl artırılacağına öğrenilmesi amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Yeni iş düzenleri ve mental değişimi sağlamak
- + Evde motivasyonunuzu arttırabilmek
- + Motivasyonunu arttırma teknikleri: Kısa ve uzun dönemli amaçlar belirlemek
- + Uzaktan ekip çalışması, iletişimi başarısı ve koordinasyonu için temel ipuçlar
- + Yapılması/yapılmaması gerekenler

Hedef Kitle: Yönetici, yönetici adayları ve tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Motivasyon, etkili iletişim, analiz, koordinasyon, yeni iş düzenleri

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Y ve Z Kuşağını Yönetmek

Eğitim Amacı

Eğitimde diğer kuşaklardan alışkanlık ve çalışma tarzı açısından farklılık gösteren Y kuşağını elde tutabilmek ve Y kuşağı ile doğru iletişim kurabilmek adına modern yönetim yaklaşımları çerçevesinde lider yöneticilik bilgi ve becerilerini etkileşimli bir ortamda katılımcılara kazandırmak amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Kuşak teorisi
- + Günümüzde yaşayan kuşaklar
- + X, Y ve Z kuşağı
- + Küreselleşme ve Y kuşağı
- + Y ve X kuşağı farklılıkları
- + Y kuşağının beklentileri
- + Y kuşağını yönetmek için yöneticinin yapması gerekenler
- + Y kuşağının öğrenmesi gerekenler

Hedef Kitle: Yönetici, yönetici adayları ve tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Empati, liderlik, kuşaklar arası iletişim

Eğitim Kategorisi: Birlikte yap

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İşine Bağlan



Analitik Düşünme ve Problem Çözme

Eğitim Amacı

Eğitimimizde, katılımcıları temel analitik ve yaratıcı düşünme yetkinlikleri ile tanıştırmak, hem iş hayatlarında hem de özel hayatlarında karşılaştıkları problemlere karşı etkili bir problem çözme yaklaşımı sergilemelerine yardımcı olmayı sağlamak, “Problem Çözme Davranışı” temellerini uygulamalar dâhilinde katılımcılar ile paylaşmak amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Düşünme tarzları konusunda bilgi sahibi olmak
- + Analitik düşünme tarzını uygulamaları ile benimsetmek
- + Problem çözme süreci ve yöntemleri konusunda farkındalık sağlamak
- + Yaratıcılık ve farklı bakış açısını harekete geçirmek
- + Etkin karar bir karar verme süreci için akış oluşturmak

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Analitik düşünme, problem çözme, yaratıcılık, karar verme

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Aile Şirketleri ve Kurumsallaşma

Eğitim Amacı

Eğitimimiz ile aile şirketlerinin kurumsallaşması konusunda, üst yönetime farkındalık kazandırılması ve kendi durumunu analiz edebilmesinin sağlanması amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Aile şirketlerindeki doğal yapılanma
- + Doğal liderlik
- + Vizyon ve misyon
- + Yetersizlikler görev dağılımı
- + Kurumsallığa geçişin basamakları
- + Kurumsallığı anlamak ve sindirmek
- + Profesyonellik
- + Sistem yaratmak
- + Denetlemek ve takip etmek
- + Değişim ve dönüşümün getirdiği zorluklar
- + Güçler dengesi, olgunlaşma, tutumlar
- + Değişim ve dönüşümün getirdiği faydalar
- + Kurumsallık öncesi-sırası-sonrasında yapılması gerekenler
- + Öncesinde yapılması gerekenler
- + Sırasında yapılması gerekenler
- + Sonrasında yapılması gerekenler
- + Kurumsallığa geçiş Stratejisi

Hedef Kitle: Aile Şirketleri yönetici ve yönetici adayları

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Kurumsallaşma, değişim, süreç yönetimi, sistem yaratma, denetleme

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Atık Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitimimizde endüstriyel sektörlerden kaynaklanan, gerek çevre üzerinde gerekse canlılar için önemli riskler oluşturan tehlikeli atıkların tanımı, arıtımı, bertarafı ve yönetimi ile bu atıklar ile ilgili ulusal/uluslararası yasal düzenlemeler konularında bilgi vermek ve farkındalık yaratmak hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Atık yönetim piramidi
- + Atık yönetimi nasıl yapılmalıdır
- + Endüstri kaynaklı tehlikeli atıklar
- + Tehlikeli atıkların yönetimi ve bertarafı
- + Yasal düzenlemeler ve ilgili yönetmelikler

Hedef Kitle: Çevre Mühendisleri, firmalarda ilgili çalışanlar
Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat
Odak Noktaları: Atık yönetimi, tehlikeli atık, yasal düzenlemeler
Eğitim Kategorisi:İşine bağlan
Eğitim Yeri: Sanal Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Çalışan Bağlılığı

Eğitim Amacı

Çalışan Bağlılığı Eğitimi ile ilgili İK profesyonellerine bir altyapı ve pratik bilgiler kazandırmak, çalışan bağlılığının etmenleri, çalışan bağlılığının ölçülme yöntemleri ve çalışan bağlılığının faydaları üzerine bilgilendirmek amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Çalışan bağlılığının tanımı
- + Çalışan bağlılığını sağlayan etmenler
- + Çalışan bağlılığının faydaları
- + Çalışan bağlılığının ölçülmesi
- + Çalışan bağlılığının dünyada durumu

Hedef Kitle: İnsan Kaynakları çalışanları
Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat
Odak Noktaları: Analiz, aidiyet duygusunun arttırılması, ölçümleme, çalışan bağlılığı
Eğitim Kategorisi: Birlikte yap
Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Dahilde İşleme Rejimi

Eğitim Amacı

Eğitimde, dahilde işleme rejimi, uygulamaları, dahilde işleme izin verilecek haller, izinle ve belgeler hakkında bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Dahilde işleme rejimi (DİR) nedir?
- + Dahilde işleme rejiminin önemi, avantajları
- + Belgenin elektronik ortamda alınması
- + Dahilde işleme rejimi uygulamaları
- + Kapasite raporunun önemi
- + Eşdeğer eşya kullanımı
- + Yurt içi alımlar / belgeden belgeye yurt içi alımlar
- + İhracat sayılan satış ve teslimler
- + DİR indirimli teminat uygulamaları
- + Yan sanayici kullanımı
- + Aracı ihracatçı kullanımı
- + Dahilde işleme izni verilecek haller
- + Belge DİİB / İzin Dİİ Müracaatı elektronik ortamda “dahilde işleme izin belge” proje hazırlanması
- + Belge / izin süreleri - ek süreler
- + COVID-19 mücbir sebep kapsamında ek süre
- + İhracatın gerçekleştirilmesi
- + TEV - telafi edici vergi uygulamaları
- + DİR kapatma müracaatı
- + DİR ihracatın gerçekleştirilmemesi - DİR tedbirlerine uyulmaması durumu
- + İkincil işlem görmüş ürünler

Hedef Kitle: Aile Şirketleri yönetici ve yönetici adayları

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Kurumsallaşma, değişim, süreç yönetimi, sistem yaratma, denetleme

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Deprem

Eğitim Amacı

Eğitimde temel bilgi ve kavramlar başlığı altında ilk 72 saat, afetin tanımı, tehlike, risk gibi kavramları ve bu kavramların birbirleri ile ilişkileri, afet yönetimi, afetlerin etkileri ile yaşam çevremizdeki riskler aktarılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Afetler öncesi
- + Afetlerle mücadelede temel bilgi ve kavramlar
- + Yaşam çevremizdeki riskler afet bilinci kültürü afet hazırlıklarında toplumsal güç birliği
- + Yaşam çevremizdeki risklerin azaltılması
- + Yapısal olmayan riskleri azaltmak
- + Aile afet ve acil durum planı
- + Toplanma alanı ve buluşma yerleri
- + Özel ihtiyaç ve özel ilgi grupları
- + Afet sırası
- + Doğru davranış şekilleri
- + Afetler sonrası ilk saatler

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak noktaları: Acil durum, deprem bilinci, riskler, alınacak önlemler

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Dış Ticarete Akreditif Uygulamaları

Eğitim Amacı

Eğitimde akreditif analizi, akreditif vesaik hazırlanması, akreditiflere ilişkin usuller ve uygulama kuralları, akreditif metninde bulunması gereken bilgiler, akreditifin sağladığı faydalar ve kabul kredili-karşılıklı ticaret ile ilgili konularda bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Dış ticarete ödeme şekilleri
- + Peşin ödeme, çeşitleri, uygulamaları
- + Mal mukabili ödeme, çeşitleri, uygulamaları
- + Vesaik mukabili ödeme, çeşitleri, uygulamaları
- + Akreditif
- + Konsinye ve diğer ödeme yöntemleri, uygulamaları
- + Akreditifli ödeme
- + Swift mesajları
- + Uluslararası swift mesajlarının özellikleri
- + Swift mesajı okuma teknikleri
- + Akreditif mektupları (MT 700)
- + Akreditif açtırma teklif mektubunun hazırlanması ve masrafları
- + Akreditif metninin açıklanması
- + Akreditif belgelerinin analizi
- + Akreditifte rezerv

Hedef Kitle: Firmaların ihracat birimlerinde çalışanlar, dış ticaret ile ilgilenen herkes
Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat
Odak noktaları: Akreditif, ödeme çeşitleri, swift, konsiye, analiz
Eğitim Kategorisi:İşine bağlan
Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Dış Ticarete Gümrük Mevzuat Uygulamaları

Eğitim Amacı

Eğitimde işletmelerin yurt dışı pazarlarda ihracat kapasitelerini arttırmak amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Gümrük mevzuatı güncel bilgiler
- + Mücbir sebep – gümrük yönetmeliği
- + İhracı kayda bağlı mallara ilişkin tebliğ değişikliği
- + İhracı yasak ve ön izne bağlı mallara ilişkin tebliğ değişikliği
- + Dahilde işleme rejimi
- + Hariçte işleme rejimi
- + Destek yönetim sistemi
- + Yetkilendirilmiş yükümlü belge başvuru süreleri
- + Menşe şahadetnamesi ve özel menşe (form-A) belgelerinin elektronik ortamda düzenlenmesi
- + İlave gümrük vergileri
- + Ayniyet tespiti işlemleri

Hedef Kitle: Firmaların ihracat birimlerinde çalışanlar, dış ticaret ile ilgilenen herkes
Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat
Odak noktaları: Gümrük, vergi, dahilde işleme, destek yönetim, yetkilendirilmiş yükümlü belge
Eğitim Kategorisi:İşine bağlan
Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Dış Ticarete Hedef Pazar Araştırması

Eğitim Amacı

Eğitimimizde, katılımcı firmaların ihracat kapasitesinin geliştirilmesi, hedef pazar tespiti yöntemleri ve ihracat pazarlaması için bilgi sistemlerinin öğrenilmesi amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Hiper rekabet-rekabet istihbaratı-dış ticaret istihbaratı
- + Ticari bilgideki değişim
- + Dış ticaret mesleğindeki değişim ve ihracatın özel kuvvetleri
- + Hedef pazar tespiti
- + Hedef pazarda derinlikli araştırma
- + Rakip, müşteri ve alan istihbaratı
- + Hedef pazar tespiti uygulaması
- + Hedef pazar seçimi kriterleri ve belirleyici 4 ana güç
- + Hedef firmaların ve ağırlık merkezinin tespiti
- + Hedef firmaların tespiti için veri tabanlarının belirlenmesi
- + Hedef firmaların seçim kriterleri
- + Hedef firmaların bilgilerinin alınacağı kaynakların seçimi
- + Rakip istihbaratı teknikleri
- + Ticari bilgi ve istihbarat kaynakları

Hedef Kitle: Firmaların ihracat birimlerinde çalışanlar, dış ticaret ile ilgilenen herkes

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak noktaları: Hedef pazar, tespit, analiz, istihbarat, ticari bilgi

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri

Eğitim Amacı

Eğitimde ödeme teslim şekilleri ayrıntılı olarak anlatılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Teslim şekilleri
- + Teslim şekillerinin dayanağı ve amacı
- + Tarafların yükümlülükleri
- + Yasal teslim noktası
- + Riskin geçişi
- + Masraf ve maliyetin taraflar arasındaki dağılımı
- + Teslim şekillerinin E, F, C, D grup olarak tanıtımı
- + Dış ticarete ödeme şekilleri ve taşıdıkları riskler

Hedef Kitle: Firmaların ihracat birimlerinde çalışanlar, dış ticaret ile ilgilenen herkes

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak noktaları: Teslim şekilleri, riskler, risk, tarafların yükümlülükleri, masraf ve maliyet

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Dönüşüm ve Performans Artırımı

Eğitim Amacı

Eğitimimizde şirket portföyü değerlendirilmesi, tam performans potansiyelinin tespiti, tam performansa ulaşmak için dönüşüm yapısının kurulması hakkında bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Şirket portföyü değerlendirilmesi
- + Şirket bünyesinde bulunan alt şirket, ürün, kanal gibi yapıların finansal performans ve stratejik önemlerinin değerlendirilmesi
- + Tam performans potansiyelinin tespiti devam edilecek
- + Tam performans potansiyellerinin tespiti
- + Potansiyele ulaşmak için gereken adımların belirlenmesi
- + Tam performansa ulaşmak için dönüşüm yapısının kurulması

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak noktaları: Şirket portföyü, dönüşüm, değerlendirme, tespit, finansal performans

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Endüstriyel Tasarım

Eğitim Amacı

Eğitimimiz firmalarda tasarım altyapısını güçlendirmeyi, daha sistematik bir hale getirmeyi, endüstriyel tasarımın katma değeri yüksek ürün geliştirme ve uluslararası rekabetteki önemi doğrultusunda bu alandaki gelişmeleri izleyebilme, uygulama ve liderlik yapabilme yeteneğini kazandırmayı amaçlamaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Ürün tasarım altyapısını güçlendirme
- + İnovasyon odaklı ürün geliştirme süreçleri
- + Bölgesel ve küresel rekabet için tasarım stratejileri geliştirme
- + Endüstriyel tasarım odaklı rakip ve pazar analiz prensipleri
- + Tasarım uygulamalarında belirsizliklerin yönetilmesi
- + Endüstriyel tasarım süreçleri ve iş modelleri oluşturma

Hedef Kitle: Tasarım uzman ve yöneticileri, tasarım ile ilgilenen herkes

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak noktaları: Tasarım, iş modeli oluşturma, rekabet, tasarım stratejileri, belirsizliklerin yönetilmesi

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Finansal Okur – Yazarlık

Eğitim Amacı

Eğitimde finansal tabloların nasıl yorumlanacağı, finansal işlemlerin analizi, para politikaları, sermaye piyasası araçları ve yatırımın temel noktaları hakkında bilgilendirme yapılacaktır. Eğitimimizde yöneticilerin ve katılımcıların finansal yetkinliklerinin geliştirilmesi, finansal yapıyı daha iyi anlamaları amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Finansal okur ve yazarlık bileşenleri
- + Makro ekonomi temel bilgilerin yorumlanması
- + Para politikaları ve Merkez Bankası
- + Başlıca yatırım ve finansman araçları
- + Sermaye piyasası araçları
- + Faiz, para ve ekonomi
- + Paranın zaman değeri
- + Krediler hakkında bilinmesi gerekenler

Hedef Kitle: Finans ile ilgilenen herkes

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 4 saat

Odak noktaları: Finans, yatırım araçları, para politikaları, faiz, sermaye piyasası araçları, krediler

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Girişimcilik

Eğitim Amacı

Eğitimde girişimciliğe dair farkındalık yaratmak, girişimciliğin temel kavramları hakkında bilgilendirme yapmak, alternatif bir yol olarak girişimciliği konumlandırmak amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Dünyada ve Türkiye’de girişimcilik
- + Ekosistem ve oyuncular/aktörler
- + Girişimcinin yol haritası
- + İş modellemesi
- + Örnekler ve rol modelleri

Hedef Kitle: Girişimciler ve girişimci adayları

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak noktaları: Girişimcilik, iş modellemesi, ekosistem, yol haritası

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İnsan Kaynakları Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitim kapsamında; entegre insan kaynakları yönetimi tanımı, önemi ve çevresel faktörler, iş analizlerinin rolü, insan kaynakları planlaması ve seçimi, eğitim ve geliştirme, performans değerlendirme, kariyer yönetimi, ücret ve ücret yönetiminin önemi hakkında bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Entegre insan kaynakları yönetimi tanımı, önemi ve çevresel faktörler
- + İş analizlerinin rolü
- + İnsan kaynakları planlaması ve seçimi
- + İşe Alım süreçleri
- + Eğitim ve geliştirme
- + Performans değerlendirme
- + Kariyer yönetimi
- + Ücret ve ücret yönetiminin önemi

Hedef Kitle: İnsan kaynakları uzmanları ve yöneticileri

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 4 saat

Odak Noktaları: İş analizi, eğitim, işe alım, performans yönetimi, kariyer yönetimi, ücret yönetimi

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İş Değerleme, Ücret ve Prim Sistemi Kurma

Eğitim Amacı

Eğitimde iş analizlerinin ve iş değerlemelerinin yapılarak, yetkinlik bazlı, kurumsal kaynakları doğru ve etkin kullanan, bir ücret politikası oluşturmak, organizasyonlar arası ve organizasyon içi, üretkenlik, verimlilik ve performans destekli bir ücret yönetim sistemi kurulması ile ilgili aktarım sağlanacaktır.



Eğitim İçeriği

- + İş analizlerinin yapılması ve ölçümler
- + İş süreçlerinin analizi, kayıp analizi ve organizasyonel uyum
- + İş değerlendirme
- + İş değerlendirme yöntemleri
- + İş analizleri ve değerlendirme matrisleri oluşturmak
- + Ücret yönetimi
- + Ücret politikalarının belirlenmesi
- + Ücret sisteminin kurulması
- + Ücret sistemi ve dış kaynak kullanımı
- + Yasal ve prosedürel düzenlemeler

Hedef Kitle: İnsan kaynakları uzmanları ve yöneticileri, şirket sahipleri, yöneticileri ve yönetici adayları.

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 4 saat

Odak Noktaları: İş değerlendirme, iş analizi, ücret yönetimi, ücret sistemi, prosedürler

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İş Dünyası ve Yeni Nesil Ofis Trendleri

Eğitim Amacı

Eğitimde COVID-19 döneminde ve sonrasında ofislerde dönüşümün nasıl yönetileceği, sürdürülebilirliğin nasıl sağlanacağı, yeni nesil ofislerin tasarım ve planlamasının nasıl yapılacağı, bu ofislerde hangi teknolojilerin kullanılacağına yönelik son gelişme ve trendlerin aktarılması hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Yeni iş dünyasında ofislerin değişen amacı
- + Ofislerde dönüşümü yönetme
- + Hibrit işyeri modelleri
- + Yeni nesil ofis tasarımı ve alan optimizasyonu
- + Aktivite tabanlı esnek alanlar
- + Ofislerde temassız teknolojiler
- + Akıllı ofis ve otomasyon sistemleri
- + Ofis tasarımına gömülü hijyen çözümleri

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: İşyeri modelleri, teknoloji, akıllı ofisler, ofis tasarımı

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İş Modeli Kanvası

Eğitim Amacı

Eğitimimizde katılımcıların, iş modeli kanvası bloklarını ve ilgili olan diğer önemli kavramları, örnekler ve uygulamalı bir şekilde anlatarak girişim fikrini olgunlaştırmak isteyen girişimcilerin pratik kazanmasını sağlamak amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + İş modeli kanvası nedir?
- + İş modeli kanvasına neden ihtiyaç duyulur?
- + İş modeli kanvası blokları
- + Müşteri kesitleri
- + Değer önerileri
- + Yalın kanvas vs. iş modeli kanvası
- + Diğer önemli kavramlar
- + Ürün/pazar uyumu

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 10 saat

Odak Noktaları: Kanvas, yalın kanvas, iş modeli, ürün pazar uyumu

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İş Müzakerelerinde İletişim Esasları

Eğitim Amacı

Eğitimde müzakere planlama ve yönetebilme algısal farklılıkları yönetebilme, itirazları karşılayabilme ve empati kurabilme, sert ve yumuşak müzakereci arasındaki yaklaşım farklarını anlayabilme, tedarikçiler ile ve satışta müzakerenin yönetilmesi ve sürdürülmesi, ikna modelini etkin bir şekilde kullanabilme, zor insanlarla başa çıkabilme hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Müzakere tanımları, türleri
- + Müzakerenin planlanması-müzakere aşamaları / hazırlık
- + Strateji ve taktikler
- + Müzakerenin yönetilmesi- sürdürülmesi
- + Müzakerede iletişim
- + Kaçınılması gereken kelime ve ifadeler
- + Müzakerede empati
- + Satışta müzakere
- + Tedarikçiler ile müzakere
- + Pazarlık gücünü arttırmanın 12 yolu
- + Zor insanlarla başa çıkabilmek
- + Güven ve müzakere

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak noktaları: Müzakere, empati, strateji, iletişim, zor insanlarla başa çıkabilmek

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Kaynak Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitimde sanayi kuruluşlarında su ve enerji kaynaklarının verimli kullanımına dair bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Su ve enerji kaynaklarının yönetimi, kuralları
- + Enerji tüketiminin hesaplanması
- + Sanayi kuruluşlarında enerji verimliliğini artırıcı önlemler
- + Sanayi kuruluşlarında enerji tasarruf planları nasıl hazırlanır?
- + Enerji tüketimlerinin izlenmesi ve iyileştirilmesi için izlenecek yollar
- + Enerji kaynaklarının verimli kullanması ve iyileştirme çalışmaları

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Kaynak yönetimi, enerji ve su verimliliği, kaynakların verimli kullanılması

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Kredi Derecelendirme Metodolojileri

Eğitim Amacı

Eğitimimizde BDDK kararının ve gerekliliklerinin iyi anlaşılmasını sağlamak ve rating sistemi hakkında katılımcıların bilgilendirilmesi amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + BDDK 9133 sayılı kararı
- + Farklı kuruluşların rating metodolojileri hakkında bilgilendirme ve karşılaştırma
- + Türkiye’den sektör bazlı rating örnekleri

Hedef Kitle: Yöneticiler ve finans uzmanları

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak noktaları: BDDK kararları, rating sistemi, analiz, kredi derecelendirme

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Kurum Karnesi Oluşturma ve Kurumsal Check Up

Eğitim Amacı

Operasyonların nasıl yönetildiği ve eksikleri, organizasyonların ne kadar etkin ya da yetersiz olduğu, yönetimin doğru, yerinde veya hatalı hamleleri, değerlendirme ve kontrol sürecini, nasıl uygulayacağınızı, neleri dikkate alacağınızı detaylı açıklayan bir eğitimidir.



Eğitim İçeriği

- + Organizasyonel check up
- + Operasyonel check up
- + Departman bazlı check up
- + Mali disiplin ve bütçe yönetimi
- + İnsan kaynakları ve organizasyonel gelişim
- + Kalite yönetim sistemleri ve bilgi yönetimi
- + Üretim /hizmet sistemleri
- + Araştırma geliştirme / ürün geliştirme
- + Check up sonucu puanlama

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat

Odak noktaları: Check-up, bütçe yönetimi, analiz, puanlama, raporlama

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Müşteri Deneyimi Eğitimi

Eğitim Amacı

Eğitimimizde katılımcılar müşteri deneyiminin önemini, yönetim aşamalarını, müşteri ihtiyaçlarını anlama ve duygusal deneyim yaratma konularında bilgi ve yetkinlik kazanma fırsatı bulacaklardır.



Eğitim İçeriği

- + Müşteri deneyiminin önemi
- + Müşteri deneyimi yönetimi aşamaları
- + Müşteri deneyimi dinamikleri ve bütünselliği
- + Müşteri deneyimi sürecinde ürün ve fiyat kriterleri
- + Müşterilerin ihtiyaçlarını anlamak
- + Müşterileri iyi dinlemek ve dinlediğini doğru anlamak
- + Müşteri şikayet yönetimi
- + Deneyimde farklılaşma
- + Duygusal deneyim yaratma
- + Türkiye ve dünyadan örnekler

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Müşteri deneyimi, şikayet yönetimi, duygusal deneyim, ihtiyaçların anlaşılması

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Müşteri Memnuniyeti ve Şikayet Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitimde, müşteri ilişkileri yönetiminde önemli bir yeri olan müşteri memnuniyeti sağlamak ve planlı bir müşteri şikayet yönetiminin ele alınması, olası çözüm yöntemleri üzerine çalışmak ve gerekli iyileştirmelerin sağlanması amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Müşteri kimdir ve ne ister?
- + Müşteri profilleri nasıl tanımlanmalı ve ele alınmalı?
- + Müşteri ilişkilerinde iletişim, iletişim engelleri ve çatışma yönetimi
- + Üretim ve hizmet ilkelerinde müşterinin yeri ve etkinliği
- + Müşteri memnuniyeti, istek ve ihtiyaçlarını belirlemede kullanılacak teknikler
- + Hedeflerle yönetim ve müşteri ilişkileri yönetimi
- + Müşteri bağlılığı yaratmak ve memnun müşterinin sürekliliğini sağlamak
- + Geri bildirim almak ve sorunların gecikmeden çözümünü sağlamak
- + Müşterilerle ilişkide önemli ayrıntılar, olası ciddi hatalar
- + Kayıp müşteri analizinde ölçme ve değerlendirme nasıl yapılmalı ve yönetilmelidir?
- + Müşteri memnuniyetinde pazar analizleri ve rakiplerin durumu
- + Rakip analizleri ve pazar verilerinin yönetimi
- + Müşteri şikayetleri ve müşteriden müşteriye zincirin tanımlama ve etkisini ölçme
- + İtiraz ve şikayetlerle baş edebilme
- + Müşteri ve şikayet yönetiminde hizmet kalitesinin temel kuralları
- + ISO 10002;2018 müşteri memnuniyeti ve şikayet yönetim sistem standardı ne ister?
- + Pazarlama - satış ve dış dünyada müşteri gücü
- + Marka ve imaj yönetimi

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: müşteri şikayetleri, müşteri memnuniyeti, kök analizi, şikayet yönetimi, marka ve imaj, rakip analizi

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Nöromarketing

Eğitim Amacı

Katılımcıların, tüketicilerin satın alma kararını nasıl verdikleri ve hangi aşamalardan geçtiklerini öğrenmeleri amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Neden nöropazarlamaya ihtiyaç var?
- + Nöropazarlama nedir?
- + Nöropazarlamanın uygulama alanları nelerdir?
- + Satın alma davranışı
- + Gözün algılaması ve beyinde İşlenme Süreci
- + Reklamlardan örnekler
- + Marka konumlandırma ve bilinçdışında marka algısı
- + Bilinçdışında marka konumlandırması nasıl oluşur?

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Nöropazarlama, marka konumlandırma, tüketici davranışları,

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Pazarlama

Eğitim Amacı

Eğitim genel pazarlama prensipleri konusunda uzmanlaşmak isteyen katılımcılara, modern ve bütünlük pazarlama yaklaşımları ışığında planlama ve yönetme becerisini kazandırmayı amaçlamaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Pazarlamanın amacı
- + Organizasyon içerisindeki yeri
- + Pazarlama yöneticisinin görevleri
- + Pazarlama planı hazırlama
- + Tüketici davranışı
- + Pazar araştırması
- + Pazar nedir, müşteri kimdir, tipleri
- + Ürün nedir, çeşitleri
- + Fiyatlandırma stratejileri
- + Lojistik ve tedarik zinciri yönetimi
- + Yeni ürün geliştirme
- + Pazarlama iletişiminin temelleri
- + Marka yaratma ve tutundurma
- + Uluslararası pazarlama
- + İleri pazarlama teknikleri
- + 21. yüzyılda pazarlamanın üstlendiği rol
- + Teknolojik gelişmeler doğrultusunda pazarlamanın değişen şartları
- + Marka yönetiminde güncel yaklaşımlar
- + Data base tabanlı pazarlama ve müşteri ilişkileri yönetimi
- + Dijital pazarlamada güncel trendler

Hedef Kitle: Pazarlama ile ilgilenen tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat

Odak noktaları: Pazarlama, fiyatlandırma, pazarlama planı, hedef pazar, marka yaratma, pazarlama teknikleri, marka yönetimi

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Satış ve İkna Becerileri

Eğitim Amacı

Eğitim kapsamında; satışın planlanması, müşteri analizi, nasıl bir güvenilir danışman olmaya, fiyat-değer arasındaki ilişkide karlı satış yapabilmek ve neden satın alırlar üzerine katılımcıların becerilerini ve yeni satış kavramları geliştirmeye yönelik beceri kazandırma hakkında bakış açısı kazandırılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Satış nedir?
- + Kişisel satış felsefeniz ve güvenilir danışman olmak
- + Pazarlama açısından müşteri kimdir?
- + Satmaya hazırlanın- satış yönetimi
- + Satış gücünün büyüklüğü
- + Personel seçimi ve eğitimi
- + Satış gücünün görev tanımları ve hedefleri
- + Müşteri kazanma ve geliştirme tüneli
- + Müşteri ihtiyaçlarını anlama- değer süreci
- + Satış kanalları planlama
- + Motivasyon ve sürdürülebilirlik

Hedef Kitle: Satış ekipleri ve yöneticileri

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Satış, satış yönetimi, müşteri analizi, satış kanalları

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Satışta Başarı

Eğitim Amacı

Eğitimde yeni yüzyılda müşteri tipleri ve yönetimi, satışta sunulan hizmet kalitesi ile yaratılan müşteri memnuniyeti, satışa geçiş ve satış gerçekleştirme becerisi, satışın basamaklarını doğru zamanda kullanma konularına ışık tutulacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Satılan ilk şey satıcıdır
- + Satış işinde ne değişti?
- + Kişisel satış felsefeniz ve güvenilir danışman olmak
- + Müşteri
- + Müzakere süreçlerinde müşteri
- + Müşteriler nelere değer veriyor?
- + Satmaya hazırlanın
- + Müşterinizle bağ kurmaya başlayın: fiyat mı? değer mi?
- + Satışta başarı için iknanın psikolojisi
- + Neden satın alıyorlar?
- + Sorular çok mu önemli?
- + İtirazlar ve çözüm yolları

Hedef Kitle: Müşteri ile temas halinde olan tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Satışta başarı, müşteri analizi, karlı satış, satış yönetimi

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Stratejik Planlama

Eğitim Amacı

Eğitimimizde, strateji ile ilgili kavramlar, büyüme stratejisi, pazara giriş stratejisi, rekabetçi strateji, uluslararası büyüme stratejisi hakkında bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Şirketlerin büyüme stratejilerini oluştururken dikkat etmesi gereken faktörler
- + Büyüme aksiyonları arasında önceliklendirmenin nasıl olmalı
- + Büyüme aksiyonları uygulanırken dikkat edilmesi gereken alanlar
- + Yeni pazar stratejileri ve yeni yapıların kurulması
- + Ürün ve hizmetler için doğru rekabet tanımının nasıl yapılması gerektiği
- + Şirketlerin hem şirket-içi hem de ekosistemlerinde inovasyonu en iyi şekilde yönetebilmek ve destekleyebilmek
- + Uluslararası piyasalarda büyüebilmek için temel koşullar ve büyümeyi sağlayabilmek için yapılandırma

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Strateji, yeni pazar stratejileri, yapılandırma, büyüme aksiyonları

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Sürdürülebilir Mali Yönetim

Eğitim Amacı

Eğitimimizde şirket yöneticileri için kriz koşullarında finansal sürdürülebilirlik, koruyucu önlemler, yeniden yapılandırma ile ilgili bilgiler sunulacak.



Eğitim İçeriği

- + Şirket yöneticilerinin zorlu ajandası, yeni riskler
- + Koruyucu önlemler ve finansal check-up
- + Bir çözüm enstrümanı olarak finansal yeniden yapılandırma, piyasada güncel gelişmeler
- + Şirket yöneticileri ne zaman harekete geçmeli, ön hazırlık süreci, dikkat edilmesi gereken konular
- + Piyasanın yeni ajandası, “operasyonel yapılandırma”

Hedef Kitle: Yönetici ve yönetici adayları

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Finansal sürdürülebilirlik, koruyucu önlemler, finansal check-up

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Şirket Yönetim Yapılandırımları ve Aile Şirket Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitimde kurumsal bir şirketteki yönetim yapıları ile aile şirketlerinin kurumsallaşma süreçlerinde yönetim organizasyonlarından nasıl faydalanabileceğine ilişkin farkındalık yaratılması amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Aile şirketleri ve türleri
- + Aile şirketlerinin zaman içindeki evrimi
- + Aile şirketlerinin farklı dönemleri için kurumsallaşma ihtiyaçları
- + Ailenin yönetimi ve aile şirket ilişkilerinin yönetimi
- + Aile şirketlerinde sahiplik, yönetim ve aile-şirket dengesi
- + Aile bireyleri ve şirket ilişkileri
- + Aile ve şirket içinde oluşturulan resmi yapılar
- + Aile şirketi anlaşmaları, aile anayasaları ve çeşitleri
- + Yönetim Kurulu, Denetim Kurulu, İcra Kurulu ve İlişkileri
- + Aile şirketlerinin yönetimini destekleyici diğer süreçleri

Hedef Kitle: Yönetici ve yönetici adayları

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Kurumsallaşma, aile şirketi, resmi yapılar, kurumsallaşma ihtiyaçları

Eğitim Kategorisi: İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Şirketlerde Bilgi Güvenliği

Eğitim Amacı

Eğitimde tarihsel bir perspektif içinde bilgi güvenliğinin önemi, gerekli yatırımların gecikmeden yapılmasının önemi, bilgi güvenliği konusunda nerede olduğumuzu ve bizleri nelerin beklediği konularına değinilecektir.



Eğitim İçeriği

- + Şirketlerde bilgi güvenliği
- + Bilgi güvenliğinin önemi

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Bilgi güvenliği, yatırımlar, verilerin korunması

Eğitim Kategorisi: İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Şirketlerde Erken Uyarı Sinyalleri

Eğitim Amacı

Eğitimde finansal yapı ve yönetiminin olması, finansal yapı oluşabilecek zayıflamalara karşı alınacak önlemler hakkında bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Şirketlerde görülen finansal yıpranma sonucu görülen erken uyarı sinyalleri nelerdir?
- + Hangi finansal rasyolara dikkat etmeliyiz?
- + Hangi önlemler alınabilir?
- + Risk ölçümlene kullanılan modeller
- + Zayıf nakit akışı belirtileri ve örnekler
- + İşletme sermayesinin eksikliği nedir ve etkileri nelerdir?
- + Net Satışlarda ve karlılıkta azalmanın etkileri
- + Banka İlişkilerinin önemi ve sağlıklı yönetimi
- + Örnekler ile Besfin Health Index
- + Sağlıklı bir finansal yönetim için öneriler ve alınabilecek önlemler

Hedef Kitle: Şirket yönetiminde karar alan tüm yöneticiler ve finans ekipleri-
Şirket ortakları, şirket yöneticileri, CFO ve finans müdürleri, muhasebe ve finans ekipleri

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: finansal riskler, erken uyarı sinyalleri, finansal önlemler, nakit akışı

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Teşvik Uygulamaları ve Vergi Planlama Teknikleri

Eğitim Amacı

Eğitimde Yatırım Teşvik Sistemi ve AR-GE - Tasarım faaliyetlerine sağlanan destek ve teşvikler hakkında bilgiler paylaşılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Yatırım teşvik sistemi
- + Yatırım teşvik sistemine genel bakış
- + Genel yatırım teşvik sistemi
- + Proje bazlı (süper) teşvik modeli
- + Cazibe merkezleri programı
- + AR-GE ve tasarım faaliyetlerine sağlanan destek ve teşvikler
- + AR-GE ve tasarım merkezleri
- + Teknoloji geliştirme bölgeleri
- + AR-GE ve yenilik faaliyetleri sonucu ortaya çıkan buluşlara/gayrimaddi haklara yönelik 6518 sayılı Kanun kapsamında sağlanan yeni teşvik mekanizmaları

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak noktaları: AR-GE, teşvik sistemi, tasarım merkezleri, yatırım teşvik sistemi

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Uluslararası Anlaşmazlıkların Çözümü

Eğitim Amacı

Eğitimde uluslararası ticari sözleşmelerin hazırlanması, sözleşmelerden doğan uyuşmazlıklar ve çözüm yolları hakkında bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Uluslararası ticari sözleşmelerin hazırlanması
- + Uluslararası ticari sözleşmelerin ifası
- + Uluslararası ticari sözleşmelerin sona erdirilmesi
- + Uluslararası ticari sözleşmelerden doğan uyuşmazlıkların
- + Ulusal mahkemelerde çözümü
- + Uluslararası ticari sözleşmelerden doğan uyuşmazlıkların
- + Tahkim yoluyla çözülmesi

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Ticari sözleşme, uyuşmazlıklar, çözüm yolları, tahkim

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Uluslararası Teslim Şekilleri (INCOTERMS 2020)

Eğitim Amacı

Eğitimde işletmelerin yurt dışı pazarlarda ihracat kapasitelerini arttırmak amaçlamaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Dış ticarete ödeme şekilleri
- + INCOTERMS 2020
- + Adi iştiira
- + Forfaiting, factoring, leasing
- + Alıcı kredileri
- + Kambiyo
- + Bankacılık işlemleri
- + Risk (peşin-mal mukabili-vesaik mukabili)

Hedef Kitle: dış ticaret departmanlarında çalışanlar ve dış ticarete ilgi duyan herkes

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Incoterms, ödeme şekilleri, krediler, bankacılık işlemleri

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Üretim Süreçlerinin Yönetimi ve Planlanması

Eğitim Amacı

Eğitimde üretim dinamiklerine proses mantığıyla geline nokta, bu aşamaya geliş sürecinin irdelenmesi, üretimi yönetme yetkinliği ve gelecek üretim vizyonunun planlaması hakkında bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Endüstri 1.0'dan endüstri 4.0 da üretim yönetimi gelişimi
- + Stratejik yönetimde üretim yönetimi
- + Süreçlerle yönetim
- + Hedefler yönetimi
- + Stratejik İK
- + Değişim yönetimi
- + Yönetim sistemleri
- + İzleme altyapısı, dijitalleşme
- + Kaynak planlama
- + Yönetimsel yetkinlikler (bir araştırma örneği)
- + Endüstri 4.0 modelleme örneği ile geleceği planlamak

Hedef Kitle: Üretim planlama ile ilgilenen tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Planlama, kaynak planlama, kontrol, hedef yönetimi, değişim yönetimi, stratejik yönetim

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Üretim Verimliliği Uygulamaları ve Maliyet Düşürme

Eğitim Amacı

Eğitimde üretim verimliliği uygulamaları ve maliyet düşürme uygulamaları ile rekabet gücünü arttırmak amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Neden üretim verimliliği? (rekabet ve maliyet düşürme)
- + Üretim verimliliği uygulamalarında endüstriyel psikoloji
- + Üretim verimliliği uygulamalarında başarısızlık sebepleri
- + Üretim verimliliği uygulamalarında mavi yakalıların önemi
- + Bazı yalın teknoloji uygulamaları (AGV, Mekik vb.)

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Üretim verimliliği, rekabet, maliyet, yalın teknoloji, endüstriyel psikoloji

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Yalın Üretim

Eğitim Amacı

Eğitimde üretim sürecinde verimli, üretken ve kaliteli olma yöntemleri konusunda bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Globalleşme
- + Üretim tanımı
- + Üretim-pazarlama ilişkisi
- + VÜK (Verimlilik-Üretkenlik-Kalite)
- + Yalın üretim tanımı
- + Yalın üretim - stok ve tedarikçi yönetimi ilişkisi
- + Yönetime bütünsel bakış

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Yalın üretim, üretim tanıtımı, tedarikçi yönetimi

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Yeni Dünya Düzeninde Sürdürülebilir Kurumsallaşma

Eğitim Amacı

Eğitimde organizasyonlarımızı yapılandırırken kurduğumuz sistemler, kurumsallaşma, ağırlaşma ve yavaşlama, yeniden çevikliğin kazanılması, insan ve organizasyon açısından değerlendirilecektir.



Eğitim İçeriği

- + Organizasyonlarımızı yapılandırırken kurduğumuz sistemler
- + Kurumsallaşma
- + Ağırlaşma ve yavaşlama
- + Yeniden çevikliği kazanılması

Hedef Kitle: İnsan kaynakları uzmanları ve yöneticileri, şirket sahipleri, yöneticileri ve yönetici adayları.

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Aile şirketleri, kurumsallaşma, çeviklik, yönetim

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Yeni Normalde Yeni Çalışma Şekilleri

Eğitim Amacı

Eğitimde dijital teknolojilerin önemli bir dönüşümü tetiklediği günümüz iş dünyasında çalışan deneyimi, güçlü operasyonlar ve dijital satışları arttırmak için gerekli olabilecek teknolojiler aktarılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Yeni normalde değişime adapte olmak için dijitalleşme önerileri
- + Pandemi ile birlikte ön plana çıkan teknolojiler
- + Daha dijital bir çalışma ortamı oluşturmak için yapılması gerekenler
- + Yeni uzaktan çalışma teknolojileri ile operasyonel verimliliği en üst düzeye taşımak
- + Yeni dijital iş gücü - RPA ve kullanım alanları
- + Müşterilerin değişen satın alma davranışlarına adapte olmak için teknolojinin kullanımı

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar
Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat
Odak Noktaları: Değişim, dijital iş gücü, adaptasyon
Eğitim Kategorisi:İşine bağlan
Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS)

Eğitim Amacı

Eğitimde, firmaların, gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması amacıyla, güvenilir ve mevzuata uygunluk kapsamında çalışmalarının dokümente edilmesi ve uygunluk denetimine hazırlanmasını sağlamak amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Yetkilendirilmiş yükümlü statüsü (YYS) nedir ve nasıl kazanılır?
- + YYS'ye sahip olmanın, uluslararası ticarete katkıları nelerdir?
- + Gümrüklerde ve uluslararası geçişlerde hangi kolaylıkları sağlayacaktır?
- + İzin kapsamı ve tesislere ait Özellikler nelerdir?
- + İzinli gönderici ne demektir? Sınırları ve işlem süreci nasıldır?
- + Yetki kapsamı tesisler Nasıl belirlenir?
- + Eksik beyan usulü nedir? Kimler faydalanabilir?
- + Nasıl bir kalite yönetim sistemi kurulmalıdır? Yeterlilik, uygunluk ve etkinlik nasıl sağlanmalıdır?
- + İnsan kaynakları ve organizasyonel yapı nasıl olmalıdır? Sorumluluk, yetki ve yetkinliklerin ölçümü Nasıl olmalıdır?
- + Bilgi güvenliği yönetim sistemi nasıl kurulmalı ve yönetilmelidir? Bilgilerin güvenilirliği nasıl sağlanmalıdır?
- + Firmalardaki mevcut bir ISO 9001:2015 belgesi ve uygulamalar neden yetersiz kalmaktadır?
- + ISO 27001:2013 belgesi kapsamındaki yeterlilikler YYS için nasıl düzenlenmelidir?
- + Risk analizi nasıl yapılmalı ve YYS uyumlu hale getirilmelidir?
- + Başvuru dosyasında objektif kanıtlar nasıl tanımlanmalı ve hazırlanmalıdır?
- + Dosyaların iade sebepleri nelerdir? Firmaların karşılaştığı “Dosya hazırlama Sorunları nasıl aşılabılır?
- + Saha ziyaretlerinde nasıl bir yöntem izlenmelidir?

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar
Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat
Odak Noktaları: Risk analizi, yetkilendirilmiş yükümlü statüsü, sistem kurulması, başvuru aşamaları,
Eğitim Kategorisi:İşine bağlan
Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Yöneticiler için Siber Güvenlik

Eğitim Amacı

Eğitim iş hayatının siber saldırıların gölgesinde kaldığı şu zamanlarda, açık bir anlatım ile yöneticilere işletmelerindeki riskleri azaltacak ve iş hedeflerine güvenle ulaşmalarını sağlayacak bir vizyon kazandırmayı amaçlamaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Siber Güvenlik ve bilgi güvenliği nedir?
- + Tehlikenin farkında mıyız? Siber güvenlik ihlalleri örnek olaylar.
- + Dijital dönüşüm ve siber güvenlik
- + Neden siber saldırıların hedefi olalım?
- + Siber güvenliğe işletme bakış açısı
- + Kişisel verilerin korunması siber güvenliğin yönetimi
SCADA, endüstriyel kontrol sistemleri, kritik altyapıların güvenliği
- + Kişisel Verilerin Korunması Kanunundaki önemli başlıklar
- + Hassas verilerimizi nasıl korumalıyız?
- + BT Sistemlerinde risk değerlendirmesi
- + Parola güvenliği, parolalarımız gerçekten güvenli mi?
- + E-posta güvenliği
- + Kablosuz ağ (Wi-Fi) güvenliği
- + Mobil cihaz ve uygulamalarımızın güvenliği
- + Siber güvenlik altyapı bileşenleri seçimi (antivirüs, güvenlik duvarı vb.)
- + Dosya paylaşım, bulut ve hal ihlalleri
- + ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi



Hedef Kitle: Yöneticiler ve yönetici adayları

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Siber güvenlik, e-posta güvenliği, KVKK, dosya paylaşımı, risk değerlendirmesi

Eğitim Kategorisi:İşine bağlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi





Geleceğe Hazırlan



Çevik Proje (AGILE)

Eğitim Amacı

Eğitim ile katılımcıların çevik yaklaşım pratiklerini öğrenmeleri, eğitim sırasında geliştirmeleri, deneysel yaklaşımın gereklerini ve uygulamadaki kazanımları, değer bazlı önceliklere odaklanmayı, yüksek kalitede sürekli teslimat yapmayı, çevik iş analizi ile çözüm üretmeyi, çevik yaklaşımlar ile ürün geliştirmenin kurallarını öğrenmeleri hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Agile nedir?
- + Agile neden gereklidir?
- + Agile metodolojiler
- + Scrum nedir?
- + Scrum'daki roller ve sorumluluklar
- + Scrum'ın temelleri
- + Scrum'ın agile içindeki yeri
- + Scrum'ın kazandırdığı değer ve üretkenlik artışı
- + Scrum'da planlama
- + Scrum'ın sürdürülebilmesi

Hedef Kitle: Yönetici ve tüm kadrolardaki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Proje yönetimi, gereksinimlerin doğru anlaşılması, AGİLE, Scrum

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Dijital Dönüşüm ve Hukuk

Eğitim Amacı

Dijital dönüşüm sonucunda ortaya çıkan hukuksal sorunlar ve genel anlamı ile çözüm senaryoları hakkında katılımcıların bilgilendirilmesi amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + İdari mevzuata uyumluluk
- + Veri koruma hükümlerinde uyum
- + Fikri mülkiyet haklarını koruma
- + Borç-alacak ilişkilerine yönelik yüzenlemeler
- + İş hukuku yüzenlemeleri

Hedef Kitle: Tüm kademelerdeki çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Analiz, çözüm, haklar, idari mevzuat, veri koruma

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Dijital Dönüşümün Önemli Bileşeni Dijital Kültür

Eğitim Amacı

Dijital dönüşüm süreçlere ve ürünlere dijital teknolojileri kazandırmak kadar önemli olan bir başka değişimi de içermektedir. Bu değişim, geleneksel iş yapış şekillerinde değişim demek olan dijital kültürü kazanmaktır. Bu eğitimde dijital kültürün anlamı ve dönüşümün başarısındaki yeri anlatılmakta olup dönüşümün gereği olan yeni iş yapış şekilleri üzerinde durulmaktadır. Dijital kültürü oluşturan bileşenler, bileşenlerin etkileri ve neler yapılması gerektiği hakkında detaylı bilgiler verilmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Dijital kültür ne demek?
- + Kültür kazanımının dönüşümdeki yeri
- + Geleneksel iş yapış şekillerimiz
- + Dijital kültür bileşenleri ve dönüşümdeki etkileri
- + Dönüşümle değişen yeni iş modelleri
- + Dönüşen rekabetçilik yaklaşımı
- + Teknoloji okuryazarlığın önemi

Hedef Kitle: Sektör yönetici, yönetici adayları ve çalışanları, girişimciler

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak noktaları: Dijital kültür, dönüşen iş modelleri, dijital dönüşümde rekabet, teknoloji okuryazarlığı

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Dijital Dönüşümü Yönetebilmek

Eğitim Amacı

Eğitimimizde dijital dönüşüm çalışmalarına başlayacak şirketler için atacakları adımlar hakkında bilgi vermek, başarılı bir çalışma gerçekleştirmeleri ve dönüşüm sürecini yönetebilmek için dikkat etmeleri amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Dönüşüm için gereken yaklaşımlar
- + Dönüşüm çalışmalarına başlayan şirketlerin yapmaları gerekenler
- + Dijital dönüşüm ekibinin varlığı
- + Mevcut durum analizinin önemi
- + Dijital dönüşüm yol haritası nasıl hazırlanır?
- + Dönüşüm süreç yönetimi
- + Başarı için ipuçları

Hedef Kitle: Dijital dönüşüm çalışmasına başlayacak şirket yöneticileri, dönüşüm sorumluları, dijital dönüşüm ekip üyeleri, karar vericiler
Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat
Odak Noktaları: Dijital dönüşüm yol haritası, dönüşüm adımları, dönüşüm başarı ipuçları, dönüşüm ekibi, dönüşüm süreç yönetimi
Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan
Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Dijital Markalaşma ve Dijital İletişim

Eğitim Amacı

Eğitimimiz kurumların bakış açısını dijital dünyaya çevirip, marka için doğru stratejileri geliştirmeleri, markadan sorumlu yönetici ve çalışanların, markanın dijitalde nasıl algılandığını, ölçümleme, görüntüleme ve yönetmesini hap bilgiler ve basit formüllerle öğretmeyi amaçlamaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Markanın dijital izdüşümü nedir?
- + Dijital markanın etki alanı nasıl hesaplanır?
- + Dijital marka stratejisi
- + Dijital marka pazarlaması
- + Online itibar yönetimi
- + Dijital iletişimin konvansiyonel iletişimden farkları
- + Dijital stratejik iletişim raporu
- + Dijital stratejik iletişimin oluşturulmasındaki önemli kilometre taşları
- + Dijital iletişimin geleceği

Hedef Kitle: Sektör yönetici, yönetici adayları ve çalışanları, girişimciler
Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat
Odak Noktaları: İtibar yönetimi, dijital marka, strateji, iletişimin geleceği
Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan
Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Dijital İkizlerin Sanayinin Dijital Dönüşümündeki Yeri ve Faydaları

Eğitim Amacı

Eğitimde Endüstri 4.0 çözüm yöntemlerinden birisi olan dijital ikiz teknolojisi, özellikleri ve kullanım alanları hakkında katılımcıların bilgilendirilmesi amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Dijital ikiz
- + Sistem modellemesi
- + Dijital ikiz kullanım alanları
- + İhtiyaçlara uygun doğru yöntemlerin seçimi

Hedef Kitle: Tüm kademelerdeki çalışanlar
Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Modelleme, dijital ikiz, ihtiyaçların doğru belirlenmesi

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Drone'lara Ticari Bakış

Eğitim Amacı

Eğitimde otomasyon ve özellikle insansız araç teknolojilerinin iş entegrasyonu konularında nasıl faydalı olabileceği ve bu teknolojiyi kullanarak işinizde nasıl bir katma değer yaratacağı paylaşılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Dronelerin ticari kimlikleri
- + Dünyada sektörel anlamda drone kullanımları
- + Türkiye'de hangi sektörlerde drone kullanılmaktadır?
- + Dronelar işinizde nasıl bir katma değer sağlar?
- + İHA ticari pilot lisansı nedir? İHA pilotu olmak için neler yapılması gerekir?
- + Dünya ve Türkiye de İHA pilotu yetiştirme koşulları nelerdir?
- + Dronelar nasıl bir sistematik yapıya sahiptir?
- + İHA ticari pilot lisansını hangi kurumlar verebilir?
- + İHA ticari pilot eğitim içeriği nedir?

Hedef Kitle: Drone hakkında bilgi almak isteyen katılımcılar
Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Drone, pilot lisansı, drone kullanımı faydaları

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

E-İhracatta Dijital Pazarlama

Eğitim Amacı

Dijital pazarlama, günümüzde yalnızca e-ihracat için değil; e-ticaret üzerinden satışı yapılan her türlü ürün ve bu satışları gerçekleştiren her türlü işletme için büyük önem taşıyor. Eğitimimizde; hedef kitle analizi, pazarlama hedefleme yöntemleri gibi konularda e-ihracatta dijital pazarlama ile ilgili bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Hedef kitle analizi, hedef kitle segmentasyonu,
- + Pazarlama hedefleme yöntemleri,
- + Sosyal medya reklamları
- + Sosyal medya yönetimi
- + İçerik pazarlaması
- + Web reklamları
- + E-posta pazarlaması
- + Mobil pazarlama
- + Müşteri geri dönüş optimizasyonu

Hedef Kitle: Tüm çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Mobil pazarlama, içerik pazarlaması, sosyal medya yönetimi

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İnovasyon Liderliği

Eğitim Amacı

Eğitimimizde kurumsal inovasyon yönetim sistemi için çok önemli olan liderlik hakkında bilgilendirme yapılarak, kuruluşların inovasyon yönetimi sistemi kurma çalışmalarında liderin bakış açısı, vizyonu ve yapması gereken çalışmalar, kuruluşlarda sürdürülebilir inovasyon yönetiminin kurulmasına olanak sağlanması için gerekenlerin aktarılması amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + İnovasyon yönetimi sisteminde dünyada yapılan çalışmalar ve inovasyon tipolojisi
- + Liderin sorumlulukları
- + İnovasyon yönetim sistemine katılım
- + Değerin gerçekleşmesine odaklanma
- + İnovasyon organizasyonu ve sorumluluklar
- + İnovasyon vizyonu
- + Stratejik yönetim
- + Ülke-bölge stratejisi, kuruluş stratejisi, inovasyon stratejisi
- + İnovasyon stratejisi hazırlama
- + İnovasyon hedefleri-KPI yönetimi
- + İnovasyon yönetimi iletişimi

Hedef Kitle: Tüm çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Liderlik, inovasyon, strateji yönetim, KPI yönetimi, hedef

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



İnovasyon ve TRIZ

Eğitim Amacı

Eğitimimizde katılımcılarımız, farklı inovasyon yöntemlerini, bunların sentezinden özel olarak oluşturulan Yenilikçiliğin Büyük Resmi'ni, TRIZ kavramını, TRIZ'in yaklaşımlarını, dünyanın en büyük İnovasyon/TRIZ Veri Bankası'ndan yenilikçi ürün çözüm örneklerini ve bazı TRIZ tekniklerini öğreneceklerdir.



Eğitim İçeriği

- + Niçin yaratıcı-yenilikçi düşünemeyiz?
- + İnovasyonun matematiği ve yenilikçiliğin büyük resmi
- + Pazar analizi
- + TRIZ'in tanımı
- + Dünyanın en büyük inovasyon ve TRIZ veri bankasından yenilikçi ürün çözüm örnekleri
- + Endüstri 4.0, yapay zekâ ve sanayiye etkileri

Hedef Kitle: Tüm çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Pazar analizi, yaratıcı düşünce, endüstri 4.0, yapay zeka

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Nesnelerin İnterneti (IoT)

Eğitim Amacı

Nesnelerin İnterneti (IoT) Eğitimi ile IoT uygulama alanları, protokolleri, mimarisi ve çalışma mantığı hakkında bilgiler verilmesi, eğitim sırasında IoT uygulamaları geliştirilmesi, nesnelerin internetine dair tüm detaylar hakkında katılımcılara gerekli bilgi ve becerilerin kazandırılması hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + CPU, mikroişlemci, mikrodenetleyici ve SOC kavramaları
- + Yazılım dilleri
- + IoT hakkında genel bilgiler
- + Elektronik temelleri
- + Sayısal elektronik
- + IoT ve Endüstri 4.0
- + İşletim sisteminin genel yapısı
- + Mikrodenetleyici çevre birimleri
- + Haberleşme protokolleri
- + Sensörler
- + Network kavramları
- + Endüstriyel haberleşme protokolleri
- + IoT haberleşmesinde kullanılan MQTT protokolü
- + Linux ve temel Linux komutları

Hedef Kitle: Bilişim ve İletişim Teknolojileri çalışanları.

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: IoT, network, yazılım dilleri, işletim sistemi

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Proje Yönetimi

Eğitim Amacı

Eğitim proje yönetiminin temel süreçlerinin, bilgi alanlarının, proje yönetimi için gerekli temel yöntem ve tekniklerinin öğrenilmesini amaçlamaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Proje yönetimine giriş
- + Proje yönetiminde temel kavramlar
- + Proje başlangıcı
- + Projede detay planlama
- + Projede uygulama, izleme ve kontrol
- + Proje kapanışı
- + Projelerin yürütülmesi
- + Proje planlama takımlarına liderlik etmek
- + Projelerin başarısı için gereken süreç ve uygulamaları öğrenmek
- + Proje hedeflerini ölçülebilir parçalara ayırmak
- + Proje zaman planlaması için gereken aktiviteleri ve ilişkilerini kritik yol metodu kullanarak tanımlamak ve analiz etmek
- + Projelerin süre hedeflerini gerçekleştirmeyi sağlayacak kaynak ihtiyaçlarını tahmin etmek
- + Projelerde karşılaşılabılır riskleri tanımlayıp değerlendirmek
- + Proje performansını izlemek, değerlendirmek ve raporlamak
- + Proje ekiplerinin kolektif bilgi ve yetkinliğini kullanarak karşılaşılan zorluk ve engellere çözüm bulmak için, ihtiyaçları olan teorik ve pratik bilgileri kazanacaklardır.

Hedef Kitle: Yenilikçilik sistematizi geliştirmek / iyileştirmek isteyen yönetici ve çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: Proje yönetimi, performans, yönetim, değerlendirme, raporlama

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Robotik Süreç Otomasyonu

Eğitim Amacı

Eğitimde robotik süreç otomasyonu kavramı, RPA teknolojisinin sağladığı faydalar, hangi sektörlerde kullanılacağı ve robotik süreç otomasyonunun geleceği ile ilgili bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + RPA nedir?
- + RPA teknolojisinin faydaları nelerdir?
- + Süreç belirlenirken hangi kriterlere dikkat edilmeli?
- + Türkiye’de RPA teknolojisinin gelişimi
- + RPA teknolojisini ağırlıklı kullanan sektörler hangileri?
- + AI ile RPA farkı ya da kesiştiği alanlar nedir?
- + RPA’in geleceği nasıl görüyorsunuz?
- + RPA dijital dönüşüm alanındaki yeri nedir?

Hedef Kitle: RPA hakkında bilgi sahibi olmak isteyen tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: RPA, teknoloji, RPA geleceği

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Siber Güvenlik

Eğitim Amacı

Siber güvenlik konusunda farkındalığı arttırmak, siber güvenlik hakkında bilgilerin güncellenmesi ve geliştirilmesi, siber tehdit ve saldırılara karşı alınması gereken önlemler hakkında katılımcıların bilgilendirilmesi amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Siber güvenlik temel kavramlar
- + Yazılım güvenliği
- + Altyapı güvenliği
- + Veri güvenliği
- + Siber güvenlik uygulamaları

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar
Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat
Odak Noktaları:
Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan
Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Tasarım Odaklı Düşünme

Eğitim Amacı

Eğitimimizde Tasarımcı Düşünme ile iş dünyasında neler yapılacağı, hangi alanlarda kullanılabileceği ve başarı öyküleri, tasarımcı düşünce araçları, yaratıcı ekiplerin oluşturulması ve yetiştirilmesi konularına değinilecektir.



Eğitim İçeriği

- + Tasarımcı düşünce nedir?
- + Tasarımcı düşünce kavramları
- + Ekip zekası
- + Tasarımcı düşünce ile iş uygulamaları
- + Kullanıcı ile empati
- + İhtiyaçların belirlenmesi
- + İlgörü analizi
- + Zihin haritası tekniği ile analizlerin yapılması
- + Beyin fırtınası yöntemleri
- + Beyin fırtınası teknikleriyle ile çözüm fikirlerinin üretilmesi
- + Prototip önemi
- + Tasarım teknikleriyle prototiplerin yapılması
- + Test etme yöntemleri
- + Eğitim takım çalışması şeklinde yapılacaktır.
- + İş Dünyasında yeni trendler

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar
Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat
Odak Noktaları: Tasarımcı Düşünce, analiz, ihtiyaç belirleme, empati, ekip yönetimi, beyin fırtınası
Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan
Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Teknoloji Trendleri ve Dijital Dönüşüm

Eğitim Amacı

Eğitimimizde; yeni teknoloji trendleri ve şirketlerdeki dijital dönüşüm süreçleri ile ilgili bilgilendirme yapılacaktır.



Eğitim İçeriği

- + Teknoloji trendleri ve dijitalleşmeye giriş
- + Yeni teknolojiler ile iş geliştirmede müşteri deneyiminin önemi
- + Büyük veri
- + IoT ve başarılı uygulama örnekleri
- + Yapay zeka ve başarılı uygulama örnekleri, yapay zekanın iş süreçlerine etkisi
- + AR/VR ve uygulama alanları
- + Dijital pazarlama
- + Yeni teknolojiler ile inovasyon yönetimi

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 1 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Dijitalleşme, yeni teknolojiler, yapay zeka, IOT, inovasyon

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Temel TRIZ Yöntemi ile İş ve Ürün Geliştirme

Eğitim Amacı

Eğitimimizde; çalışanların yaratıcılık seviyelerinin yükseltilmesi, inovatif ürün ve süreç tasarımı için yeni araçların öğrenilmesi, buluşla ve fikri mülkiyet ile sonuçlanacak çalışma felsefesi, yüksek problem çözme motivasyonunun sağlanması, TRIZ yaklaşımı ile rakipler arasında fark yaratılması hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + İş ve ürün geliştirmede karşımıza çıkan problemlerin çözümünde kullanılan yöntemler
- + TRIZ yaklaşımının özellikleri ve sağlayacağı avantajlar
- + TRIZ düşüncesinin temelleri
- + TRIZ problem çözüm araçları
- + TRIZ ile teknik ve teknik olmayan işyeri problemlerinin çözümü
- + TRIZ 39 çelişki parametreleri ve 40 çözüm şifreleri uygulamaları
- + TRIZ çelişki matrisi ve şifrelerle geleceğin ürünlerini ve iş alanlarının tasarımı
- + TRIZ'in diğer araçları ile problem çözmek

Hedef Kitle: yenilikçilik sistematizi geliştirmek / iyileştirmek isteyen yönetici ve çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: TRIZ, problem çözme, iş ürün geliştirme, Çelişki parametreleri

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



Temel Yapay Zeka

Eğitim Amacı

Temel yapay zeka eğitimi ile yapay zeka kavramları, derin öğrenme ve makine öğrenmesi, yapay zeka kullanım alanları, yapay zeka uygulamaları geliştirmek için kullanılan teknolojiler, yapay öğrenme ve derin öğrenme algoritmaları hakkında bilgiler verilmesi, eğitim sırasında yapay zeka uygulamaları geliştirilmesi, yapay zekaya dair tüm detaylar hakkında katılımcılara gerekli bilgi ve becerilerin kazandırılması hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Yapay zeka nedir?
- + Yapay zeka kavramları
- + Yapay zekanın 70 yıllık tarihi
- + Günümüzde yapay zekanın kapsamı
- + Yapay zeka kullanım alanları
- + Yapay zeka uygulamaları geliştirmek için kullanılan teknolojiler
- + Yapay öğrenme ve derin öğrenme algoritmaları

Hedef Kitle: Eğitim başlangıç seviyesinde olup yapay zeka ve makine öğrenmesi kavramlarına giriş yapmak isteyen ve temeli olmayan kişiler.

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Yapay zeka, yaratıcılık, yapay zeka kullanım alanları, derin öğrenme

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

TRIZ Eğitimi: Problem Çözme, Sistematik ve Bilimsel İnovasyon Yöntemi

Eğitim Amacı

TRIZ yaklaşımı, “Yaratıcı Problem Çözme Teorisi” olarak tanımlanmaktadır. TRIZ; üniversitelerde, şirket bölümlerinde ve AR-GE merkezlerinde, meydan okuyucu problemlere çözüm sağlayıcı, hızlı problem çözme, yaratıcı düşünme becerileri geliştirme, rakip patentlerin etrafından dolanma, yeni patent alma ve sistematik inovasyon geliştirme aracıdır. Eğitimimizde; çalışanların yaratıcılık seviyelerinin yükseltilmesi, inovatif ürün ve süreç tasarımı için yeni araçların öğrenilmesi, buluşla ve fikri mülkiyet ile sonuçlanacak çalışma felsefesi, yüksek problem çözme motivasyonunun sağlanması, TRIZ yaklaşımı ile rakipler arasında fark yaratılması hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Geleneksel problem çözme
- + Yeni yaklaşım TRIZ’in yeri
- + TRIZ yaklaşımının temelleri
- + TRIZ metodunun diğer yaklaşımlardan farkı
- + TRIZ Yaklaşımının Temel düşünme modelleri
- + TRIZ Araçları
- + Çelişki Mantığı ve Çelişki Matrisi Çözümleri
- + İdealite ve Kaynaklar Kavramı
- + Faydalı ve Zararlı Fonksiyonlar
- + TRIZ ile Problem Çözme

Hedef Kitle: Stratejik planlama, ürün geliştirme, kurumsal gelişim ve IT gibi birimlerin yöneticileri, inovasyon ve yenilikçi proje geliştirme ekipleri, kurum içi girişimciler, pazarlama ve satış gibi müşteri deneyimine sahip yönetici ve çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: problem çözme, yaratıcı düşünme, TRIZ, çelişki mantığı, TRIZ araçları

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



TRIZ ve Pazarlamada Yaratıcı Fikirler

Eğitim Amacı

Eğitimimizde TRIZ yaklaşımı ile çalışanların pazarlama sürecinde yaratıcılık seviyelerinin yükseltilmesi, pazarlama sürecinde inovatif ürün ve süreç tasarımı için yeni araçların öğrenilmesi amaçlanmaktadır.



Eğitim İçeriği

- + Pazarlama sürecinde yaratıcı fikirler nasıl üretilir ve pazarlama inovasyonu
- + TRIZ yaratıcı düşünme ve inovasyon yapma aracının temel özellikleri
- + TRIZ aracı 39 x 39 pazarlama çelişki matrisi ve 40 pazarlama şifresi ile inovasyon gerçekleştirmek
- + Sosyal medya pazarlamasında TRIZ desteği
- + Örnek TRIZ destekli pazarlama çalışmaları

Hedef Kitle: Yenilikçilik sistematiği geliştirmek / iyileştirmek isteyen yönetici ve çalışanlar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 3 saat

Odak Noktaları: TRIZ, yaratıcılık, pazarlama, ürün tasarımı

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

Veri Bilimine Giriş

Eğitim Amacı

Eğitim çerçevesinde, katılımcıların veri bilimine ilk adımı atmaları, makine öğrenmesi algoritmalarını gerçek veriler ile uygulamalı olarak öğrenmeleri, veri görselleştirmeleri yapmaları, Gözetimli(Supervised) ve Gözetimsiz(Unsupervised) Öğrenme kavramlarını öğrenmeleri, R dilini aktif olarak kullanmaları, ggplot2 ve dplyr paketlerini aktif olarak kullanmaları, veriyi istedikleri formata getirip analitik çalışmaya hazır hale getirmeyi öğrenmeleri, verideki eksik hücreleri doldurmayı öğrenmeleri, bir veri bilimi projesinin baştan sona ne gibi adımlardan oluştuğunu ve bu adımların uygulanmasını öğrenmeleri hedeflenmektedir.



Eğitim İçeriği

- + Makine öğrenmesi algoritmalarının gerçek veriler ile uygulanması
- + Veri görselleştirmeleri
- + Supervised ve Unsupervised Learning kavramları
- + R dili
- + GGLOT2 ve DPLYR paketleri
- + Verinin analitik çalışmaya hazır hale getirilmesi
- + Verideki eksik hücrelerin doldurulması

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf 2 tam gün, online 2 saat

Odak Noktaları: Makine öğrenmesi, veri görselleştirme, r dili

Eğitim Kategorisi: Geleceğe hazırlan

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi





Mini MBA



Aile Şirketleri ve Kurumsal Yönetim Mini MBA

Eğitim Amacı

İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen Aile Şirketleri ve Kurumsal Yönetim Mini MBA Programı, kurumsallaşma hususunu kapsamlı şekilde ele alarak, firmalara kurumsal yönetim ile ilgili temel vermeyi amaçlamaktadır.

Hedef Kitle: Tüm Katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta - 36 saat, Online 3 hafta - 18 saat

Odak Noktaları: kurumsallaşma, strateji yönetimi, şirketler hukuku, kurumsal finans, inovasyon, dijitalleşme, yönetim

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

1. Modül - Kurumsallaşma, Aile

Şirketlerinde Kurumsallaşma: Aile şirketlerine bakış, aile ve şirket ilişkileri & aile anayasası, kurumsallaşma ve kurumsal yönetim, stratejik bakış açısı, iç kontrol ve iç denetim, markalaşma, gelişim yol haritası

2. Modül - Strateji Yönetimi: Tepe yönetim, misyon ve amaçlar, dış çevre faktörleri, kaynaklar, stratejik yönetim araçları

3. Modül - Satış Organizasyonu ve Yönetimi: Satış kavramı, kişisel satış felsefesi ve güvenilir danışman olmak, pazarlama açısından müşteri, satış yönetimi, satış gücünün büyüklüğü, personel seçimi ve eğitimi, satış gücünün görev tanımları ve hedefleri, müşteri kazanma, geliştirme, müşteri ihtiyaçlarını anlama - değer süreci, satış kanalları planlama, motivasyon ve sürdürülebilirlik

4. Modül - Şirketler Hukuku: Şirket türleri ve kuruluşu; şirket birleşmeleri, bölünme, tür değiştirme, şirketler topluluğu, ortakların hakları ve borçları, ortaklararası sözleşmeler, pay devirleri ve pay devir sınırlamaları, yöneticilerin sorumluluğu

5. Modül - Liderlik: Liderlik ve liderliğin rolü, liderlik teorileri, duygulara dokunan lider, duygulara dokunmak, liderlerin duyguları, liderlerin duygusal yetenekleri, liderlikte pozitif ve negatif duygular

6. Modül - Yönetim ve Yönetim Yaklaşımları: Yönetim ve yönetici kavramı, yönetim süreci ve özellikleri, yöneticilerin sahip olması gereken özellikler, yönetsel yetenekler, yönetim yaklaşımları

7. Modül - Pazarlama ve Marka Yönetimi:

İletişim yönetimi bölümü, pazarlamanın 4 P'si, pazarlama yaklaşımları, müşteri-pazarlama karşılaşmaları, karar verme süreçleri, markalaşma

8. Modül - Halka İlişkiler Yönetimi: İletişim ve halkla ilişkiler, halkla ilişkiler, halkla ilişkilerde temel kavramlar, halkla ilişkilerin temel ilkeleri, halkla ilişkilerde hedef kitle kavramı, halkla ilişkiler teknikleri, halkla ilişkiler biriminin örgütlenme yapısı, halkla ilişkiler kampanyaları

9. Modül - İnovasyon Dinamikleri: AR-GE temel kavramları, inovasyon ile ilgili temel kavramlar, inovasyon çeşitleri, inovasyonun arkasındaki itici güçlerin yönetimi, inovasyon yeteneğinin sürekli iyileştirilmesi

10. Modül - İnsan Kaynakları Yönetimi: Entegre insan kaynakları yönetimi: tanımı, önemi ve çevresel faktörler, iş analizlerinin rolü, insan kaynakları planlaması ve seçimi, eğitim ve geliştirme, performans değerlendirme, kariyer yönetimi, ücret ve ücret yönetiminin önemi

11. Modül - Dijitalleşme ve Dijital Strateji: Dijital strateji oluşturma temelleri, dijitalleşmeyi sağlayacak teknolojiler ve fırsatlar, uygulama örnekleri

12. Modül - Kurumsal Finans: Finansal tabloların okunması ve yorumlanması, finansal analiz ve bütçeleme, proje ve yatırım değerlendirme teknikleri

AR-GE Yönetimi Mini MBA

Eğitim Amacı

AR-GE Yönetimi Mini MBA Programı; firmalarda AR-GE yönetimi altyapısını güçlendirmeyi, daha sistematik bir hale getirmeyi, AR-GE ve inovasyon alanlarındaki gelişmeleri izleyebilme, uygulama ve liderlik yapabilme yeteneğini kazandırmayı amaçlamaktadır.

Hedef Kitle: Tüm Katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat – Online 3 hafta, 18 saat

Odak Noktaları: Teknoloji trendleri, AR-GE destekleri, inovasyon, proje yönetimi, ürün geliştirme, planlama, finans

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

1. Modül - Strateji Yönetimi: Tepe yönetim, misyon ve amaçlar, dış çevre faktörleri, kaynaklar.

2. Modül - Finans: Kurumsal finans tanımı, finansal tabloların okunması ve yorumlanması bilanço yönetimi, nakit işletme sermayesi, faaliyet döngüsü, ağırlıklı ortalama sermaye, gelir tablosu, temel değer kavramları, risk çeşitleri, yatırım projesi süreci, finansal analiz, finansal modelleme, temel oranlar, du pont analizi, fizibilite

3. Modül - İnovasyonun Matematiği:

AR-GE temel kavramları, inovasyon ile ilgili temel kavramlar, inovasyonu kurumda yaygınlaştırmak için değişim yönetimi, inovasyonun büyük resmi ve matematiği, inovasyon teknikleri

4. Modül - Pazarlama ve Marka Yönetimi:

Pazarlamanın 4 P'si, pazar bölümlendirme, hedef kitle, hedef pazar seçimi, pazarlama yaklaşımları, müşteri-pazarlama karşılaşmaları, karar verme süreçleri, markalaşma, marka konumlandırma, marka değeri, dağıtım kanalları, fiyat

5. Modül - Proje Yönetimi: Proje yönetimine giriş, proje yönetiminde temel kavramlar, proje başlangıcındaki süreçler, proje uygulamadaki süreçler, proje sürecinde kontrol mekanizmaları, proje kapanışı, vaka çalışması

6. Modül - Teknoloji ve Ürün Geliştirme

Süreci: Teknoloji yönetimine ilişkin temel kavramlar, teknoloji ve ürün geliştirme ortamı, firmalarda teknoloji yönetimi,

teknoloji, ürün pazar ilişkisinin kurulması, ürün geliştirmede teknolojik değişimlerin etkisi, teknolojinin kullanıma alınması, yenilikçi bir firmanın tasarımı, firmada AR-GE stratejisinin belirlenmesi, vaka çalışması

7. Modül - Teknoloji Trendleri: Teknoloji trendleri ve dijitalleşmeye giriş yeni teknolojiler ile iş geliştirmede müşteri deneyiminin önemi, yeni dünyada büyük verinin artan önemi ve başarılı uygulama örnekleri, IoT ve başarılı uygulama örnekleri, yapay zeka ve başarılı uygulama örnekleri, yapay zekanın iş süreçlerine etkisi, AR/VR ve uygulama alanları, dijital pazarlama, yeni teknolojiler ile inovasyon yönetimi

8. Modül - AR-GE Proje Destekleri:

Kamu destekli AR-GE projelerine genel bakış, AR-GE destek programları, başvuru, yürütme ve denetim süreçleri, AR-GE projelerinin finansmanında şirket içi teşvik yapılanması oluşturulması

9. Modül - Fikri Haklar Yönetimi: Fikri mülkiyet kavramı, patent koruması, buluş ve patent, koruma şartları, tescil stratejileri, çalışanların buluşları ve hak sahibi, hükümsüzlük, tecavüz, faydalı, model koruması, tasarım koruması

Çevik Proje Yönetimi

Mini MBA Yatırımcılığı

Eğitim Amacı

Online Çevik Proje Yönetimi Mini MBA programı farklı endüstrilerde çevik dönüşüm yolculuklarında yer almış uzmanların katkılarıyla, çevikliğin temel prensip ve değerlerinin anlaşılması ve proje yönetimine nasıl fayda sağlayacağını anlaşılmasını hedeflemektedir.

Mini MBA programında belirsizliğin hızla arttığı dönemde, değişime hızlı yanıt verecek yeni iş yapma yöntemleri tasarlarlarken, özellikle proje yönetiminin nasıl evrildiği konusunda katılımcılarla bilgi paylaşılacaktır.

Program, katılımcılara çevik felsefeyi keşfetmek, farklı çevik yöntemleri tanıyarak, daha etkin ve verimli yeni iş yapma yöntemlerini geliştirmeye başlamak, proje yönetiminde bu yeni yöntemlerin ve araçların sağladığı faydaları öğrenmek adına pratik bilgiler sunacaktır.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat - Online 3 hafta, 18 saat

Eğitim Kazanımları: Çevik Proje, Scrum, Kanban, Lean, risk yönetimi, proje görselleştirme, proje görselleştirme araçları

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

1. Modül - Agile (Çevik) Proje Yönetimi:

Çevikliğin tanımı ve temel kavramlar, geleneksel proje yönetimi yaklaşımlarındaki sorunlar, çevik yaklaşımların ortaya çıkışı, çevik manifesto ve çevik prensipler, yalın yaklaşımlar (Lean), farklı çevik yöntemlere genel bakış, çevik iş yapma ve proje yönetimi esasları, belirsizlik, planlama ve inovasyon

2. Modül - Scrum ve Scrum'ın Temel

Prensipleri: Deneysel süreç kontrol teorisi scrum'ın temelleri, yalın yaklaşımlar, scrum'ın 3 temel direği, scrum değerleri, scrum prensipleri scrum'da roller, scrum etkinlikleri, scrum eserleri

3. Modül - Kanban, Kanban'ın Temel

Prensipleri: E-ihracat terminolojisi, global e-ticaret pazarı ve genel eğilimler, bölgesel e-ticaret analizleri, global e-ticaret pazarına giriş yöntem ve stratejileri, sınır ötesi (crossborder) e-ticaret, diğer e-ihracat yöntemleri

4. Modül - Lean Kavramı, Lean Düşünme:

Yalın'ın kökleri, yalın düşünce, Toyota prensipleri, yalın dönüşümde yapılan hatalar ve çözümleri, yalın şirket kültürü, yalın sistemin farklı boyutları ile

anlaşılması, yalın dönüşümde süreçleri ve çalışanları geliştirmede Kata'nın kullanımı

5. Modül - Çevik Projelerde Risk

Yönetimi: Geleneksel yöntemler ile çevik yöntemlerin risk yönetimi açısından karşılaştırılması, çevik projelerde "müşteri" ve müşterinin projeye dahililiyeti, prototipleme, MVP kavramı, erken ve sürekli test

6. Modül - Yeni Nesil Proje Yönetimi:

Projelerin ortaya çıkışı, proje seçim yöntemleri, proje, proje yönetimi, proje yönetimi başarı kriterleri, proje yaşam döngüsü, proje yönetimi süreç grupları, proje yönetimi bilgi alanları projelerde organizasyon yapıları, proje yönetim ofisi proje paydaşları, proje yönetimi süreci

7. Modül - Proje Görselleştirme Araçları:

Çevik projelerde genellikle kullanılan araçlar, Wiki uygulamaları, görev / iş takip uygulamaları (JIRA, Rally, TFS, Kanbanflow vb.) uzaktan çalışmada kullanılabilecek iş birliği araçları

8. Modül - Deneyim Paylaşım Seansı

Dış Ticaret Mini MBA

Eğitim Amacı

İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen Dış Ticaret Mini MBA programı üretim, finansman, pazarlama, dış ticaret, stratejik yönetim ve benzeri konularda bilgi ve tecrübelerinizi ileriye taşımayı, bu alanlardaki ulusal ve küresel güncel gelişmeleri öğrenerek firmanızın rekabet gücünü arttırmayı amaçlamaktadır.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat – Online 3 hafta, 18 saat

Odak Noktaları: Ticari sözleşmeler, pazar araştırması, lojistik ve tedarik zinciri, pazarlama, finans, ödeme teslim, gümrük uygulamaları

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

1. Modül - Strateji Yönetimi: Tepe yönetim, misyon ve amaçlar, dış çevre faktörleri, kaynaklar, stratejik yönetim araçları (SWOT analizi, portföy analizleri, Q-Sort analizi, senaryo analizi, fayda-maliyet analizi, risk analizi vb.), vaka çalışması

2. Modül - Türkiye ve Dünya Ekonomisine Bakış ve Kurumsal Finans: Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmeler, finansal tabloların okunması ve yorumlanması, gelir tablosu bilanço nakit akım tablosu, proje ve yatırım değerlendirme teknikleri IRR, NPV ve Payback Period hesaplanması ve sonuçların yorumlanması

3. Modül - Pazarlama: İletişim yönetimi bölümü, pazarlamanın 4 P'si, pazarlama yaklaşımları, müşteri-pazarlama karşılaşmaları, karar verme süreçleri, markalaşma, vaka çalışması

4. Modül - Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi: Ürün ve lojistik ilişkisi, müşteri hizmet düzeyi ile lojistik maliyet ilişkisi, lojistik yönetimi, dış kaynak kullanımı

5. Modül - İhracatta Vizyon, Strateji ve Hedef Belirleme: İhracatta vizyon, strateji ve hedef belirleme

6. Modül - Uluslararası Pazar Araştırma Yöntemleri: Hedef pazar belirleme çalışmaları

7. Modül - Gümrük Uygulamaları ve İthalat-İhracat Mevzuatı: Gümrük mevzuatı ve rejimler, dış ticarete gümrük işlemleri ve kaçakçılık mevzuatı, Dahilde İşleme Rejimi amacı

8. Modül - Dış Ticarete Ödeme Teslim Şekilleri, Bankacılık İşlemleri ve Akreditif: Dış ticaretin tanıtımı ve sözleşmeler, ICC Incoterms 2010

9. Modül - Uluslararası Ticari Sözleşmelerin Hazırlanması: Uluslararası ticari sözleşmelerin hazırlanması, ifası ve sona erdirilmesi, uluslararası ticari sözleşmelerden doğan uyuşmazlıkların ulusal mahkemelerde çözümü, uluslararası ticari sözleşmelerden doğan uyuşmazlıkların tahkim yoluyla çözülmesi

10. Modül - Ticaret Bakanlığı, Eximbank ve KOSGEB Destekleri: Ticaret Bakanlığı ihracat teşvikleri, ihracatın finansmanı, KOSGEB destekleri

Dijital Dönüşüm Mini MBA

Eğitim Amacı

İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen Online Dijital Dönüşüm Mini MBA Programı, farklı alanlardaki dijital dönüşüm uygulamalarını ele alarak, firmalara dijital dönüşüm yol haritalarını oluştururken vizyon kazandırmayı hedeflemektedir.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat – Online 3 hafta, 18 saat

Odak Noktaları: Dijital dönüşüm yol haritası, büyük veri, yapay zeka, siber güvenlik, tasarım odaklı düşünce, RPA, teknoloji trendleri, endüstri 4.0 ve toplum 5.0

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

1. Dijital Dönüşümü Yönetmek – Dijital Dönüşüm Yol Haritası: Dijital dönüşüm temel kavram ve alanları, kurumda dijital dönüşüm amaç ve kapsamının belirlenmesi, dijital dönüşüm yol haritası oluşturulurken dikkat edilmesi gereken konuları, dijital dönüşüm yol haritasının uygulanması

2. Modül – Endüstri 4.0 ve Toplum

5.0: Endüstri devrimleri ve dijitalleşme, endüstri 4.0 teknolojileri ve kullanım örnekleri, eklemeli üretim, simülasyon, yatay ve dikey entegrasyon, endüstriyel nesnelerin interneti, bulut teknolojisi, canvas iş modeli, dijital iş modeli örnekleri, pazarlama oyun alanı tanımı (teaser, pitch deck hazırlama), çevik yönetim

3. Modül – İK ve İşe Alım 2.0 & Daha İyi İstihdam için Dijital Markalaşma:

İK’da yeni nesil teknoloji, dijital İK stratejisi ve işe alım 2.0, İK ve işe alım 2.0, İK ve işe alım 2.0’ı şekillendiren teknoloji ve koşullar, İK ve işe alım 2.0 İK departmanının ve takımının yeniden tanımlanması, yeni nesil İK departmanları

4. Modül – Müşteri Süreçlerinin Dijital Dönüşümü:

Dijital dönüşüm ile değişen iş dünyası, dijital dönüşüm çağında iş hayatında kullanılan teknolojiler, pazarlamada değişen değerler ve yeni pazarlama karması, müşteri odaklı pazarlama yönetimi ve müşteri odaklı organizasyonlar kurmak, yerli odaklı ticari iş modelleri, CRM- Müşteri ilişkileri yönetimi genel kavramlar, değişen müşteri deneyimi ve müşteri yol haritası, müşteri deneyimini geliştirmek, pazarlama otomasyonu teknikleri ile verimliliği artırmak

5. Modül – Dijital Dönüşümü Destekleyen Teknoloji Trendleri – Dijital İnovasyon:

Dijital inovasyon, dijital dönüşüm gerçekleştirmesini sağlayan teknolojiler

ve yarattığı fırsatlar, iş yapış şekillerindeki fırsatlar, inovasyon kültürünün oluşturulması

6. Modül – Operasyonun Dijital Dönüşümü

7. Modül – Yapay Zeka (AI) ve Kullanım

Alanları: Yapay zekanın gelişimi ve türleri, yapay zeka yöntemleri, veri ve yapay zeka ilişkisi, ülke politikaları bakımından yapay zeka, farklı sektörlerde yapay zeka uygulama örnekleri

8. Modül – Robotik Süreç Otomasyonu

(RPA): RPA, RPA teknolojisinin faydaları, süreç belirleme kriterleri, Türkiye’de RPA teknolojisinin gelişimi, RPA teknolojisini ağırlıklı kullanan sektörler, AI ile RPA farkı ya da kesiştiği alanlar, RPA’nın geleceği, RPA dijital dönüşüm alanındaki yeri

9. Modül – Nesnelerin İnterneti:

IoT’nin gelecekteki önemi, IoT ve Endüstri 4.0

10. Modül – Siber Güvenlik:

Siber güvenlik temel kavramlar, yazılım güvenliği, altyapı güvenliği, veri güvenliği, İK uygulamaları

11. Modül – Büyük Veri ve Veri Analitiği:

Veri biliminin süreci, veri bilimci - veri mühendisliği farkları, supervised ve unsupervised learning kavramları, veri görselleştirmenin önemi, veri bilimi araçları, sektörel veri bilimi uygulamaları

12. Modül – Dijital Müşteri ve Tasarım

Odaklı Düşünme: Değişen paradigmlar ve bilgi kaynakları, insanı merkeze almak, tasarım odaklı düşünmenin çıkışı, temelleri, deneyim tasarımı ve bilgi üretme araçları, veri türleri ve kullanımı

E-İhracat Mini MBA

Eğitim Amacı

Dünya ticaretindeki hızlı değişimler nedeniyle, ihracatçılarımızın potansiyel pazarlarda zamanında ve doğru pozisyon almaları büyük önem taşımaktadır. Müşteri beklentilerinin pazarı yeniden tanımladığı veya yeni pazarlar oluşturduğu günümüz koşullarında, hızla gelişen bilgi ve iletişim altyapısı ile elektronik ortama taşınan ticaret ve pazarlama faaliyetlerini benimseyen firmalar, yeni rekabet koşullarına daha hızlı uyum sağlamakta ve avantaj elde etmektedir. İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen Online Dijital Dönüşüm Mini MBA Programı, bu hususta katılımcılarını bilgilendirmeyi amaçlamaktadır.

1. Modül - E-İhracat firma deneyimleri ve başarı öyküleri

2. Modül - E-İhracatta Müşteri İlişkileri Yönetimi: E-ihracatta çok dilli, çok kültürlü CRM yönetimi, uluslararası call-center yönetimi, uluslararası sosyal medya yönetimi, müşteri deneyimi yönetimi, müşteri sadakati yönetimi

3. Modül - E-İhracatta Dijital Pazarlama: Hedef kitle analizi, hedef kitle segmentasyonu, pazarlama hedefleme yöntemleri, satış odaklı web sitesi oluşturma, sosyal medya yönetimi,

pazarlama çeşitleri (influencer pazarlaması, içerik pazarlaması gibi), müşteri geri dönüş optimizasyonu, telemarketing

4. Modül - B2B E-ihracat: Global ve bölgesel B2B e-ticaret platformlarının seçimi ve üye olma, global ve bölgesel B2B e-ticaret platformlarına üye olunması sonrası süreçler ve şirket bünyesinde yapılması gerekenler, müşteriye teslimli B2B e-ticaret sistemi oluşturma

5. Modül - Uluslararası Ticarete Genel Eğilimler ve E-ihracata Giriş: E-ihracat terminolojisi, global e-ticaret pazarı ve

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat – Online 3 hafta, 18 saat

Odak Noktaları: E-ihracat dijitalleşme, finans, uluslararası ticaret, lojistik, planlama, pazar analizi, iptal-iade yönetimi, E-İhracatta müşteri ilişkileri yönetimi

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

genel eğilimler, bölgesel e-ticaret analizleri, global e-ticaret pazarına giriş yöntem ve stratejileri, sınır ötesi (crossborder) e-ticaret, diğer e-ihracat yöntemleri

6. Modül - E-İhracat Pazar Analizi: Ülke ve satış yöntemi bazında pazar analizi, ülkedeki satış kanallarının tespiti, doğru ürün seçimi ve doğru fiyatlandırma, toplam ve ortalama satış maliyeti hesaplama, gümrük ve KDV istisna limitleri ve şartları, AB Pazarı, Avrupa Etnik Pazarı, BDT, Körfez, İran, Ukrayna, ABD pazarları

7. Modül - E-İhracatta Para Hareketlerinin Yönetimi: Kredi kartları vasıtasıyla tahsilat ve güvenlik riskleri, yurt dışındaki yerel ödeme sistemlerine entegrasyon vasıtasıyla tahsilat, kapıda ödeme sistemleri vasıtasıyla tahsilat, pazaryerleri ödeme sistemleri vasıtasıyla tahsilat (currenxie vb.), para transferinin muhasebeleştirilmesi

8. Modül - E-İhracatta İptal/İade Yönetimi Nasıl Yapılır?: Sipariş iptalleri, hatalı, ayıplı, kusurlu ürün iadeleri, müşteri tercihiyle ilgili ürün iadeleri, kapıda ödeme sisteminden kaynaklı geri dönüşler, lokal garanti süreleri içerisinde mal iadeleri, iade kabul yönetimi, iade reddinin hukuki yönetimi, iadelerin lojistik yönetimi, iadelerin ve ilgili geri ödemelerin muhasebeleştirilmesi, iade edilen ürünlerin yurt içi edilmesi, imhası veya yurt dışında satışı

9. Modül - E-İhracatta Mal Hareketinin Yönetimi - Lojistik: ETGB, kargo ticareti, klasik ihracat ve diğer modellerle

sevkiyat, Fullfilment hizmetleri: ürün kabul, depolama, pick-pack, paketleme, etiketleme, sevkiyat, sevkiyat öncesi kontrol süreçleri, iade lojistiği, ters lojistik, sevkiyatla ilgili sertifikasyonlar, gümrük işlemleri, menşee ve dolaşım belgeleri, sevkiyat yönetimi entegrasyonu, sevkiyat izleme (tracking) entegrasyonu, Last Mile Delivery hizmeti, kapıda ödeme tahsilatı hizmetleri, lojistik maliyet hesaplaması, lojistik maliyetlerinin düşürülmesi yöntemleri, lojistik hizmeti satın alımı kontrat yönetimi, DDU gönderimlerin lojistik yönetimi

10. Modül - Finans: Finansal tabloların okunması ve yorumlanması, finansal analiz ve bütçeleme, proje ve yatırım değerlendirme teknikleri

11. Modül - Stratejik Yönetim ve Planlama: Tepe yönetim, misyon ve amaçlar, dış çevre faktörleri, kaynaklar, stratejik yönetim araçları (SWOT analizi, portföy analizleri, Q-Sort analizi, senaryo analizi, fayda-maliyet analizi, risk analizi vb.), vaka çalışması

12. Modül - E-ihracat Kapsamında Firmaların Dijitalleşme İhtiyaçları: E-ihracat kapsamında dijitalleşme süreci, e-ihracat için teknoloji seçimi ve yazılım ihtiyaçları, e-ihracat kapsamında ürün tanımlama, kategorize etme ve kategori/içerik yönetimi, e-ihracatta fotoğraf ve bilgi yönetimi

E-Ticaret Mini MBA

Eğitim Amacı

E-Ticaret Mini MBA programımız ile katılımcıların e-ticaret kavramı, e-ticarete hedef pazar, pazar yerleri, mağaza açılışı ve satışı, ödeme sistemleri, dijital pazarlama, tedarikçi ve müşteri ilişkileri, fiyatlandırma, lojistik, kampanya yönetimi, devlet teşvikleri ve hukuki işlemler gibi konular hakkında bilgilendirmesi amaçlanmaktadır. Katılımcılarımız alanında deneyimli konuşmacılarımız ve eğitimcilerimizin bilgi ve deneyimlerinden yararlanacaklardır.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat – Online 3 hafta, 18 saat

Odak Noktaları: e-ticaret, dijital pazarlama, tedarikçi ve müşteri ilişkileri, fiyatlandırma, lojistik, kampanya yönetimi, ödeme sistemleri

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

1. Modül - E-ticarete giriş

2. Modül - E-Ticarete Hedef Pazar:

Hedef pazar, e-ticarete hedef pazar analizi, e-ticarete hedef kitle ve pazar, Türkiye’de hedef e-ticaret pazarları, e-ticaret hedef kitle analizinde dikkat edilmesi gerekenler, hedef pazar seçiminde kullanılabilecek araştırma ve analiz yöntemleri

3. Modül - Başarının sırrı

4. Modül - Pazaryerlerinde Mağaza Açılışı – Satış: Pazaryeri, pazaryeri algoritmaları, pazaryerinde mağaza açılması, pazaryerinde ürün açılması, pazaryeri görüntülenme, pazaryerinde satış

5. Modül - Dijital Pazarlama ve SEO

(Arama Motoru Optimizasyonu): Temel dijital pazarlama kavramları & KPI’lar, Google Ads, LinkedIn ve Instagram kampanya kurguları & pratik örnekler, B2B & B2C odağında dijital pazarlama, yurt içi & yurt dışı dijital pazarlama, e-posta pazarlaması, dijital pazarlamada performans optimizasyonu, influencer pazarlaması, affiliate networkler, big data kavramı & big datanın pazarlamada kullanımı, arama motoru optimizasyonu.

6. Modül - Ödeme Sistemleri - Global

Ödeme Sistemleri: Yapay zekanın gelişimi ve türleri, yapay zeka yöntemleri, veri ve yapay zeka ilişkisi, ülke politikaları bakımından yapay zeka, farklı sektörlerde yapay zeka uygulama örnekleri

7. Modül - E Ticarete Sipariş Operasyonu:

RPA, RPA teknolojisinin faydaları, süreç belirleme kriterleri, Türkiye’de RPA teknolojisinin gelişimi, RPA teknolojisini ağırlıklı kullanan sektörler, AI ile RPA farkı ya da kesiştiği alanlar, RPA’nın geleceği, RPA dijital dönüşüm alanındaki

8. Modül - Tedarikçi ve Müşteri İlişkileri Yönetimi:

Drop shipping, doğrudan satın alma, konsinye satış, XML tedariki modellerinin tanımlanması, tedarikçiler ile teknik entegrasyon yönetimi, iade süreçlerinin tedarikçiler ile yönetilmesi, başarılı e-ticaret tedarik modeli örnekleri, satış öncesi ve sonrası iletişimlerin tanımlanması, müşteri iletişiminin yazılımsal yönetimi, yanlış müşteri iletişiminin olası sonuçları

9. Modül - E-Ticaret Lojistik, Gümrük ve Kargolama:

E-ticaret, e-ticaret ve lojistik, e-ticaret depolama, e-ticaret teslimat, gümrük ve e-ticaret

10. Modül - E-Ticarete Doğru Fiyatlandırma

11. Modül - Ticarete Kampanya Yönetimi:

Kampanya amaçları, kampanyalar tüketiciye sunulması, kampanya takibi, kampanya ve tüketici IQ seviyesi ilişkisi, kampanyanın fayda analizi, yaygın kullanılan e-ticaret kampanyaları

12. Modül - Dünyadaki E-Ticaret Trendleri

13. Modül - E-Ticarete Devlet Destekleri:

Devlet destekleri hakkında bilgilendirme

14. Modül - E-Ticarete Hukuki

Düzenlemeler: E-ticarete Türk hukuku uyarınca tabi olunan genel mevzuatlar, E-ticaret işlemlerine başlamadan önce dikkat edilmesi gereken önemli hukuki konular

İnsan Kaynakları Yönetici Geliştirme Programı

Eğitim Amacı

Ortaya çıkan yeni iş modelleri, fikirler ve teknolojinin sağladığı fırsatlardan yararlanmak için İK'nın yeni yetenekler, yeni beceriler ve insanları gelecekte neyin üretken kılacağına dair yeni bir anlayış benimsemesi gerekiyor.

Programda yeni nesil, vizyoner İK yöneticilerin yetiştirilmesi, değişen insan kaynakları süreçleri hakkında bilgi sahibi olunması, güncel uygulamalar ile katılımcıların farkındalıklarının artırılması amaçlanmaktadır.

Program kapsamında değerli eğitimcilerimiz ve konuşmacılarımızla İK departmanlarını geleceğe nasıl hazırlamamız gerektiğini güncel, yerel ve global örnekler üzerinden konuşacağız.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta - 36 saat, Online 3 hafta - 18 saat

Odak Noktaları: mülakat, eğitim, işe alım

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

Modül 1: İnsan Kaynakları ve İnsan Okuryazarlığı: İK'nın temel rolleri, İnsan okuryazarlığı nedir? İK neden insan okuryazarlığını tüm organizasyonda yaymalıdır? İnsan okuryazarlığı uygulama örneği: Belirsizlik (VUCA Dünyasında) ortamında insanı anlayabilmek, Beynimiz, Kimyasallarımız, Konfor Alanı Psikolojisi, Sonuç ve çıkarımlar

Modül 2: İşe Alım ve Yetkinlik Bazlı Mülakat Teknikleri: Seçme Yerleştirme Sürecinin 5 Temel Kuralı: Yetenek Kazanım Süreci: Yetenekli İnsan Kimdir? İş ilanı, Özgeçmiş, İş görüşmesi Türleri ve Araçları, Mülakat Sürecinde Püf Noktalar, İş Görüşmesinde Dikkat Edilecek 10 Konu, İş Görüşmesinde Kullanılan Soru Türleri ve Soru Örnekleri

Modül 3: Kariyer ve Yetenek Yönetimi: Kariyer Yönetimi Nedir? Kurum yetkinlik ve yeterlilik kavramlarının oluşturulması, Performans ve kariyer arasındaki ilişki, Performans verilerini kariyer sisteminde nasıl kullanalım? Kariyer yolunun sorumluluğu kimde? Dikey ve yatay kariyer kanallarının yapılandırılması Yetenek Yönetimi, Yetenek nedir? Yetenek yönetimi nedir? Yetenek yönetiminin gelişimi

Modül 4: Organizasyonel Gelişim

Modül 5: Performans Yönetimi: Performans Yönetimi Nedir, Aşamaları, Kurumsal Performans Yönetimi, Bölüm / Süreç Performans Yönetimi, Çalışan Performans Yönetimi, Neden performans değerlendirme yapıyoruz? Tarihçesi, Performans Değerlendirme Sisteminin Unsurları, Geri Bildirim, Çalışan Performansı Ölçerken Yapılan Hatalar, Performans Değerlendirme Sistemi'nin Etkilediği Diğer İK Fonksiyonları

Modül 6: Öğrenme ve Gelişim: Öğrenme ve Gelişim Yönetimi Birimlerinin Kurgusu, Yetişkin Eğitimi'nin temel farklılıkları, İhtiyaç Analizi Çalışmaları, Eğitim Tasarımı modellerinden örnekler, Eğitim Verimliliğinin Ölçülmesi, Eğitim Yönetim Sistemleri (LMS ve App'lerden Örnekler) Eğitim Verimliliğinin Ölçülmesi, Eğitim Bütçesi Oluşturulması

Modül 7: Çalışan Bağlılığı ve İş Veren Markası

Modül 8: Kişisel Verilerin Korunması, İK ve İş Süreçlerine Etkisi

Modül 9: İş Hukuku ve İşçi-İşveren İlişkileri: Çalışma hayatı ve bunu düzenleyen mevzuata genel bakış, İşveren ve çalışanların yükümlülükleri, İş Sözleşmesi, Unsurları, Özellikleri ve Türleri, Çalışma Süreleri, Serbest Zaman, Vardiyalı Çalışma ve Telif Çalışması, Savunma, Uyarı ve Fesih Süreçleri, Çalışma Koşullarının Değiştirilmesi ve İşverenin Yönetim Hakkı Kapsamı, İşverenin hakları, Performans

Modül 10: Ücret ve Yan Haklar: Ücret Kavramı ve Uygulama Örnekler, Yan Hakların Yönetimi, "Ücretlendirme İletişimi" Baz Ücret, Kısa Vadeli Ücret dengesi nasıl kurulmalı? Toplam Ödül Yönetimi bakış açısı ve uygulama örnekler, Yan menfaatlerin toplam ödül yönetimindeki rolü, Ücret Yönetimi Ana Süreçleri Nasıl İşler? Global Piyasada Yeni Yaklaşımlar Nasıl? Ücret araştırmalarının yorumlanması, OECD, IMF ve diğer uluslararası kuruluşların ücret raporları nasıl okunmalı? Şirketiniz İçin Hangisi Daha Uygun? Nasıl Anlarız?

Operasyonel Mükemmellik Mini MBA

Eğitim Amacı

Operasyonel Mükemmellik Mini MBA Programı, operasyonel anahtar performans göstergelerini (verimlilik, kalite, maliyet, teslimat, moral, iş güvenliği) iyileştirmek isteyen işletmelerde süreç mükemmelliğini yakalama ve sürekliliğini sağlamaya yönelik metodoloji ve araçlara ilişkin temel bilgi ve becerilerin kazandırılmasına yönelik olarak tasarlanmıştır.

Stratejiden günlük yönetime uzanan bir çizgide Yalın, TPM, Kaizen ve Yalın 6 Sigma metod ve araçlarını kapsayan program, OPEX uygulama becerisinin yanı sıra, OPEX programlarına liderlik edebilmek için ihtiyaç duyulan yetkinliklerin de geliştirilmesini amaçlamaktadır.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta - 36 saat, Online 3 hafta - 18 saat

Odak Noktaları: Kaizen, yalın, değişim

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

Modül 1: Operasyonel Mükemmellik Stratejik Yönetim Araçları
Operasyonel Mükemmellik Tanımı, Hoshin Kanri Hedef Kırılım Yönetimi, Takım Organizasyonu ve Günlük Yönetim Sistemi, Yönetim Rutinleri ve Standartları, Görsel Yönetim

Modül 2: Yalın İşletme Yolculuğu
Yalın Üretim ve Temel Prensipleri, VSM (Değer Akış Haritalama) Yalın Üretimden Yalın Değer Zincirine, Üretim Dışı Süreçlerde Yalınlaşma

Modül 3: Değişimi Yönetmek ve Dönüşüme Liderlik Etmek, Kendini Yöneten Ekipler Oluşturmak
Değişim Farkındalığı ve Gelişimi, Değişime Direnç ve Bunlara Yönelik Araçlar, Proaktif Ekip Olma, Sürdürülebilir Yüksek Performans

Modül 4: Toplam Verimli Yönetim
TPM Uygulama Yönetimi, Otonom Bakım Uygulaması, Planlı Bakım Uygulaması, Diğer TPM Pillarları

Modül 5: Yalın 6 Sigma
Y6S'nın Karlılık ve Müşteri

Memnuniyetine Etkisi, DMAIC Süreç İyileştirme Metodolojisi, Grafiksel Veri Analiz Araçları, Deney Tasarımı Örnek Paylaşımı

Modül 6: Kaizen Uygulama ve Yönetimi -1
Kaizen Tanım ve Metodolojisi, İşletmelerde Kaizen Yönetim Araçları, Kaizen Örnekleri, SMED Uygulaması

Modül 7: Verimlilik için Kültürel Dönüşüm, Fikir Geliştirme ve Inovasyon Atölyesi
Zaman Yönetimi Swot-Tows-Smart-Star akışı, Sadeleşmenin Önündeki Engeller – At ya da Tut - 0 Inbox kuralı, Tasarım odaklı düşünce ile bireysel verimlilik planı, Doğaçlama inovasyon, Arsızca İlham Al, Reformülasyon

Modül 8: Deneyim Paylaşımı

Modül 9: Kaizen Uygulama ve Yönetimi -2
Problem Tanımlama, Problem Çözme Teknikleri, Kök Neden Analiz Yöntemleri, Çözüm Seçimi ve Uygulaması, A3 Örneği

Modül 10: Kapanış Toplantısı: OPEX Uygulama Kurgusu Ödevinin Sunumu, Bireysel Öğrenimlerin Sunumu

Kurumsal Finans Mini MBA

Eğitim Amacı

İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen Kurumsal Finans Mini MBA Programı; firmalarda kurumsal finans altyapısını güçlendirme, etkin ve yenilikçi kurumsal finans çözümleri geliştirme ve karar alma süreçlerinde yol gösterici ve destekleyici bakış açıları sunmayı amaçlamaktadır.

Kurumsal Finans Mini MBA Programı kurumsal finans alanında çalışan veya çalışmak isteyen yöneticilere/profesyonellere yönelik olarak tasarlanmış olup, kurumsal finans ile ilgili temel konuların yanı sıra strateji yönetimi, pazarlama ve marka yönetimi, finansal risk yönetimi, piyasaları okuma ve yorumlama, teknoloji trendleri ve yeni iş modelleri gibi farklı alt başlıkları da içermektedir.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat – Online 3 hafta, 18 saat

Odak Noktaları: Finansal risk yönetimi, sermaye maliyeti, strateji, nakit yönetimi, finansal analiz, finansal okuma ve yorumlama.

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

1. Modül - Finansal Tablolar: Okuma ve yorumlama: bilanço, şirketin varlıkları, yükümlülükleri ve sermaye dengesi ve verdiği ip uçları, gelir tablosu, işimizi nasıl yapıyoruz verdiği gizli mesajlar, nakit akım tablosu

2. Modül - Finansal Analiz Teknikleri: Karşılaştırmalı tablolar analizi, yüzde yöntemi, eğilim yüzdeleri yöntemi, oran rasyo analizi, likidite oranları, faaliyet süreleri, borçluluk oranları, karlılık oranları

3. Modül - Finansal Matematik: Paranın zaman değeri, faiz hesaplamaları, şirket değerlendirme, sermaye piyasası araçlarının değerlendirilmesi

4. Modül - Dış Ticaret Finansmanı: Türkiye’de ve dünyada dış ticaret, dış ticarete ödeme şekilleri, dış ticaret finansmanı, ihracat finansmanı, ithalatın finansmanı

5. Modül - Finansal Risk Yönetimi: Risk, şirketlerde risk yönetimi ve faydaları, finansal risklerin önlenmesi için alınabilecek önlemler

6. Modül - Piyasaları Okuma ve Yorumlama: Makro ekonomik bakış, temel makro ekonomik göstergeler, büyüme ve istihdam, enflasyon ve para politikası finansal göstergeler, mali denge, dış denge, dünya ve Türkiye ekonomisinde son gelişmeler ve değerlendirmeler

7. Modül - Sermaye Maliyeti ve Yapısı: Risk türleri, WACC (ağırlıklı ortalama

sermaye maliyeti), maliyetler, beta ve borçluluk rasyoları

8. Modül - Şirket Finansmanı ve Uygulamaları: Krediler, kredi değerlendirme kriterleri, kredilerin yönetilmesi (amaç, miktar, vade, para birimi, araç), finansman ürünleri, derecelendirme süreci, halka arz, birleşme ve satın almalar, özel sermaye ve risk sermayesi

9. Modül - İşletme Sermayesi ve Nakit Yönetimi: Nakit yönetimi ve temel bileşenleri, banka ilişkileri, işletme sermayesi, işletme sermayesi temel metrikleri ve oranlar, nakit yönetiminin şirket değerine etkisi

10. Modül - Strateji Yönetimi: Tepe yönetim, misyon ve amaçlar, dış çevre faktörleri, kaynaklar

11. Modül - Teknoloji Trendleri: Teknoloji trendleri ve dijitalleşme, yeni teknolojiler ile inovasyon yönetimi, başarılı uygulamalar

12. Modül - Pazarlama ve Marka Yönetimi: İletişim yönetimi bölümü, pazarlamanın 4 P’si, pazarlama yaklaşımları, müşteri-pazarlama karşılaşmaları, karar verme süreçleri, markalaşma

Pazarlama Mini MBA

Eğitim Amacı

Pazarlama, kişilerin ve örgütlerin amaçlarına uygun şekilde değişimini sağlamak üzere, ürünlerin, hizmetlerin ve düşüncelerin yaratılmasını, fiyatlandırılmasını, dağıtımını ve satış çabalarını planlama ve uygulama sürecidir. Müşterilerin gereksinimlerini ve beklentilerini anlama ve bu çerçevede hizmetlerin nasıl tasarlanıp sunulabileceğini planlama işlemidir.

İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen Online Pazarlama Mini MBA Programı, katılımcıların pazarlama alanında uzmanlaşmalarını hedeflemektedir.

Mini MBA programımızda şirketin tüm işini yönlendiren stratejik süreç pazarlama yönetimi, hedef pazar araştırmaları tüketici davranışları, marka yönetimi eğitimlerinin yanı sıra dijital pazarlama, sosyal medya yönetimi gibi konular hakkında bilgilendirme yapılacaktır.

1. Modül - Yönetim ve Liderlik: Yönetim ve yönetici kavramı, yönetim süreci ve özellikleri, yöneticilerin sahip olması gereken özellikler, yönetsel yetenekler, liderlik ve liderliğin rolü, liderlik teorileri, duygulara dokunan lider, liderlerin duyguları, liderlerin duygusal yetenekleri, liderlikte pozitif ve negatif duygular

2. Modül - Pazarlama Yönetimi: İletişim yönetimi bölümü, pazarlamanın 4P'si,

pazarlama yaklaşımları, müşteri-pazarlama karşılaşmaları, karar verme süreçleri, markalaşma

3. Modül - Dijital Pazarlama: Pazarlamanın 5P'si, rakip analizi, rakipleri belirleme, hedef kitle belirleme

4. Modül - Uluslararası Pazarlama ya da Hedef Pazar Araştırmaları:

İhracatta vizyon, strateji ve hedef belirleme, hedef pazar belirleme çalışmaları, müşteri

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat – Online 3 hafta, 18 saat

Odak Noktaları: Stratejik süreç pazarlama yönetimi, hedef pazar araştırmaları, tüketici davranışları, marka yönetimi, dijital pazarlama, sosyal medya yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi

bulma teknikleri ve veri tabanları, rekabet istihbaratı ve rakip analiz

5. Modül - Sosyal Medya Yönetimi:

Dünyada rakamlarla sosyal medya, sosyal medya pazarlaması, sosyal medya pazarlamasında kriz yönetimi, sosyal medya yönetimi, strateji geliştirme ve uygulama, fotoğrafın önemi ve içerik yönetimi

6. Modül - Tüketici Davranışları: Tüketici ve tüketici davranışları, tüketici- müşteri farkı, tüketici satın alma modelleri, NAIDAS modeli, tüketici davranışı ve pazarlama ilişkisi, durum analizi, pazar bölümlendirmesi, hedef pazar seçimi, konumlandırma, çevresel faktörler, tüketici davranışını etkileyen faktörler, sosyo-kültürel etkiler, satın alma sonrası tüketici davranışı

7. Modül - Lojistik ve Tedarik Zinciri

Yönetimi: Ürün-yük lojistik özellikleri, taşımacılık, stok ve depo yönetimi, paketleme, lojistik ve temel lojistik faaliyetler, lojistikte ilkeler, müşteri hizmet düzeyi, lojistik maliyetler, lojistik yönetimi kavramı, dış kaynak kullanımı ve 3PL, tedarik zinciri yönetimi

8. Modül - Pazarlama Stratejileri:

Stratejik pazarlama kavramı, pazarlama anlayışlarındaki gelişmeler ve yeni ekonomideki yeri, pazarlama karması ve kritikler, fiyatlandırma kararları ve yönetimi, dağıtım kararları ve yönetimi, segmentasyon, pazar araştırması, ürün geliştirme ve farklılaştırma stratejileri, müşteri keşfi ve validasyon, başarılı konsept inşası, marka kararları ve yönetimi, dijital pazarlama kavramları ve uygulama örnekleri

9. Modül - Ürün Stratejileri ve İnovasyon:

Kırma (çeşitli tekniklerle düşünce kalıplarının kırılması), inovasyon, ülkemizde ve dünyadan inovasyon örnekleri firmada inovasyon ekosistemi, inovasyonunun firmalara kattığı avantajlar, inovasyon yapan firmaların izlediği yollar ve yenilikçi ürün geliştirme prosesleri, örnekler üzerinden inovasyon modellemeleri

10. Modül - Marka Yönetimi: Marka kavramı ve bileşenleri (imaj, görsel kimlik, kişilik, değerler), marka tasarım unsurları ve başarılı örnekler, marka -pazarlama-hedef kitle ilişkisi, tüketici davranışları ve marka ilişkisi, tüketici karar modelleri, empati ve içgörü, markalar için psikolojik ve sosyolojik faktörle, müşteri deneyimi ve marka sadakati ilişkisi, hikaye anlatıcılığı ve oyunlaştırmanın önemi

11. Modül - Dijital Müşteri ve Tasarım

Odaklı Düşünme: Değişen paradigmlar ve bilgi kaynakları, insanı merkeze almak, tasarım odaklı düşünmenin çıkışı, temelleri, deneyim tasarımı ve bilgi üretme araçları, veri türleri ve kullanımı

12. Modül - Müşteri İlişkileri Yönetimi

(CRM): Müşteri, müşteri talepleri, müşteri ilişkileri yönetimi (MİY), ürün ve hizmetlerde memnuniyet, algılanan hizmet / beklenen hizmet, memnuniyet ve sadakat ekseninde müşteri tipolojileri, MİY sisteminin temel parçaları

Satış Becerileri Geliştirme

Eğitim Amacı

Satışlarda çığır açan performansa ulaşmanın yolu, piyano çalmaktan ya da AutoCAD programlamaya kadar her konuda ustalaşmak için kullanılan formülle aynıdır. Bilgi, beceri ve disiplin yoluyla performansa ustalaşmakla ilgilidir. Kuruluşlar, yüksek etkili satıcılar için inanılmaz efor sarfediyor.

Satış Becerileri Geliştirme Mini MBA Programı, satış uzmanları, bir ekibi veya bir işletmenin satış fonksiyonunu yönetenler için tasarlanmıştır. Daha etkili, kendine güvenen bir satıcı olmak isteyen katılımcılarımız Mini MBA programıyla mükemmel satış donanımına sahip olacaklardır.

Mini MBA Programı dahil oldukları kurumda satış konusunda profesyonelleşmek, üst düzey bir satış donanımı ve becerisine sahip olmayı amaçlayan herkesin değişimine katkıda bulunacak olan geleceğin satış liderlerine satış konusunda bilgi ve beceri kazandırmak amacıyla tasarlanmıştır.

Satış Becerileri Geliştirme Mini MBA Programında katılımcıların satışta ihtiyaç duyacakları satış iletişimi ve ikna becerilerini geliştirmeleri amaçlanmaktadır.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta - 36 saat, Online 3 hafta - 18 saat

Odak Noktaları: satış, değer, sunum, sorun çözme

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

Modül 1: Bir Satışçının Olumlu Tutumu: Tutum, Konfor Alanı Psikolojisi, Sonuç ve çıkarımlar

Modül 2: Satış İşinde Güven Bağı: Kişisel güven ve güvenin boyutlarının satış müzakerelerinde işe olan yansımaları, Güvenle ve cesaretle yaklaşımın iş süreçlerine yansımaları, Öz güvenin satış sonuçlarını nasıl değiştirir?

Modül 3: 21. YY. Stratejik Bakış Açısı: Büyük resmi görme farkındalığı, Kuruma, piyasaya, müşteriye ve çalışanın kendisine nasıl bakacak, Stratejik bakış açısının hem kendi hayatımız hem de satış süreçlerine olan etkisi

Modül 4: Satışta İletişim Sanatı: Satış sürecinde müşteriyle iletişimi yaratıcı, yakınlaştırmacı ve içten bir tarzda ve üslupta yürütmek için gerekli faktörler, Satış iletişimi kavramını, öğelerini, değişkenliklerini ve müşteri ile etkili iletişimin incelikleri

Modül 5: Müşteri Odaklılık ve Müşteri Tazları: Uzun süreli müşteri ilişkilerinde değer yaratmanın nasıl gerçekleştiği, Müşteri tiplerini etkili bir şekilde kategorize etmek, Müşteri problemlerini çözmek için değer yaratan çözümler

Modül 6: Satış Stresini Yönetmek: Satış stresi nedir ve nasıl baş edilir? Stresin hem kendimize hem de satış sonuçlarına olan etkileri, Hedefleri gerçekleştirmede stresi yönetmenin bu hedeflere ulaşmadaki önemi

Modül 7: İknanın Psikolojisi: İkna sürecini etkileyen psikolojik faktörler, Satış sürecinde kararların nasıl alınır? İkna sürecini etkileyen faktörler ile ilgili vaka çalışması

Modül 8: Değer Odaklı Sunum: Satış müzakerelerinin fiyat-yarar-değer sisteminde müşterilere sunum sırasında nasıl yapılacağı, Satış sunumlarında, ürünün veya hizmetin değerini örneklemeler ve hikayelendirerek anlatma becerisi

Modül 9: Sorunu Çözme ve İtirazlarla Baş Etme: İtirazları karşılama süreci, Müşteri için itirazın anlamı, Fiyat itirazında değeri sunma

Modül 10: Satış Kapatma – Kapama Satış görüşmesinin gelişmesine göre kapatma girişimini zamanlama ve müşterilerinizin tarzına uygun kapatma teknikleri

Modül 11: Dijitalleşme ve Müşteriye Ulaşma Yönetimi: Yaptığı işi daha geniş kitlelere duyurarak iş ağını ve networkünü genişletmek üzere farkındalık, Satış işinde başarılı olacak yeni yollar ve bu yolların getirdiği özgüvenle kendinizi yeni bir dünya aralayabilme gücü

Modül 12: Genel Değerlendirme - Geri İleri Bildirim tüm programın sahada nasıl bir aksiyon ve sonuçlara ulaşıldığının değerlendirilmesi

Yeni Nesil Teknolojiler ve Yatırımcılığı Mini MBA

Eğitim Amacı

Yeni Nesil Teknolojiler ve Yatırımcılığı Mini MBA Programı; katılımcılarımızı değişen ve sürekli gelişen Dünya’da yeni yatırım enstrümanlarından biri olan “Yeni Nesil Teknoloji Yatırımcılığı” ile tanıştırmak, bu konuda farkındalık yaratarak, sermaye sahiplerinin ve geleceğin sanayicilerinin yatırımcılık ve girişimcilik ekosistemine entegre olmalarının önünü açmak ve girişimcilik dünyasıyla ilgili gelişmeleri daha yakından takip edebilmelerini amaçlamaktadır. Program; teknoloji trendleri, teknoloji yatırımcılığına giriş, girişim sermayeleri, melek yatırımcılık, kurumsal girişim sermayeleri, fonun hukuki yapısı temel konuları da içermektedir.

Mini MBA Ders İçerikleri:

1. Modül - Teknoloji Trendleri: Teknoloji trendleri ve dijitalleşme, yeni teknolojiler ile inovasyon yönetimi, başarılı uygulamalar

2. Modül - Teknoloji Yatırımcılığına Giriş: Yatırım türlerine giriş, melek yatırımcılık mevzuatı, yatırım ve hisse devirlerinin farklılıkları, niyet mektubu, ortaklık sözleşmesi, ortaklık sözleşmesinin özellikli

hükümleri, genel kurul, yatırım kapanışı

3. Modül - Girişim sermayeleri

4. Modül - Melek yatırımcılık

5. Modül - Kurumsal girişim sermayeleri

6. Modül - Start-upların yatırımcıdan beklentileri

7. Modül - Etkili çıkışstratejileri

8. Modül - Fonun hukuki yapısı



Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat – Online 3 hafta, 18 saat

Odak Noktaları: Teknoloji trendleri, girişim sermayeleri, teknoloji yatırımcılığı, melek yatırımcılık, fonun hukuki yapısı

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Sanal sınıf (Online) / sınıf içi



iso.org.tr
(0212) 252 29 00
info@iso.org.tr