



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 2021 Yılında

683

- © Ocak-Aralık döneminde **154** adet toplam **683** saatlik eğitim, seminer ve mini MBA programı gerçekleştirdik

3.210



Online etkinliklerimize katılan
firma sayısı

78.065



Online
etkinliklerimize
katılan firma
temsilcisi sayısı

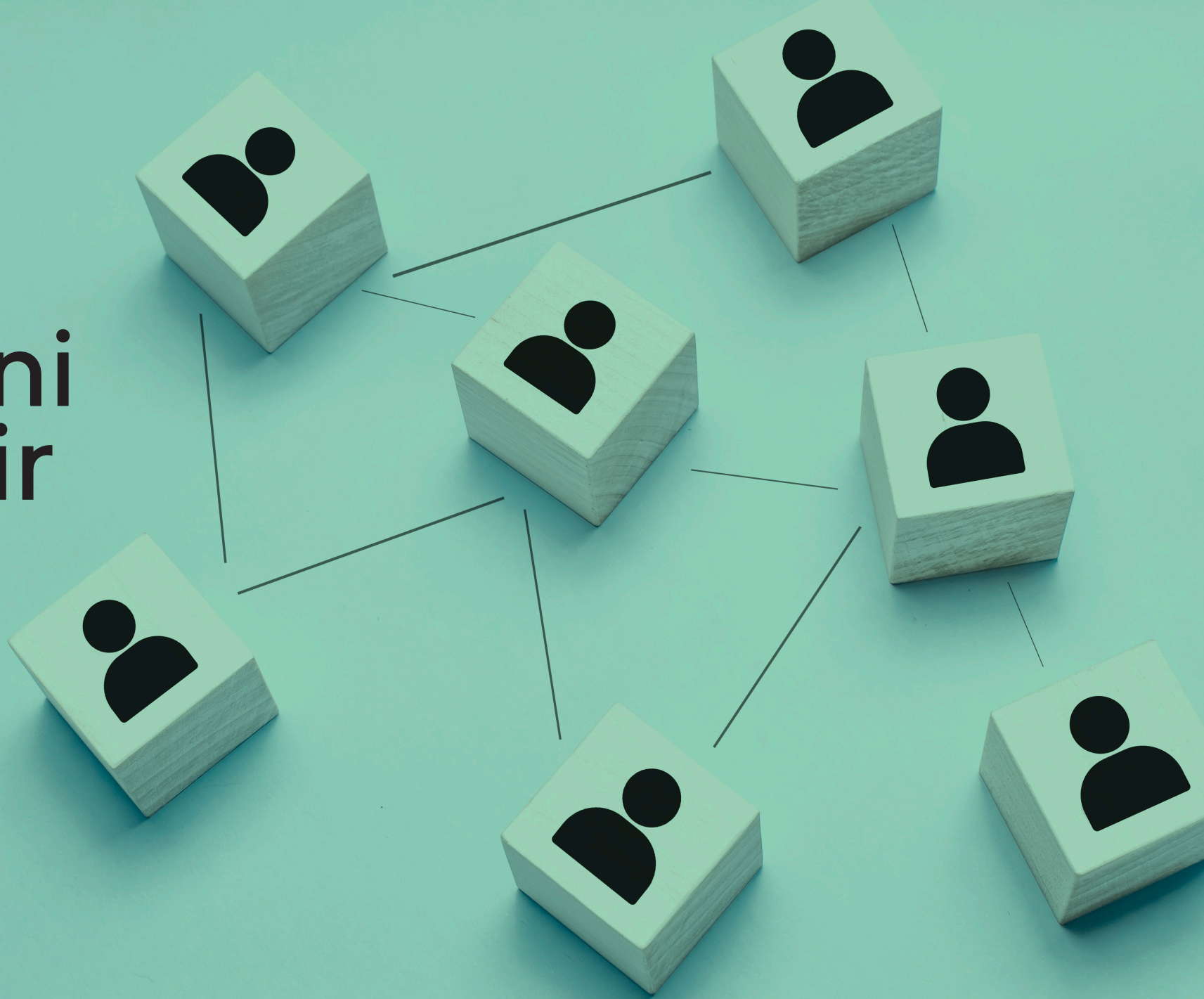
%90



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 performans ölçme kriterleri
- + Uzaktan çalışmada hedef belirlemenin önemi
- + Uzaktan çalışmada güven, geribildirim ve hesap verebilirliğin önemi
- + Uzaktan çalışmada performans 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 artırma
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 arttırılacağına 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 artırılması, 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

Kategori: 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 işleme 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 Yapılandırmaları 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 iştirah
- + 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 güvenirliliği 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 düzenlemeler
- + İş hukuku düzenlemeleri

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: Online / Sınıf

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 felsefeniz 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 - İnovasyonun 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: Online / Sınıf

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 yapılması 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: Online / Sınıf

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: Online / Sınıf

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: Online / Sınıf

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

Dijital İK Mini MBA

Eğitim Amacı

Dijitalleşme insan kaynakları için ne anlama geliyor? Yeni teknolojileri İK'ya sunabileceği gerçek fırsatları, kendi işlevini ve desteklediği organizasyonu nasıl iyileştirebileceği konusunda yorumlamalıyız.

İnsan Kaynakları departmanlarında dijital dönüşümü daha etkin yönetebilmek ve dijital dönüşüme uyum sağlamak için iyi tanımlanmış Dijital İK Stratejisine ihtiyaç bulunmaktadır.

Teknolojinin artan kullanımıyla birlikte 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.

Online Mini MBA Dijital İK Mini MBA Programı ile insan kaynakları süreçleri, işe alım, eğitim ve değerlendirme gibi konularda katılımcıların bakış açılarını genişletmek amaçlanmıştır.

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

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

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

Eğitim Kazanımları: dijitalleşme, yeni İK dinamikleri, İK'da yapay zeka, dijital işe alım

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

1. Modül - Dijital Dönüşümde İK'nın Rolü: Dijital Dönüşüm Nedir? Dijital Dönüşümün Unsurları, Dijital Dönüşümün Gerekçeleri, Dijital Dönüşümün Zorlukları, İnsan Kaynakları ve Dijital Dönüşüm, İnsan Kaynaklarının Dijital Olgunluğu, Dijital İK, Yol Haritası, Deneyimlerden Notlar

2. Modül - Yeni Dünya'da Yeni Yetkinlikler

3. Modül - Dijital İK Stratejisi ve Yol Haritası – Geleneksel İK'dan Dijital İK'ya, İK'yı dönüşüme zorlayan güçler, Dönüşümde İK'nın ana görevleri ve yeni nesil sorumlulukları, Dönüşüm için stratejik sorular, Dijital İK yol haritası, Dijital İK'nın yeni dinamikleri, İK'daki yetenek açığına göre stratejiler, İK'nın geleceğini şekillendiren stratejik unsurlar

4. Modül - Dijital Çalışan Deneyimi

5. Modül - Dijital İK Teknolojileri ve Uygulama Örnekleri: İK süreçlerinin dijitalleştirilmesi, Yeni İK teknoloji araçları ve İKY süreçlerinin optimizasyonu, Yapay zekâ (AI) ve İK uygulamalarına etkileri, AI'ın yaygın İK kullanım alanları, AR/VR teknolojisi, AR/VR tabanlı İK uygulamaları, mobil platformlar, Metaverse'de İK ve en iyi uygulama örnekleri, Hangi İK süreçleri önce dönüşecek

6. Modül - Dijital İşe Alım: Dijital İşe Alım Nedir? Dijital İşe Alım Sürecinin Faydaları, Dijital İşe Alım Sürecinde Kullanılan Dört Araç, Sosyal medya Chatbotlar, Yapay Zeka Aday Takip Sistemleri, Dijital İşe Alım Sürecini Yapılandırmak Stratejisi Belirlemek, Kaynağı Tanımlamak, Kaynağı Çekmek Seçmek, İşe Almak, İşe Alıştırmak, Dijital İşe Alım İpuçları, İK Uzmanlarının Dikkat Etmesi Gereken Konular

7. Modül - Kariyer ve Yetenek Yönetimi Sistemleri

8. Modül - Eğitim ve Gelişim Yönetiminin Dijitalleşmesi: Nerden Nereye Geldik, Eğitimde Dijital Çağ Neden Önemli, Dijital Tranformasyon Kurumsal Öğrenmeyi Nasıl Etkiliyor, Zorlukları, Kolaylaştırıcıları, En Etkili Araçları, Gelecekte Bizi Neler Bekliyor

9. Modül - Yeni Nesil Performans Sistemleri

10. Modül - İK Analitiği ve İş Zekası: İK'da Veri Okuryazarlığı Tanımlayıcı Analitikler,

Döngüsel Ekonomi Mini MBA

Eğitim Amacı

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte üretim hacmindeki muazzam büyüme, beraberinde bazı sorunları da getirdi. Bir ürün üretmek için gerekli hammadde ve enerjiyi sağlamak amacıyla yer altı ve yer üstü kaynaklarını kullanıyoruz. Üretimdeki artış, kaynak kullanımına da doğal olarak yansımakta. OECD verilerine göre kaynak çıkartmanın maliyeti son 20 yılda 3 kattan daha fazla artmış durumda. Çünkü biz ürettikçe, ihtiyaç duyduğumuz ve özellikle yer altında bulunan kaynaklara ulaşmak için daha derine iniyoruz ve biz dünyanın «altını oydukça», doğal olarak kaynak çıkartmak zorlaşıyor, maliyeti de artıyor. Talebe yetecek kaynak miktarında yaşanan sıkıntıya rağmen, Dünyada yıllık 93 milyar ton civarında olan malzeme kullanımının yaklaşık sadece %10'u yeniden kullanıma sunulmaktadır. Bu orandaki düşüklüğün temel sebebi, içinde bulunduğumuz doğrusal ekonomik sistemden henüz çıkamamış olmamızdır. Farklı disiplinler için Döngüsel Ekonomi Eğitim Programı, sürdürülebilirliğin temel uygulama modellerinden olan döngüsel ekonominin prensipleri ve iş modellerini ele alarak, farklı sektörlerdeki uygulamalara ışık tutarken, katılımcıların kendi firmalarının ürün ve hizmetlerindeki gelişimi anlamalarına da katkı sağlayacaktır. Döngüsel ekonomi ile sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm ilişkisine odaklanılacak olan bu eğitimde; döngüsel tasarım, malzeme seçimi, üretim ve tedarik süreçlerinde verimlilik, müşteri ve tüketici ile ilişkilendirme ve yeşil teknolojiler odağındaki içeriklerle katılımcılar kendi imalat, dağıtım, tüketim ve geri toplama süreçlerini değerlendirme fırsatı yakalayacaktır.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

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

Eğitim Kazanımları: Döngüsel ekonomi, sürdürülebilirlik, yeşil dönüşüm

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

- 1. Modül - Mevcut Sistem ve Sürdürülebilirliğe Giden Yol:** Döngüsel Ekonomiye Giriş, Kalkınma Nedir? Sürdürülebilirlik neyi ifade eder? Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, İklim Krizi bizi nasıl değiştirecek? Döngüsel Ekonomi Nedir? Mevcut doğrusal ekonomi sistemi ile farkları
- 2. Modül - Kurumsal Stratejiler ve Döngüsel İş Modelleri:** Şirketler döngüsellığe hazır mı? Döngüsel Ekonomi Prensipleri ve İş Modelleri, İyi Uygulama Örnekleri
- 3. Modül - Döngüsel Tasarım:** Döngüsel Tasarım nedir? Sürdürülebilirlik için önemi, Ürün ve Süreç Tasarımı, Malzeme seçimi
- 4. Modül - Üretim Süreçlerinde Döngüsellığı Yakalamak:** Hammaddeyi yönetmek, Üretimde verimlilik – enerji ve su verimliliği, Atık yönetimi
- 5. Modül - Tedarik Zincirinin Dönüşümü ve Yeşil Satın Alma:** Döngüsel satın alma süreçleri nasıl oluşturulabilir? Lojistik ve dağıtımda dönüşümü yakalamak
- 6. Modül - Müşteri İlişkileri, Satış ve Sonrasındaki Hizmetlerde Dönüşüm:** Döngüsel iş modellerinde müşteri ilişkileri – bilinen satış stratejileri nasıl değişecek? Tamirat-tadilat ve bakım süreçlerinin önemi, Yeşil aklama/boyama riski (greenwashing)

- 7. Modül - Döngüyü Kapamak:** Geri dönüşüm süreçleri, Endüstriyel simbiyoz, Yeşil becerilerin rolü
- 8. Modül - Sanayide Döngüsel Ekonomi Uygulama Deneyimi:** Misafir konuşmacı ile deneyim paylaşımı, Eğitim ilk haftası katılımcılara üzerinde çalışmaları için verilen ve kendi şirketleri odağında hazırlayacakları projenin, Sanayide Döngüsel Ekonomi Uygulama Deneyimi bölümünde sunulması beklenmektedir.
- 9. Modül - Yeşil Teknolojilerin Endüstriyel Süreçlere Adaptasyonu:** Dijitalleşme, Yeşil teknolojilerde alınan patentler ve genel eğilim, Girişimler ve sanayi ile olası iş birlikleri
- 10. Modül - Yeşil Dönüşümün Finansmanı:** Ulusal ve uluslararası hibe/kredi olanakları, Yatırım fonları
- 11. Modül - AB Yeşil Mutabakatı ve Sınırdaki Karbon Vergisi Düzenlemeleri:** AB'nin Yeşil Mutabakat sürecinde geçtiği adımlar, Döngüsel Ekonomi Eylem Planı, Sınırdaki Karbon Vergisi Düzenlemeleri ve Türkiye açısından önemi
- 12. Modül - Küresel Pazarlarda Sürdürülebilirliğe Geçiş:** Paris İklim Anlaşması ve etkileri, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansları - COP26 ve COP27, ABD, Kanada, Çin ve Uzakdoğu piyasalarının dönüşümü

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: Online / Sınıf

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

Enerji Mini MBA

Eğitim Amacı

İstanbul Sanayi Odası tarafından düzenlenen Enerji Mini MBA Programında, enerji konusu kapsamlı şekilde ele alınarak, enerji ve enerji verimliliği hakkında bilgilendirme yapılacaktır.

1. Modül - Enerji Yönetimi ve Tasarrufu

2. Modül - Dünya ve Türkiye’de Genel Durum - Enerji Verimliliği İhtiyacı

3. Modül - Sanayide Enerji Verimliliği ve Uygulamalar:

Sanayide Enerji Verimliliği Potansiyeli, Isıtma Sistemlerinde Enerji Verimliliği, Soğutma Sistemlerinde Enerji Verimliliği, Basınçlı Hava Sistemlerinde Enerji Verimliliği, Fanlar ve Enerji Verimliliği, Pompalar ve Enerji Verimliliği, Elektrik Motorları ve Enerji Verimliliği, Atık Isı Geri Kazanımı, Endüstriyel Sektörlere Özel Enerji Verimliliği

Uygulamaları, Yerinde Enerji Üretimi Çözümlerinin Sanayiye Uyarlanması, Enerji İzleme Sistemleri, Ölçme ve Doğrulamanın Önemi, Enerji Performans Sözleşmeleri ve Enerji Verimliliği Uygulamaları

4. Modül - Karbon Emisyonlarının Düşürülmesinde Enerji Verimliliği

Etkisi: Küresel Emisyon Politikası Nedir? Havaya, suya ve toprağa emisyon nedir? Emisyonlar konusunda küresel hedefler nelerdir? Enerji Kullanımı ve Emisyonlar, Küresel enerji politikaları ve hedefleri nelerdir? Enerjide emisyonların azaltımı nedir, nasıl yapılır? Enerjide Tasarruf ve

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

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

Eğitim Kazanımları: enerji verimliliği, enerji piyasaları,

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

Verimlilik, Emisyonların azaltımında etkili olan önlemler nelerdir? Emisyon azaltımı politika ve stratejilere nasıl yansıtılır?

5. Modül - Aydınlatma Sistemlerinde Enerji Verimliliği:

Enerji Verimliliği Çalışmalarında Aydınlatmanın Yeri ve Önemi, Aydınlatma Temel Büyüklükleri ve Elemanları; LED teknolojisi, Verimli Aydınlatma Yöntemleri ve Uygulama Örnekleri (Sanayi, Bina ve Yol Aydınlatması) Aydınlatmada Enerji Verimliliği ile ilgili Mevzuat, Aydınlatmadaki Gelişmeler (Akıllı Aydınlatma, İnsan Odaklı Aydınlatma)

6. Modül - Elektrik Sistemlerinde Enerji Verimliliği

7. Modül - Yakıtlar, Kazanlar ve Fırınlarda Enerji Verimliliği: Kazanlarda Verimliliği Artırıcı Uygulamalar, Normal ve Yoğuşmalı Baca gazı ekonomizerleri, Flaş buhar geri kazanım sistemleri, Blöf geri kazanım sistemleri, Blöf Hesabı, Buhar kazanı otomasyon sistemleri, Yanma kontrol sistemleri, Fırın Enerji Kütle Denkliği, Fırın atık enerji geri kazanım sistemleri, Fırınlarda enerji verimlilik artırıcı uygulamalar, İzolasyon yenilemeleri, Kondensin geri döndürülmesi, Ürün ön ısıtması

8. Modül - Buhar ve Basınçlı Hava Sistemlerinde Enerji Verimliliği:

Kompresör dairesi incelemesi, Kompresör verim analizi, Kurutucu verim analizi, Kompresör atık ısı analizi, Basınçlı hava

kaçak tespiti, Basınçlı Hava ile ilgili Verim Fırsatları

9. Modül - Enerji Tüketim Analizleri: Veri toplama, Enerji tüketimleri, İşletmelerde Enerji tüketimine etki eden faktörler (üretim, kapasite, hdd, cdd vb.) Spesifik enerji tüketimi, En Küçük Kareler Yöntemi Kümülatif Değerler Toplamı (CUSUM) Üretim-Tüketim Analizlerinin Yorumlanması

10. Modül - Enerji Etütü ve Ölçü Aletleri, Ölçme Teknikleri:

Enerji Etüdünün Tanımı, Enerji Etüdünün Kapsamı, Enerji Etüdü Seviyeleri (Ön Etüt-Detaylı Etüt-Yatırım Odaklı Etüt) Enerji Etüdünün Adımları, Enerji Etüdü Ekibi, Enerji Etüdünde Kullanılan Ölçüm Cihazları, Veri Toplama ve Değerlendirme, Enerji Etüt Raporu, Enerji Etüt Raporunun Değerlendirilmesi

11. Modül - Enerji Finansmanı ve Teşvikler:

Türkiye’de Enerji Finansmanı, Dünya’da Enerji Finansmanı, Enerji Finansmanı Yöntemleri, Proje Finansmanı, Finansal Değerlendirme & Modelleme, Finansman Süreci, Finansal Sözleşmeler, Enerji Kaynağına Göre Farklılaşan Finansman Yapıları & Proje Finansmanı Kurguları, Enerji Projeleri için Teşvik Mekanizmaları

12. Modül - Enerji Verimliliği Kanunu

Enerji Sektöründe Serbest Piyasaya Geçişte Yaşanan Sorunlar, Enerji Piyasalarında Rekabet Hukuku Uygulamaları, Enerji Piyasasında Sözleşme Türleri

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: Online / Sınıf

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 tedarikçi 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-Modül 1

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 eğitmenlerimiz ve konuşmacılarımızla İK departmanlarını geleceğe nasıl hazırlamamız gerektiğini güncel, yerel ve global örnekler üzerinden konuşacağız.

1. Modül - 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

2. Modül - İşe Alım ve Yetkinlik Bazlı

Mülakat Teknikleri: Seçme Yerleştirme

Sürecinin 5 Temel Kuralı, Yetenek Kazanım Süreci, İş Görüşmesinde Dikkat Edilecek 10 Konu, İş Görüşmesinde Kullanılan Soru Türleri ve Soru Örnekleri, Haydi İş Görüşmesi Yapalım!

3. Modül - Kariyer ve Yetenek Yönetimi:

Kariyer Yönetimi Nedir? Kurum yetkinlik ve yeterlilik kavramlarının oluşturulması, Performans ve kariyer arasındaki ilişki, Performans verilerini kariyer sisteminde nasıl kullanalım? Yetenek Yönetimi,

Yetenek yönetiminin gelişimi, Yetenek yönetimi modelleri

4. Modül - Organizasyonel Gelişim

5. Modül - Performans Yönetimi:

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

6. Modül - 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

7. Modül - Çalışan Bağlılığı ve İş Veren Markası

8. Modül - Kişisel Verilerin Korunması, İK ve İş Süreçlerine Etkisi

9. Modül - 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 Telafi Çalışması,

Savunma, Uyarı ve Fesih Süreçleri, Çalışma Koşullarının Değiştirilmesi ve İşverenin Yönetim Hakkı Kapsamı, İşverenin hakları, Performans Düşüklüğü ve Verimsizlik Tespiti, Asıl İşveren- Alt İşveren İlişkisi, Geçici İş İlişkisi, İkale, Cezai Şart ve Rekabet Yasasında Önemli Noktalar, Arabuluculuk

10. Modül - 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? Performans Bazlı Ücretlendirme mi, Pozisyon Bazlı Ücretlendirme mi, Prim Metodolojileri Neler? Satış Ekipleri İçin Prim Metodolojileri, Toplam Gelir Paketi Nasıl Oluşturulmalı? Grade Hesaplamaları, Y Kuşağının Yan Haklardan Beklentileri Neler? Ücret ve Yan Hakların Bütçelenmesinde Dikkat Edilecek Hususlar Hangileri? Ücretlendirmede PIR Yönetimi Örneği, Yıllık ücret artışı örneği

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

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

Eğitim Kazanımları: İK uygulamaları, Departmanlar üstü bakış açısı, Etkin olmak, uyum sağlamak ve sürdürülebilirlik.

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

İnsan Kaynakları Yönetici Geliştirme Programı-Modül 2

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.

1. Modül - Stratejik İnsan Kaynakları

Planlaması: Şirketin gelecek vizyonuna giden yol haritasını gerçekleştirmek için İnsan kaynaklarının bu haritayı takip edecek şekilde hizalanması için kullanacağı yöntemin tanımlanması, uygulaması için örnek çalışmayla desteklenmesi.

2. Modül - İletişim ve İlişki Yönetimi: İK profesyonelinin temel değeri GÜVEN, Sağlıklı ilişkiler için anlamak, anlaşılmaq, Davranış Modelleri açısından kendini ve

diğerlerini tanıyabilme, Davranış esnekliği gösterebilmek, İletişimde Güçlü sorular, Etkili Dinleme, İfade etme becerileri

3. Modül - Yeni Dünya'da Yeni

Yetkinlikler: Endüstri Dünyasında Yeni Gelişimler ve Gerekler, İnsan Kaynakları 4.0 - Yeni Nesil Yetkinlikler

4. Modül - Çevik İK Pratikleri

5. Modül - Liderliğin Dönüşümü: Pandemi Sonrası İş Dünyasında Neler Değişti? Kaos Çağında Liderden Neler Bekleniyor? Lider

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

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

Eğitim Kazanımları: İK uygulamaları, Departmanlar üstü bakış açısı, Etkin olmak, uyum sağlamak ve sürdürülebilirlik.

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

Bu Dönüşümü Başarıyla Gerçekleştirmek İçin Neler Yapmalı?

6. Modül - İK'cılar İçin Finans ve Bütçe

Yönetimi: Finansal işlemlerden uzak olanlar için, finansal piyasalar, işleyişleri, ürünleri, finansal yönetimin önemi ve işletmeler açısından değerlendirilmesi, Finansal yönetim ve başta bütçe olmak üzere finansal tabloların yönetim açısından önemi ve finansal planlamanın işleyişi

7. ve 8. Modül - İK Analitiği ve İş Zekası:

Ücret Kavramı ve Uygulama Örnekler, Yan Hakların Yönetimi, 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? Performans Bazlı Ücretlendirme mi, Pozisyon Bazlı Ücretlendirme mi, Kişi Bazlı Ücretlendirme mi? Gelir Paketlerinin Oluşturulmasında Nelere Dikkat Etmeliyiz ?Prim Metodolojileri Neler? İçin Prim Metodolojileri, Toplam Gelir Paketi Nasıl Oluşturulmalı? Y Kuşağının Yan Haklardan Beklentileri Neler? Ücret ve Yan Hakların Bütçelenmesinde Dikkat Edilecek Hususlar Hangileri? Ücretlendirmede PIR Yönetimi Örneği, Yıllık ücret artışı örneği, Vaka 1: Ücret artış dönemi ücret artışı karar simülasyonu, Vaka 2: Bütçeleme döneminde ücret belirleme vakası

9. Modül - Dijital İK Teknolojileri ve

Uygulama Örnekleri: İK süreçlerinin dijitalleştirilmesi, Yeni İK teknoloji araçları ve İKY süreçlerinin optimizasyonu,

İş başvuru süreçlerinde self servis uygulamaları, İşe alımda otomasyon, web tabanlı araçlar, sosyal medya platformları, Sanal ve uzaktan mülakatlar ve eğitimler, Eğitim ve öğrenimin oyunlaştırılması, Performans değerlendirme süreci ve dijital geri bildirim, Büyük veri & veri analitiği- İK analitiği, İK yönetimine yönelik veri odaklı yaklaşım Bulut bilişim, bulut tabanlı İK ve yetenek yönetimi çözümleri Yapay zekâ (AI) ve İK uygulamalarına etkileri, AI'ın yaygın İK kullanım alanları, AR/VR teknolojisi, AR/VR tabanlı İK uygulamaları, mobil platformlar ve Metaverse modellerinden örnekler, Eğitim Verimliliğinin Ölçülmesi, Eğitim Yönetim Sistemleri (LMS ve App'lerden Örnekler) Eğitim Verimliliğinin Ölçülmesi, Eğitim Bütçesi Oluşturulması

10. Modül - Çalışan Bağlılığı ve İş Veren Markası

11. Modül - Kişisel Verilerin Korunması, İK ve İş Süreçlerine Etkisi

12. Modül - 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 Düşüklüğü ve Verimsizlik Tespiti, Asıl İşveren- Alt İşveren ilişkisi, Geçici İş ilişkisi, İkale, Cezai Şart ve Rekabet Yasasında Önemli Noktalar, Arabuluculuk

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: Online / Sınıf

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 değerlemesi

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

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: Operasyonel Mükemmellik alanında çalışan veya çalışmak isteyen uzman ve yöneticilere yönelik tasarlanmıştır.

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

Eğitim Kazanımları: Yalın üretim, TPM, Kaizen ve Yalın 6 Sigma metod

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

- 1. Modül - Operasyonel Mükemmellik Stratejik Yönetim Araçları:** Operasyonel Mükemmellik Tanımı, Hoshin Kanri, Hedef Kısıtlı Yönetimi, Takım Organizasyonu ve Günlük Yönetim Sistemi, Yönetim Rutinleri ve Standartları, Görsel Yönetim
- 2. Modül - Yalın İşletme Yolculuğu:** Yalın Üretim ve Temel Prensipleri, VSM (Değer Akış Haritalama), Yalın Üretimden Yalın Değer Zincirine, Üretim Dışı Süreçlerde Yalınlaşma
- 3. Modül - Deneyim Paylaşımı**
- 4. Modül - 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
- 5. Modül - Toplam Verimli Yönetim:** TPM Uygulama Yönetimi, Otonom Bakım Uygulaması, Planlı Bakım Uygulaması, Diğer TPM Pillarları
- 6. Modül - Yalın 6 Sigma:** Y6S'nin Karlılık ve Müşteri Memnuniyetine Etkisi, DMAIC Süreç İyileştirme Metodolojisi, Grafiksel Veri Analiz Araçları, Deney Tasarımı Örnek Paylaşımı

- 7. Modül - Kaizen Uygulama ve Yönetimi**
- 1:** Kaizen Tanım ve Metodolojisi, İşletmelerde Kaizen Yönetim Araçları, Kaizen Örnekleri, SMED Uygulaması
- 8. Modül - 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
- 9. Modül - Deneyim Paylaşımı**
- 10. Modül - Kaizen Uygulama ve Yönetimi**
- 2:** Problem Tanımlama, Problem Çözme Teknikleri, Kök Neden Analiz Yöntemleri, Çözüm Seçimi ve Uygulaması, A3 Örneği
- 11. Modül - Sistemsel Gelişim ve İyileştirme Yaklaşımların Kıyaslanması**
- 12. Modül - Kapanış Toplantısı:** OPEX Uygulama Kurgusu Ödevinin Sunumu, Bireysel Öğrenimlerin Sunumu

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: Online / Sınıf

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

Mini MBA

Eğitim Amacı

Satışlarda çıkış 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

Eğitim Kazanımları: satışta iletişim, müşteri odaklılık, zaman yönetimi, problem çözme

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

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

2. Modül - 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?

3. Modül - 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

4. Modül - 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

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

6. Modül - 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

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

8. Modül - 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

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

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

11. Modül - 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

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

Stratejik Yönetim Mini MBA

Eğitim Amacı

Sürdürmekte olduğunuz ticari faaliyetlerden kâr sağlamak gün geçtikçe zorlaşıyor. Sürekli olarak artan rekabetin yanısıra, internet ile artan seçenek zenginliği ve şeffaflık, yeni teknolojiler, yeni iş modelleri, yeni ürün ve hizmetlerin getirdiği karmaşıklık, artan maliyetler firmalarınızın kârlılığını eritiyor.

Böyle bir ortamda şirketler taktikler ile yönetilemez hale geliyor, rekabet avantajı yaratan stratejiler tasarlanmanın ve etkili şekilde uygulamaya almanın önemi gitgide artıyor.

Stratejik Yönetim Mini MBA programıyla strateji tasarımı, uygulamaya alınması için gerekli metotlar ve teknikler gerçek vaka analizleri ile aktarılacaktır. Katılımcılarımız ayrıca başarılı uygulamaları dinleme şansına da sahip olacaklardır.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

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

Eğitim Kazanımları: Stratejik yönetim, strateji oluşturma, rekabet avantajı

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

1. Modül - Stratejist Gibi Düşünmek:

Bir Sistem Olarak Kurum/Departman/Proje, Kurumsal Kaynak ve Yetkinlikler, Azman Problem Olarak Kârlılık Denklemi, Rekabet Avantajı Kavramı, İş Ortamındaki Oyuncular, Verimlilik ve Ölçeklenebilirlik, Bir Sistem Olarak Kurum/Departman/Proje, Kurumsal Kaynak ve Yetkinlikler, Azman Problem Olarak Kârlılık Denklemi, Rekabet Avantajı Kavramı, İş Ortamındaki Oyuncular, Verimlilik ve Ölçeklenebilirlik

2. Modül - Rekabet Avantajı Yaratan

Stratejiler Tasarlamak – I: İş Stratejisi Tanımı, İş Stratejisi Tasarımının 4 Temel Adımı, Müşterilerin Daha Yüksek Birim Fiyat Ödeme Sebepleri, Platformlar ve Ekosistemler, Müşterilerin Bir Kurumu Seçme Sebepleri (Stratejik Pozisyonlar) Paydaşlara Sunulan Değerler (Faydalar)

3. Modül - Rekabet Avantajı Yaratan

Stratejiler Tasarlamak – II: Birim Maliyetleri Azaltmanın Yolları, Faaliyet Sistemi, Tasarım Yaklaşımının Temelleri

4. Modül - Rekabet Avantajı Yaratan

Stratejiler Tasarlamak – III: Strateji Tasarımının Bileşenleri, Mentoro Strateji Tasarım Metodolojisi

5. Modül - Stratejiyi Hayata Geçirmek

- I: Şirketler için “Dengeli Skor Kartı, İş Tanımı ve Hedefler, Hedef İndirgeme ve Diğer Bölümler ile Uyum, SMART metodolojisi

6. Modül - Stratejiyi Hayata Geçirmek –

II: Kurumsal Performans Yönetim Süreci, Hedef Takibi ve Gözden Geçirme, Geri Bildirim ve Aksiyon Planlaması (STAR metodolojisi) Performans ve Potansiyel Yönetimi, Yeni dönem yetkinlikler

7. Modül - Firmanızdaki Gizli Maliyet:

Karmaşıklık Maliyetlerini Belirlemek ve Yönetmek: Karmaşıklık Maliyeti Tanımı, Karmaşıklık Oluşturan 3 Sebep, Karmaşıklık Hesaplamak ve Minimize Etme

8. Modül - Veriye Dayalı Strateji Oluşturma

9. Modül - Küresel Pazarlarda Kazanmak:

Uluslararası Ekonomik ve Politik Gelişmeleri Okumak, Yurtdışı Ülke Analizleri, Ülke Seçimleri ve Gruplaması, Ülke Stratejilerinin Tasarlanması, Ülke Yapılanma Alternatifleri, Ülke ve Kadro Performans Ölçüm ve Değerlendirmesi

Sürdürülebilir Finans Mini MBA

Eğitim Amacı

Yatırımcılara finans sağlanmasında çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) faktörlerinin bir bütün olarak dikkate alındığı finansman türü; sürdürülebilir finansdır. Canlı yaşamını sürdürebileceğimiz, bilinen tek gezegen olan dünyanın geleceğini düşünmek ve yatırımcıların sürdürülebilir yatırımlarla bu düzeni destekleyen bir sistem oluşturmaya katkı sağlamak için önemli bir araç olan sürdürülebilir finans, olası risk ve fırsatların değerlendirilmesinde de büyük yere sahiptir. Firmaların nakit akışlarını karbon nötr projelere entegre etmesini sağlayan sistemlerin hızla geliştiği günümüzde, sürdürülebilir finansın net sıfır hedefinde kilit bir rol oynayacağı öngörülmektedir. Sürdürülebilir Finans Mini MBA Programıyla birlikte sürdürülebilir finans nedir sorusu ile başlayıp; raporlama ve risk odaklı yaklaşım tanımı yapılacak olup; iyi örnek uygulamaları ve deneyim paylaşımları ile katılımcıların bilgilendirilmesi sağlanacaktır.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

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

Eğitim Kazanımları: Sürdürülebilir finans, raporlama ve risk odaklı yaklaşım

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

1. Modül - Sürdürülebilir Finans Giriş

2. Modül - Sürdürülebilirlikte Risk Odaklı

Yaklaşım ve Raporlama: Sürdürülebilirlik-ÇSY (finansal olmayan riskler) riskleri giriş, Risk yönetimi sebebiyle ortaya çıkan finansal raporlama regülasyonları, Geçiş ve fiziksel olarak iklim riskleri ile ilgili özel içerik (TCFD vb. raporlama standartları ve finansal raporlama ile ilişkisi) Sürdürülebilirlik risklerinin belirlenmesi, takibi ve yönetimi, Finans sektöründe ve çevresel ve sosyal risk yönetimi – sürdürülebilir finans ilişkisi, Reel sektörde çevresel ve sosyal risk yönetimi – sürdürülebilir finans ilişkisi, Sürdürülebilirlik/ÇSY Endeks ve Rating'leri, sektörel rating kriterlerine yönelik özet bilgiler, Türkiye'de ÇSY risk yönetimi ve raporlamaya yönelik regülatif gereklilikler, Sürdürülebilirlik/ÇSY raporlaması Paydaş kapitalizmi olgusu ve entegre düşünce olgusu Raporlamada evrim ve dijitalleşme

3. Modül - Sürdürülebilir Finans

Uygulamaları: Sürdürülebilir Finans Nedir? Sürdürülebilir Finansın Temelleri, Sürdürülebilir Finans: Düzenleme ve Özdenetim, Sürdürülebilir Finans Uygulamaları

4. Modül - Sürdürülebilir Finasta Taksonomi

5. Modül - Sürdürülebilir Finasta

Yatırımcı Bakış: Çevresel, Sosyal, Yönetişim (ESG) Nedir? ESG'ye dair temalar ve metrikler, Sürdürülebilirlik ile Yatırımcılar Arasındaki Bağı Anlamak, ESG Ekosistemi

6. Modül - Türkiye'deki Sürdürülebilir Uygulamaları ve Deneyim Paylaşımı 2

Tasarım Odaklı Ürün Yönetimi Programı

Eğitim Amacı

Yeni dünyada rekabet etmek artık çok zor. Rekabetin yeni anahtarı ürün yönetiminde. Her şey doğru pazarda, doğru segmente odaklanarak doğru müşterinin doğru ihtiyacını anlamak ile başlıyor. Okunan doğru ihtiyaç ürün yönetiminin başlangıcı oluyor. Takibinde gelen fikirleştirme, business case ve ürünleştirme süreçleri ile ihtiyacın ürüne, ürünün de kazanca dönüştüğü bir süreç bizi bekliyor. Fakat birçok kurum ve organizasyonda ürün yönetimi konusunda bir otorite ve gücün olmadığını görüyoruz. Ürünün bir sahibi, savunucusu yok. Departmanların ve işlerin sahibi var. Asıl yönetilmesi gereken ve sahip çıkılması gereken şey ürünlerdir. Her bir ürün başlı başına kıymetli bir varlık olarak yönetilmelidir. Ki Apple, Amazon, Netflix, Volvo vb onlarca başarılı şirketin arkasında ürün yönetiminin başarısına şahit oluyoruz. Tasarım Odaklı Ürün Yönetimi Programı, tasarım odaklı düşünme sürecini ürün yönetimi disiplini ile harmanlayarak hem verimli hem de uzun soluklu pozitif çıktı ortaya koyacak uzun soluklu bir eğitim programıdır.

Hedef Kitle: Pazarlama departmanında, Ürün yönetimi departmanında çalışanları, ürün ile ilişkili stratejik görevlere sahip herkes, Kanal yönetimi yapanlar, Kurum içinde çalışan orta ve üst düzey bütün yöneticiler, Ürün yönetimi noktasında kariyer planlaması yapmak isteyenler, Ar-ge ve Ür-ge departmanındaki herkes.
Eğitim Süresi: Sınıf Eğitimi 4 hafta, 36 saat – Online 3 hafta, 18 saat
Eğitim Kazanımları: Tasarım odaklı düşünme, ürün yönetimi disiplini
Eğitim Kategorisi: Mini MBA
Eğitim Yeri: Online / Sınıf

1. Modül - Ürün Yönetimi Kavramsal Giriş:

Ürün yönetimi nedir? Ürün yöneticisi nedir? Ürün nedir? Ürün yönetiminin bileşenleri kavramlarının anlatımı ve tartışması

2. Modül - Stratejik Bakış Açısı:

Stratejik bakış açısı Örnekler üzerinden strateji kavramının farklı ölçeklerde içselleştirilmesi ve farkındalığının yükselmesi, Stratejik öngörü takım çalışması

3. Modül - Pazarlama Yaklaşımının

Anlatımı: Pazarlama yaklaşımı, Pazarlama kavramının örnekler üzerinden anlatımı

4. Modül - Segmentasyon- İnovasyon ve

Planlama Anlatımı: Pazar-müşteri-ihtiyaç segmentasyon metodolojisinin uygulamalı olarak anlatımı, Grup çalışması ve sunumu, İnovasyon ve planlama kavramları

5. Modül - Ürün Yönetimi Disiplini ve

Fikir Geliştirme Anlatımı: Ürün yönetimi disiplininin detaylı anlatım, Ürün yöneticisinin sorumluluk ve etki alanlarının aktarımı, Ürün yönetimi metodolojisi ile ilgili akışın anlatımı, Fikir geliştirme çalışmasının yapılması ve sunulması

6. Modül - Business Case çalışması:

Y6S'nın Karlılık ve Müşteri Memnuniyetine Etkisi, DMAIC Süreç İyileştirme Metodolojisi, Grafiksel Veri Analiz Araçları, Deney Tasarımı Örnek Paylaşımı

7. Modül - Tasarım Odaklı Düşünme

Anlatımı: Bir önceki seanstaki çalışmaların “pirana seansı” ile sunulması, Tasarım odaklı düşünme disiplinin detayları ile anlatımı, Empati ve persona çalışmalarının yapılması

8. Modül - Persona Kavramı + Empati

Haritalaması: Empati ve empati haritalama

yönteminin anlatımı ve derinleşen personalar üzerinden empati haritalama metodolojisinin çalışılması ve sunulması.

9. Modül - Müşteri Deneyimi Anlatımı ve Çalışma: Müşteri deneyimi yolculuğu detaylı anlatımı, güçlü ve bilinen örnekler üzerinden kavramın ve metodolojinin içselleştirilmesi, Ürün ile teklif edilen değer vaadinin gerçekleşme anlarına (MoT ve MoM) odaklanarak yorumlama yapılması, bu temas anlarının örnekler üzerinden anlatımı, Design thinking metodolojisi ile derinleştirdiğimiz personaların müşteri deneyimi haritasının çıkartılması ve sunulması

10. Modül - Problem Tanımlama- Fayda

Zorluk Matrisi: MVP Deneyim üzerinden çıkarılan MoM, MoT gibi kritik bilgiler üzerinden problem tanımlamanın anlatımı ve çalışması Problemlerin çözümlerinin fikirleştirme çalışmasının yapılması, Fikirlerin seçimi ve önceliklendirme noktasında fayda zorluk matrisinin anlatımı ve katılımcılar için kendi projeleri bağlamında çalışılması, MVP kavramının anlatımı ve MVP ödevinin verilmesi

11. Modül - MVP ve Ürün Yol Haritası

(Planlama) Anlatımı: MVP'nin farklı ürünlerdeki örnekleri üzerinde tartışılması MVP ödev sunumunun üzerinden ürün yol haritasında netleştirilmesi için anlatım ve çalışma yapılması, Prototip anlatımının yapılması ve prototip çalışması için ödevin verilmesi

12. Modül - Ürünleştirme Anlatımı ve

Proje Sunumu: Ürünleştirme, fizibilite ve kanca atma çalışmasının anlatımı, Proje sunumlarının yapılarak kapanış

Üretim Temelleri Mini MBA

Eğitim Amacı

İstanbul Sanayi Odası tarafından Üretim Temelleri Mini MBA Online Programı; 21. Yüzyılda işletmelerin hızla değişen koşullara uyum sağlamaları ve başarılı olmaları için üretim yöntemlerini ve teknolojilerini değişime uyum sağlayabilecek şekilde tasarlamaları; rekabet koşullarının giderek daha da zor hale geldiği günümüz koşullarında yeni işletme stratejileri geliştirmelerini amaçlamaktadır. Sanayiciler, firma sahipleri, üst ve orta düzey yöneticiler bu program ile müşteri profillerinin hızla değişmesine adapte olarak; hızlı, etkili, sürdürülebilir ve rekabetçi yönetim tarzını işletmelerine kazandırabileceklerdir.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

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

Eğitim Kazanımları: Üretim planlama, maliyet yapısı, tedarik zinciri, stok yönetimi, verimlilik

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

1. Modül - Sanayi 4.0 (Endüstri 4.0):

Sanayi 4.0 neden çıktı? Sanayi 4.0'ın doğmasının nedenleri, kapsamı ve yeni iş yapış şekli olarak yarattığı etki, Neden Sanayi 4.0'ı Kabul Etmeliyiz? Dijitalleşmenin etkisindeki yeni dünya düzeninde firma olarak Sanayi4.0'ı kabul etme nedenleri, yarattığı fırsatlar, Sanayi 4.0 Bileşenleri ve Seçenekleri: Sanayi 4.0'ın iki temel bileşeni olan “Dijitalleşme” ve “Dijital Kültür” ne demektir? Firmanın dönüşüm yapabileceği alanlar ve önündeki seçenekler, Dijitalleşme ve Dijital Kültür Dijitalleşmeyi sağlayacak dijital teknolojiler hakkında bilgiler ve örnekler, dijital kültürü kazandıracak başlıklar ve örnekler

2. Modül - Üretimde Maliyet Yapısı ve Temel Finans

3. Modül - Ürün Seçimi ve Tasarımı

4. Modül - Üretim Planlama ve Kontrol Eğitimi

5. Modül - Stok Yönetimi: Stok ve stok yönetimi, Stok türleri, Stok maliyetleri, Stok kontrol modelleri, MRP, MRP II, ERP, Malzeme yönetimi, Depo yönetimi

6. Modül - Tedarik Zinciri Yönetimi:

Tedarik zinciri fonksiyonları, Planlamanın temelleri, S&OP süreçleri, Aktivite gözden geçirme (Activity review) Talep Gözden geçirme (Demand Review) Tedarik Planlama (Supply Review) Üst yönetim Onayı (Sign-off) Temel KPI lar ve KPI'larla yönetim

7. Modül - Üretimde Verimlilik (Lean, Kaizen vs):

Verimlilik ve Etkinlik kavramlarının açıklanması, Geleneksel verimlilik ölçüm yöntemleri, Üretimdeki Kayıplar ve İsraflar, Üretim etkinliğine bütünsel bir bakış açısı olarak OEE ve OLE hesaplama, Kapıdan kapıya üretim akış süresi hesaplama, Üretimde verimlilik artırma yöntem ve metodolojileri: TPM (Toplam Verimli Yönetim) Yalın Değer Akışı 5S Tanıma ve Takdir sistemleri

8. Modül - İyi Üretim Uygulamaları

9. Modül - Otomasyon: Enerji Hidrolik- Pnömatik ve sensör teknolojisi, Mekatronik sistemler, Elektromekanik sistemler, Endüstriyel robotlar, Endüstriyel görüntü işleme ve kamera teknolojisi, PLC, SCADA, Uygulama Örnekleri

10. Modül - İmalat Sanayi Genel

Ekonomik Durum: Katılımcılara dünya imalat sanayindeki gelişmeleri ve eğilimleri aktararak küresel görünümü resmetmelerini sağlamak, Türkiye imalat sanayinin mevcut görünümünü ve sektörü etkileyen faktörleri ortaya koymak, interaktif olarak sektöre yönelik mevcut riskleri, olası tehditleri sıralayarak fırsatlar konusunda beyin jimnastiği yapmak.

Yeni Liderin Gelişim Programı

Eğitim Amacı

Yöneticilik bir meslek. Uzmanlıktan yöneticiliğe geçerek hak edilen bu ödül, yeni mesleğin gereksinimleri karşılanmaz ise pişmanlık dahi uyandırabilir. Kişiyi uzman iken başarıya ulaştıran bazı faktörler, yöneticilikte işe yaramayacaktır. Bu yüzden yeni yöneticilerin ilk zamanlarında en çok ihtiyaç duydukları, bu geçişi kolaylaştırmalarını sağlayacak gelişim imkânları.

Otorite, empati, azim, mükemmeliyetçilik, korumacılık, tezcanlılık, bireysellik, açıklık, kontrol, talimat verme, delegasyon... Yöneticilikte bunların hangileri başarıyı getirecek? İnsanların motivasyon kaynaklarını nasıl bulabiliriz? Potansiyellerini nasıl ortaya çıkarabiliriz? Onları nasıl geliştirebiliriz? Diğer yöneticilerle nasıl etkili ilişkiler kurabiliriz?..

Yeni Liderin Gelişim Programı, yeni yöneticinin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen, onun yaşadıklarını yaşamış olanlar tarafından geliştirilen 10 modüllük bir gelişim deneyimi vaat ediyor. Bu program sayesinde katılımcılar takım üyelerini tek tek farklılıklarına göre ele almanın ve takımı da bir bütün olarak başarıya götürmenin ipuçlarını elde edecekler.

Hedef Kitle: Tüm katılımcılar

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

Eğitim Kazanımları: Liderlik modelleri, ekip yönetimi, etkili karar verme, geri bildirim

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

- 1. Modül- Yeni Yöneticinin Yapılacaklar Listesi Yönetici:** Koç, Mentor, Lider Kavramlarına Bakış, Yönetim Tarzına Karar Vermek, Yöneticinin Farklı Şapkaları, Yöneticiliğin İlk 90 Günü, Etkili Bir Yönetici Olmaya Giden Yol, Yönetimde Geri Bildirimin Gücü
- 2. Modül -Belirsizlik Durumlarında Karar Alma:** Belirsizlik Kavramını İyi Anlamak İçin Beyin Sistemine Yolculuk, Algılarımız Anlamayı Zorlaştırıyor Olabilir mi? Kaos'tan Düzene Çıkış Lorenz ve Kelebek Etkisi, Belirsizlikle Mücadele: Bugünün Dünyasında Yönümüzü Bulmak, Karar Alma ve Karar Alma Süreci, Duygu Düşünce Davranış ile Karar İlişkisi
- 3. Modül-Farklılıkları Yönetmek:** Ben'den Biz'e Liderlik, Sürücüler, Takım Roller, Değerler, Motivasyon
- 4. Modül- Durumsal Liderlik:** Durumsal Liderlik Modeli, Gelişim Seviyeleri, Liderlik Stratejileri
- 5. Modül -Koçluk Becerileri:** Koçluk Modeli, Koçluk Duruşu, Koçluk Becerileri, Takdir ve Geri Bildirim

- 6. Modül - Etkili Takımlar:** Toplantı İlkeleri, Toplantı Araçları, Derin Demokrasi
- 7. Modül - Verimli Toplantılar:** Ortak Vizyon ve Değerler, Takımın Yaşam Döngüsü, Etkili Takımların Beş İşlevi
- 8. Modül - Duygusal Zeka ve İletişim:** Duygusal Zekanın Tanımı, IQ Ve EQ İlişkisi, Duygularımız Nasıl Oluşur? Temel Duygularımız Nelerdir? Duygusal Zekanın Mutluluk ve Başarı ile İlişkisi İletişimde Duygusal Zekaya Sahip Olmak İçin 5 Önemli Yetkinlik Nedir? Duygusal Zekamızı Nasıl Geliştirebiliriz? Duygu-Düşünce-Davranış Döngüsü, İletişimin Etkili Unsurları Nelerdir? Nasıl Güçlendirebiliriz?
- 9. Modül - İş Geliştirme**
- 10. Modül - Doğru Aday Seçimi:** İşe Alım ve Mülakat Sürecinde Kilit Kavramlar Mülakat Nedir? Mülakatı Yapan Açısından Mülakata Bakış, 3N Tekniğiyle Yetkinlik Bazlı Mülakat Soruları ve Cevapları, Canlı Mülakat Pratikleri

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.

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: Online / Sınıf

- 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-uplar yatırımcıdan ne bekler?**
- 7. Modül - Etkili çıkış stratejileri**
- 8. Modül - Fonun hukuki yapısı**

Yükselen Çin ile İş Yapmak

Mini MBA

Eğitim Amacı

Mini MBA programı, katılımcılarının öncelikle bugünkü Çin'i ve yaşamakta olduğu ekonomik ile siyasi dönüşümleri anlamalarını sağlamayı, sonrasında ise bu büyük pazarın iş yapma ve yatırım ortamını daha iyi kavramalarını, Çin'de iş kurmanın ve ticaret yapmanın uygulamadaki adımlarını öğrenerek Çin pazarının sağladığı imkanlardan azami şekilde faydalanırken karşılaşılabilecekleri risk ve tehditlere karşı da daha bilinçli bir konuma gelmelerini hedeflemektedir. Eğitim sonunda katılımcıların küresel ekonomideki ve Çin'deki gelişmeleri daha etkin bir şekilde takip edip kendi firmaları için bu gelişmelerden sonuçlar çıkartabilecek, Çin pazarına giriş ve atılacak adımlar için net bir yol haritası ortaya koyabilecek seviyeye ulaşmaları beklenmektedir.

Programda Çin'e Giriş; Çin'in Küresel Stratejisi; Çin Pazarının Görünümü; Çin'de İş Yapma ve Yatırım Ortamı; Adım Adım Çin'de İş Kurmak ve Ticaret Yapmak; Çin'de Pazarlama; Çinliler ile İş Yapmanın Kültürel Kodları; Türkiye ile Çin Arasındaki İlişkilerin Çizdiği Çerçeve hakkında bilgilendirme yapılacaktır.

Hedef Kitle: Çin'e ihracat ya da Çin'den ithalat yapmak isteyen veya halihazırda yapmakta olan; Çinli firmalarla ortak yatırım projeleri gerçekleştiren veya gerçekleştirmek amacıyla olan; Çin pazarına giriş hazırlığında olup bu pazarın farklı boyutları ile ilgili daha fazla derinlemesine bilgi ihtiyacı duyan tüm firmaların orta ve üst düzey yöneticileridir.

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

Eğitim Kazanımları: Çin'de yatırım fırsatları

Eğitim Kategorisi: Mini MBA

Eğitim Yeri: Online / Sınıf

1. Modül - Çin'e Giriş Kısa Çin tarihi, Çin'in siyasi sistemi ve Xi Jinping dönemindeki değişimler, Çin'in devlet kapitalizmi modeli, Yeni Normal": Çin ekonomisinin yapısal dönüşümü, "Made in China 2025" stratejisi ve Çin'in teknolojik atılımı, Çin'in pandemi deneyimi

2. Modül - Çin'in Küresel Stratejisi: Çin dış politikasının ana hatları, Çin'in küresel ekonomi ile eklemlenme süreci, Çin'in doğrudan yabancı yatırımları "Kuşak ve Yol" Girişimi, Ticaret savaşları ve Çin-ABD ilişkileri

3. Modül - Çin Pazarının Görünümü: Çin'de iç Pazar, Bölgesel farklılıklar, Ön plana çıkan sektörler Çin'de yabancı sermaye, Çin pazarına giriş kapısı olarak Hong Kong

4. Modül - Çin'de İş Yapma ve Yatırım Ortamı: Yabancı yatırım mevzuatı, Vergilendirme, Yabancı yatırıma uygulanan teşvikler ve serbest ticaret bölgeleri, İşgücü ve istihdam, Uyuşmazlıkların çözülmesi, Ödeme şekilleri, lojistik ve dağıtım kanalları

5. Modül - Adım Adım Çin'de İş Kurmak ve Ticaret Yapmak: Yabancı sermayeli şirket şekilleri, Şirket kuruluş prosedürü,

Şirket birleşme ve satın almaları, Değişen mevzuata uyum, Risklerin yönetimi, Finansman, Pazardan çıkış

6. Modül - Çin'de Pazarlama: Pazarla konumlama ve rekabete uyum, Değişen tüketici tercih ve davranışları, Pazarlama kanalları, Elektronik ticaret ve sosyal medyanın kullanımı, Çin'de markalaşma

7. Modül - Çinliler ile İş Yapmanın Kültürel Kodları Konfüçyus düşüncesinin bugünkü

Çin toplumundaki etkisi "Guanxi": İlişki ağları, İş yapma tarzı, Toplantılar ve yemekler, Diyalog kurmak ve sürdürmek

8. Modül - Türkiye ile Çin Arasındaki İlişkilerin Çizdiği Çerçeve: Türkiye-Çin ilişkilerinin genel görünümü, Siyasi riskler, İkili ilişkilerin yasal altyapısı, Türk şirketlerinin Çin'de yasadıkları sorunlar, Kuşak ve Yol Girişimi ve Türkiye, Paydaş haritası Çağ Neden Önemli, Dijital Tranformasyon Kurumsal Öğrenmeyi Nasıl Etkiliyor, Zorlukları, Kolaylaştırıcıları, En Etkili Araçları, Gelecekte Bizi Neler Bekliyor



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