

126

KALBE DOKUNAN ÇÖZÜMLER





BİZ KİMİZ?

MB Akademi, iş dünyasının değişen dinamiklerine uyum sağlayabilen, bilimsel temelli ve insan odaklı gelişim çözümleri üreten bir eğitim ve danışmanlık kurumudur.

Kurulduğumuz günden bu yana amacımız; kurumların stratejik hedeflerine ulaşmalarına, çalışanlarının potansiyelini performansa dönüştürmelerine ve sürdürülebilir bir gelişim kültürü inşa etmelerine destek olmaktır.

Yaklaşımımız, transaksyonel analiz kuramı, nörobilim, liderlik teorileri, deneyimlerle öğrenme ve güncel iş dünyası uygulamalarını bütünleştirerek; yalnızca bilgi aktarımı değil, davranış dönüşümü yaratmaktır.

HİZMET ALANLARIMIZ

MB Akademi olarak, her projeyi kurumunuza özel tasarlıyor, iş dünyasının hızla değişen koşullarına uyum sağlayacak esnek ve yenilikçi çözümler sunuyoruz. Bizim için her eğitim, her danışmanlık projesi ve her koçluk süreci; kalıcı bir etki bırakma ve geleceği şekillendirme fırsatıdır.



Danışmanlık Hizmetleri

İnsan Kaynakları'ndan satışa, eğitimden yönetime kadar stratejik danışmanlık.



Liderlik Programları

Terzi usulü tasarlanan, ölçülebilir ve kalıcı liderlik gelişim projeleri.



Koçluk Programları

ICF onaylı, uluslararası standartlarda koçluk hizmetleri ve eğitimleri.



Satış Programları

Sektör ve saha gerçeklerine uygun, performans odaklı satış gelişim çözümleri.



Standart Katalog Eğitimleri

Temel yetkinlikleri güçlendiren, odaklı ve kısa süreli eğitimler.



Yaşayarak Öğrenme

Deneyimleyerek öğrenme ile bilginin davranışa dönüşmesini sağlayan özel programlar.

EĞİTİM METODUMUZ

MB Akademi'nin eğitim metodolojisi, bilgiyi davranışa, davranışı da kalıcı performansa dönüştürmeyi hedefler. Tüm programlarımız, yalnızca teorik bilgi aktarmakla kalmaz; katılımcıların gerçek iş ortamlarında uygulayabilecekleri pratik beceriler kazandırır.

BİLİMSEL TEMEL



Transaksiyonel analiz kuramı, nörobilim, yetişkin öğrenme teorileri ve güncel yönetim yaklaşımlarına dayalı içerik tasarımı.

AKTİF KATILIM



Vaka çalışmaları, rol canlandırmaları ve grup egzersizleriyle interaktif öğrenme.

YAŞAYARAK ÖĞRENME



Gerçek iş senaryoları ve simülasyonlar üzerinden öğrenilenlerin anında uygulanabilir hale gelmesi.

ESNEK VE KURUMA ÖZEL TASARIM



Standart içerikler yerine, kurumun sektörü, kültürü ve hedefleri doğrultusunda uyarlanmış eğitim çözümleri.

ÖLÇÜLEBİLİR ETKİ



Katılımcıların kazandığı bilgi ve becerilerin iş sonuçlarına yansımalarının gözlemlenebilir olması.

KALBE DOKUNAN ÇÖZÜMLER

MB Akademi'nin Kalbe Dokunan Çözümler yaklaşımı, kurumların gelişim ihtiyaçlarını yalnızca bilgi aktarımıyla değil; davranış dönüşümü, kültür inşası ve stratejik hedeflerle tam uyumlu sürdürülebilir çözümlerle karşılar. Bu çatı altında yer alan tüm hizmet ve programlarımız, bireylerin potansiyelini performansa dönüştürmeyi, ekipleri güçlendirmeyi ve kurumun bütününde kalıcı bir gelişim kültürü oluşturmayı amaçlar.



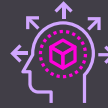
Bütüncül Yaklaşım

Danışmanlık, liderlik gelişimi, koçluk, satış, standart eğitimler ve yaşayarak öğrenme programlarının entegre edildiği, kurumun tüm gelişim alanlarını kapsayan yapı.



Ölçülebilir ve Sürdürülebilir Etki

Yalnızca öğrenme anında değil, uzun vadede de iş sonuçlarına yansıyan, ölçülebilir gelişim çıktıları.



Kurum Kültürü ile Uyum

Tüm çözümler, kurumun değerleri, stratejik hedefleri ve iş yapış biçimleriyle uyumlu olarak tasarlanır; böylece hem çalışanların benimsemesi kolaylaşır hem de kurumun sürdürülebilir gelişim yolculuğuna katkı sağlanır.



Farklı Öğrenme Modelleri

Klasik sınıf eğitimlerinden deneyimleyerek öğrenmeye, birebir koçluktan saha uygulamalarına kadar farklı yöntemlerle her profildeki katılımcıya ulaşma.

DANIşMANLIK HİZMETLERİ DEĞER VAADİMİZ

MB Akademi'nin danışmanlık hizmetleri, kurumların stratejik hedeflerine ulaşmasını hızlandıran, organizasyonel verimliliği artıran ve sürdürülebilir gelişim kültürü oluşturan çözümler sunar. Amacımız, yalnızca sorunlara çözüm üretmek değil; kurumun uzun vadeli başarısını garanti altına alacak sistemler, süreçler ve yetkinlikler inşa etmektir.

Stratejik Odaklanma

Tüm danışmanlık projelerimiz, kurumun vizyonu, misyonu ve stratejik öncelikleriyle tam uyumlu olacak şekilde tasarlanır. Böylece yapılan her çalışma, doğrudan hedeflere hizmet eder.

Uygulanabilir ve Ölçülebilir Çözümler

Sunduğumuz her öneri, sahada uygulanabilirliği ve sonuçlarının ölçülebilirliği garanti altına alınmış aksiyon planlarına dönüşür.

Kurum Kültürü ile Uyum

İnsan Kaynakları, Satış, Eğitim ve Yönetim Danışmanlığı alanlarında sunduğumuz hizmetlerde, kurumun mevcut kültürünü dikkate alır, dönüşümü doğal ve kalıcı hale getirecek yaklaşımlar uyguluyoruz.

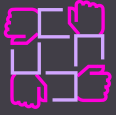
Sürdürülebilir Gelişim

Projelerimiz, yalnızca mevcut sorunları çözmekle kalmaz, gelecekteki fırsat ve tehditlere karşı proaktif bir kurum yapısı oluşturur.

Veriye Dayalı Analiz

İhtiyaç analizi, performans verileri, çalışan geri bildirimleri ve pazar trendleri gibi ölçülebilir veriler ışığında en doğru çözümleri geliştiririz.

DANIşMANLIK HİZMETLERİMİZ



İK Danışmanlığı

Kurumun insan kaynakları süreçlerini stratejik hedeflerle uyumlu hale getirmek amacıyla; işe alım stratejileri, yetenek kazanımı, onboarding (uyum) süreçleri, yetenek yönetimi, performans değerlendirme sistemleri, kariyer gelişim planları ve çalışan bağlılığı programlarının tasarımı ve uygulanmasını kapsar. Ayrıca, kurum kültürünü güçlendirmek ve çalışan deneyimini iyileştirmek için organizasyonel iklim analizi ve iç iletişim stratejileri geliştirilir.



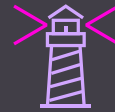
Satış Danışmanlığı

Satış ekiplerinin verimliliğini artırmak ve sürdürülebilir büyüme sağlamak amacıyla satış stratejilerinin oluşturulması, müşteri portföy yönetimi, satış süreçlerinin optimizasyonu, satış pipeline yönetimi ve CRM sistemlerinin etkin kullanımı gibi alanlarda destek sağlar. Satış yetkinliklerinin geliştirilmesi için saha gözlemleri, birebir koçluk ve satış performans göstergelerinin (KPI) ölçülmesine yönelik çözümler sunulur.



Eğitim Danışmanlığı

Kurumun gelişim hedeflerine uygun, sürdürülebilir ve ölçülebilir bir öğrenme kültürü oluşturmak için kurumsal akademi kurulumu, eğitim ihtiyaç analizleri, yıllık eğitim planlarının hazırlanması, özgün eğitim içeriklerinin tasarımı ve dijital öğrenme platformlarının entegrasyonu sağlanır. Eğitim sonrası etki ölçümü (ROI) ve öğrenme transferini destekleyen takip mekanizmaları geliştirilir.



Yönetim Danışmanlığı

Organizasyonel verimliliği artırmak ve rekabet avantajı sağlamak için kurumun yönetim yapısının analizi, süreç tasarımı ve iyileştirme, stratejik planlama, karar alma mekanizmalarının güçlendirilmesi ve liderlik kapasitesinin geliştirilmesini kapsar. Değişim yönetimi projeleri, kurumsal yeniden yapılanma süreçleri ve kriz yönetimi planlarının hazırlanması da bu kapsamdadır.

İNSAN KAYNAKLARI DANIŞMANLIK HİZMETLERİMİZ

Rekabetin hızla değiştiği iş dünyasında, kurumların sürdürülebilir başarısı için en önemli değeri insan kaynağıdır. Şirketin stratejik hedefleri ile uyumlu bir organizasyon yapısı ve çalışan deneyimine odaklı insan kaynağı yönetimi şirketleri bugün ve geleceğin zorlu rekabet koşulları karşısında gücünü artırır.

MB Akademi olarak biz, insan kaynakları süreçlerini yalnızca bir destek fonksiyonu değil, iş sonuçlarını güçlendiren stratejik bir değer alanı olarak ele alıyoruz. Bu bilinçle oluşturduğumuz Organizasyonel Gelişim ve Stratejik İnsan Kaynakları Danışmanlığı hizmetlerimizi beş ana başlıkta belirledik :

Organizasyonel Yapı ve İş Analizi

- Organizasyonel yapı tasarımı
- İş Analizi, iş tanımları ve yetkinlik modelleri
- Kültür ve değerler tanımlama çalışmaları

Yetkinlik ve Değerlendirme Sistemleri

- Yetkinlik modellerinin oluşturulması
- Değerlendirme uygulamaları
- Yetenek envanteri ve gelişim potansiyel analizi

Performans Yetenek Yönetimi

- Performans değerlendirme kriterlerinin ve sistemlerinin tasarımı
- Hedef bazlı (OKR veya KPI) performans sistemi kurulumu
- Yetenek havuzu oluşturma, gelişim planlarının tasarımı ve uygulanması
- Performans & ödüllendirme bağlantısı

Eğitim, Gelişim Liderlik Programları

- Eğitim ihtiyaç analizleri
- Yetkinlik bazlı eğitimlerinin tasarımı ve uygulanması (online ve yüzyüze)
- Liderlik gelişim yolculukları
- Yönetici koçluk uygulamaları

Değişim Yönetimi Kültür Dönüşümü

- Şirket birleşme / yeniden yapılanma süreçlerinde İK desteği
- Çalışan bağlılığı ve memnuniyeti analizleri
- Çeşitlilik, kapsayıcılık & aidiyet (Diversity & Inclusion) projeleri
- Kurum içi iletişim stratejileri

KOÇLUK PROGRAMLARI

MB Akademi'nin danışmanlık hizmetleri, kurumların stratejik hedeflerine ulaşmasını hızlandıran, organizasyonel verimliliği artıran ve sürdürülebilir gelişim kültürü oluşturan çözümler sunar. Amacımız, yalnızca sorunlara çözüm üretmek değil; kurumun uzun vadeli başarısını garanti altına alacak sistemler, süreçler ve yetkinlikler inşa etmektir.

Stratejik Uyum

Kurumun stratejik öncelikleri ve iş hedefleriyle uyumlu olacak şekilde tasarlanır. Böylece süreç yalnızca bireysel gelişime değil, organizasyonel hedeflere de hizmet eder.

Çok Katmanlı Gelişim Modeli

Birebir koçluk, takım koçluğu, süpervizyon, uygulama ödevleri, vaka çalışmaları ve takip oturumları ile öğrenmenin kalıcı ve davranışa dönüşmesini sağlarız.

Kurum Kültürüne Etki

Koçluk süreci, yalnızca katılımcıların değil, tüm ekibin iş yapma biçimlerini ve iletişim kalitesini dönüştürerek kurum kültürüne doğrudan pozitif etki yaratır.

Bilimsel ve Uluslararası Standartlar

ICF onaylı programlar, Harrison Assessment gibi güçlü envanterler ve Transaksiyonel Analiz gibi bilimsel temelli yaklaşımlar ile koçluk sürecini yapılandırırız.

Ölçülebilir Sonuçlar

Başlangıç ve bitiş ölçümleri, performans göstergeleri (KPI'lar) ve 360° geri bildirimler ile gelişimin net olarak izlenmesini ve raporlanmasını garanti ederiz.

KOÇLUK HİZMETLERİ

Takım Koçluğu

Ekiplerin iletişim, güven ve iş birliği becerilerini güçlendirerek ortak hedeflere daha yüksek motivasyonla ulaşmalarını sağlayan, yapılandırılmış grup koçluğu süreci.

Executive Coaching

Üst düzey yöneticilerin stratejik düşünme, liderlik etkinliği, karar alma ve değişim yönetimi becerilerini geliştiren, birebir yürütülen profesyonel koçluk programı.

Executive Sharing

Üst düzey liderler arasında deneyim ve bilgi paylaşımını teşvik eden, gerçek iş senaryoları üzerinden strateji ve liderlik perspektifi geliştiren interaktif paylaşım oturumları.

Performansa Koçluk

Birey ve ekiplerin hedeflerine ulaşmasını sağlamak üzere güçlü yönleri pekiştiren, gelişim alanlarını netleştiren ve somut aksiyon planları oluşturan koçluk süreci.

KOÇLUK EĞİTİMLERİ

Takım Koçluğu

Takım dinamiklerini analiz etme, kolektif potansiyeli açığa çıkarma ve grup koçluğu tekniklerini uygulama becerilerini kazandıran profesyonel eğitim programı.

ICF Level 1 Sertifikası: Aimco Temel Koçluk Programı

Uluslararası Koçluk Federasyonu (ICF) tarafından Seviye 1 (Level 1) onaylı temel koçluk programımız, katılımcıların koçluk bilgi ve becerilerini uygulama, gözlemlleme, yapıcı geri bildirim ve kapsamlı mentorluk araçları ile içselleştirmelerini ve pekiştirmelerini sağlayarak, koçluk yetkinliklerini en üst düzeye çıkarmayı hedefler.

ICF Level 2 Sertifikası: TA Coaching Programı

Uluslararası Koçluk Federasyonu (ICF) tarafından Seviye 2 (Level 2) onaylı ileri seviye koçluk programımız, profesyonel koç olma yolunda koçluk araç ve becerilerini içselleştirerek derinleştirmek ve ICF standartlarında PCC (Professional Certified Coach) seviyesinde koç yetkinliklerine ulaşmak isteyenlere kapsamlı, deneyimsel ve dönüşümsel bir öğrenme ortamı sağlar.

KOÇLUK EĞİTİMLERİ

Kurum ve bireyin ihtiyaçlarına göre önce bireyin gelişimi ve beraberinde kurumun gelişimini destekleyen, kuruma özel ICF (Uluslararası Koçluk Federasyonu) Level 1 ve Level 2 onaylı koçluk programıdır.

Aim Coaching program tasarımları ile kurum dinamiklerine ve gerçeklerine uygun, yaşayan aynı zamanda geliştiren bir koçluk anlayışı ile kurum kültürüne katkı sağlamayı hedefliyoruz.

ICF	BÖLÜM	PROGRAM	KAPSAM	OTURUM SAYISI	SÜRE SAAT	TOPLAM SAAT	LEVEL 1	LEVEL 2	
LEVEL 1	LEVEL 2	1.Bölüm	Aimco Öze Yolculuk Programı	Eğitim (Gün)	10 Gün	67.5	69	98	148
				Harrison Envanteri - Aim Coaching Özel Raporu	-	-			
				Mentor Koçluk - 1:1	1 Seans	1.5			
		2.Bölüm	Aimco Derinleşme Programı	Aimco Modülleri Video İçerikleri	Dijital İçerik	10.5	29		
				Süpervizyon	5 Seans	10			
				Mentor Koçluk - Grup	3 Seans	7			
				Mentor Koçluk - 1:1	1 Seans	1.5			
		3.Bölüm	TA Coaching Programı	Eğitim (Gün)	6 Gün	44	50		
				Süpervizyon	3 Seans	6			

LİDERLİK PROGRAMLARI

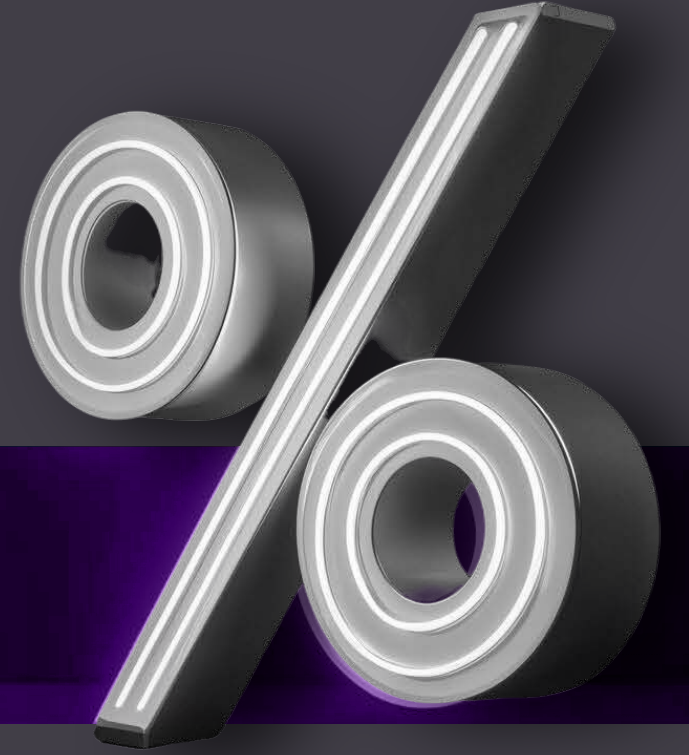


Standart eğitimler kataloğumuzda yer alan "Yeni Yöneticinin Eğitimi, Liderlikte Ustalaşmak, Belirsizlikte Stratejik Yönetim, Anlam Odaklı Liderlik, Liderlikte Yetenek ve Değişim Mimarisi, Mentor Gelişim Programı ve Etkili Delegasyon Eğitimi" gibi liderlik odaklı programlarımız; kurumunuzun stratejik hedefleri, kültürü ve liderlik vizyonu ile uyumlu şekilde özelleştirilerek, yalnızca yetkinlik gelişimi değil, kurum genelinde liderlik kültürünün dönüşümünü hedefleyen projelere dönüştürülmektedir.

Bu projeler, öncelikle kurumun mevcut liderlik yapısını ve gelişim alanlarını anlamaya yönelik envanter uygulamaları (ör. Harrison Envanteri) ve yerinde gözlem çalışmaları ile başlar. Elde edilen veriler doğrultusunda geliştirilen program tasarımı; etkileşimli atölyeler, süpervizyon oturumları, birebir koçluk süreçleri ve uygulama bazlı liderlik çalışmaları ile zenginleştirilir.

Katılımcılar, program süresince kendilerine özel olarak belirlenen okuma listeleri, vaka çalışmaları, makaleler ve ödevler ile öğrenmelerini pekiştirir. Program, bitirme sınavı veya proje sunumları ile tamamlanır; böylece liderlik becerilerinin gelişimi ölçülebilir, sürdürülebilir ve doğrudan iş sonuçlarına yansiyabilir hale getirilir.

SATIŞ PROGRAMLARI



Standart eğitimler kataloğumuzda yer alan Etkili Satış Becerisi Gelişim Programı, Büyük Müşteri Yönetimi – KAM (Key Account Management), Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi, Satış Müzakeresinde Etkileme ve İkna Yöntemleri ve Yüksek Performanslı Satış Takımı Yönetimi gibi programlarımız, kurumunuza özel olarak uyarlanarak saha gerçeklerine doğrudan temas eden, performansı ölçülebilir şekilde artıran gelişim projelerine dönüştürülür.

Bu projeler; satış ekibinizin mevcut durumunu anlamaya yönelik ihtiyaç analizleri, saha gözlemleri ve performans ölçümleri ile başlar. Ardından, satış süreçlerinize, müşteri profilinize ve sektör dinamiklerinize özel tasarlanan etkileşimli atölyeler, vaka çalışmaları, rol canlandırmalar ve saha koçluğu ile desteklenir.

Katılımcılar; müşteri ilişkilerini güçlendirme, itiraz yönetimi, stratejik müzakere, dijital satış teknikleri ve sonuç odaklı iletişim gibi becerileri hem teorik hem uygulamalı olarak geliştirir. Program süresince gerçek müşteri senaryoları, birebir geri bildirimler ve performans takip mekanizmaları ile öğrenme sahaya anında taşınır.

YAŞAYARAK ÖĞRENME

MB Akademi'nin Yaşayarak Öğrenme programları, katılımcıların gerçek deneyimler ve yüksek etkileşim yoluyla öğrenmelerini sağlayan, bilgiyi davranışa, davranışı kalıcı alışkanlığa dönüştüren eğitimlerdir. Bu yaklaşım, teorik bilgiyi sahada ve gerçek yaşam koşullarında test etme fırsatı sunar. Katılımcılar, hem bilişsel hem duygusal hem de fiziksel düzeyde öğrenerek, gelişimi çok boyutlu olarak deneyimler.

Değer Yarattığımız Alanlar:

- Öğrenmenin kalıcılığını artıran deneyimsel yöntemler.
- Katılımcıların aktif rol aldığı, yüksek etkileşimli uygulamalar.
- Takım ruhu, liderlik ve iletişim becerilerini pekiştiren özgün kurgular.
- İş dünyasında karşılaşılabilecek durumların simülasyonla deneyimlenmesi.

Tarihten Liderlik

Tarihteki önemli liderlik hikâyelerinden yola çıkarak, günümüz iş dünyasına uygulanabilir liderlik dersleri çıkarma. Katılımcılar, tarihsel olayları analiz ederken strateji geliştirme, kriz yönetimi ve vizyon oluşturma becerilerini geliştirir.

Boğazda Gelişim

İstanbul Boğazı'nın ilham veren atmosferinde gerçekleştirilen, liderlik, takım ruhu ve iletişim odaklı deneyimleyerek gelişim etkinlikleri. İş birliği ve stratejik düşünme becerilerini pekiştirir.

Yaratıcı Drama

Rol canlandırma, doğaçlama ve yaratıcı drama teknikleriyle empati, iletişim, problem çözme ve takım çalışması becerilerini güçlendiren interaktif bir deneyim.

2 Teker Üzerinde Liderlik

Motosiklet sürüşü üzerinden liderlik, dayanıklılık, stratejik planlama ve takım koordinasyonu becerilerini geliştiren, fiziksel aktivite ile zihinsel gelişimi bütünleştiren bir program.

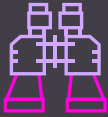
KATALOG EĞİTİMLERİ

MB Akademi'nin standart katalog eğitimleri, kurumların temel yetkinlik gelişimi ihtiyacına doğrudan cevap veren, tek seferlik ve odaklı öğrenme deneyimleri sunar. Programlar, farklı sektörlerde uygulanabilir içerikleriyle, çalışanların günlük iş hayatında anında kullanabilecekleri bilgi ve becerileri kazandırmayı hedefler.



Hızlı ve Yoğun İçerik

Eğitim süresi içinde maksimum fayda sağlayacak şekilde kurgulanmış, odaklı ve yoğun bilgi aktarımı.



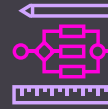
Kapsayıcı Yetkinlik Alanları

Liderlik, iletişim, satış, dijital beceriler, mikro gelişim ve Transaksiyonel Analiz gibi kurumun temel gelişim alanlarını kapsayan geniş içerik yelpazesi.



Anında Uygulanabilirlik

Katılımcıların eğitimin hemen ardından kendi iş süreçlerine entegre edebilecekleri pratik teknikler ve yöntemler.



Etkileşimli Öğrenme

Grup çalışmaları, vaka analizleri ve rol canlandırmalarla öğrenmenin kalıcılığını artırma.

MİKRO GELİŞİM PROGRAMLARI

Kurum içi gelişim kültürünü güçlendirmek, davranış dönüşümünü desteklemek ve öğrenmeyi kalıcı hale getirmek amacıyla tasarlanmış yapılandırılmış bir mikro gelişim programıdır.

Program; envanter çözümü ile başlayıp, kısa video içerikleriyle, canlı ve etkileşimli atölye çalışmalarıyla devam eden, vaka analizi, yazılı kaynak ve takip videolarıyla pekiştirilen 6 aşamalı bir öğrenme yolculuğu sunar.

Bu yaklaşım sayesinde katılımcılar yalnızca bilgi edinmekle kalmaz; gerçek iş yaşamında karşılaşılabilecekleri durumlara karşı daha hazırlıklı, net ve etkili davranışlar sergileyebilecek beceriler kazanır.

Her Mikro Gelişim Programı; 3 Seviye ve Her Seviyede 6 Aşamadan Oluşur.

Her programımız, katılımcılarımızın potansiyelini adım adım açığa çıkaracak şekilde 3 seviyeden oluşur. İlerlemek isteyenler için bir üst programa geçerek öğrenme sürecini derinleştirme fırsatı sunar.

Mikro Gelişim

↘ Geri
Bildirim

↘ TA
İletişim

↘ Koçluk
Liderliği

↘ TA
Koçluğu

↘ Karar
Alma

↘ Doğru
Delegasyon

↘ Tarihten
Liderlik

GELİŞİM PROGRAMLARI

Gelişim programlarımız, sadece bilgi aktarmaya değil; davranış kazandırmaya, zihinsel model değiştirmeye ve kişisel içgörü oluşturmaya odaklanır. Katılımcılar eğitimin nesnesi değil, aktif öznesidir. Bu nedenle tüm programlarımızda, içeriği katılımcıyla birlikte yaşayan ve yönlendiren koç eğitmen yaklaşımı uygulanır. Eğitmenlerimiz, koçluk ve psikolojik kuramlar (örneğin TA – Transaksiyonel Analiz) konusunda yetkin olup, sınıf ortamında güvenli, derinlikli ve farkındalık yaratan bir alan açarlar.

Eğitim stratejimiz, yüksek etkileşim, kişisel farkındalık, deneyimleyerek öğrenme ve gerçek hayata aktarılabilirlik üzerine kuruludur. Yaratıcı drama, envanterler, rol oyunları ve vaka analizleriyle zenginleştirilmiş içerikler sayesinde katılımcılar, öğrendiklerini sadece anlamakla kalmaz, kendi yaşam ve iş bağlamlarına entegre etmeye başlar. Bu sayede gelişim programlarımız, yalnızca bilgi değil, davranışsal dönüşüm üretir.

Davranış Tercihlerine Göre İletişimin Renkleri

Bu eğitim, katılımcıların hem kendi davranışsal eğilimlerini hem de farklı iletişim tarzlarına sahip bireylerin yaklaşım biçimlerini daha iyi anlayarak iş hayatındaki etkileşimlerini güçlendirmelerini sağlar. Katılımcılar, renk profillerini tanıyarak kendi güçlü yönlerini ve gelişime açık alanlarını fark eder, farklı profillerle nasıl daha etkili ve uyumlu iletişim kurabileceklerini öğrenirler. Bu sayede ekip içi ilişkilerde güveni artırır, çatışmaları daha yapıcı biçimde yönetir, bireysel farkındalığı yüksek, esnek ve ilişki odaklı bir iletişim dili geliştirirler.

Eğitim Konu Başlıkları

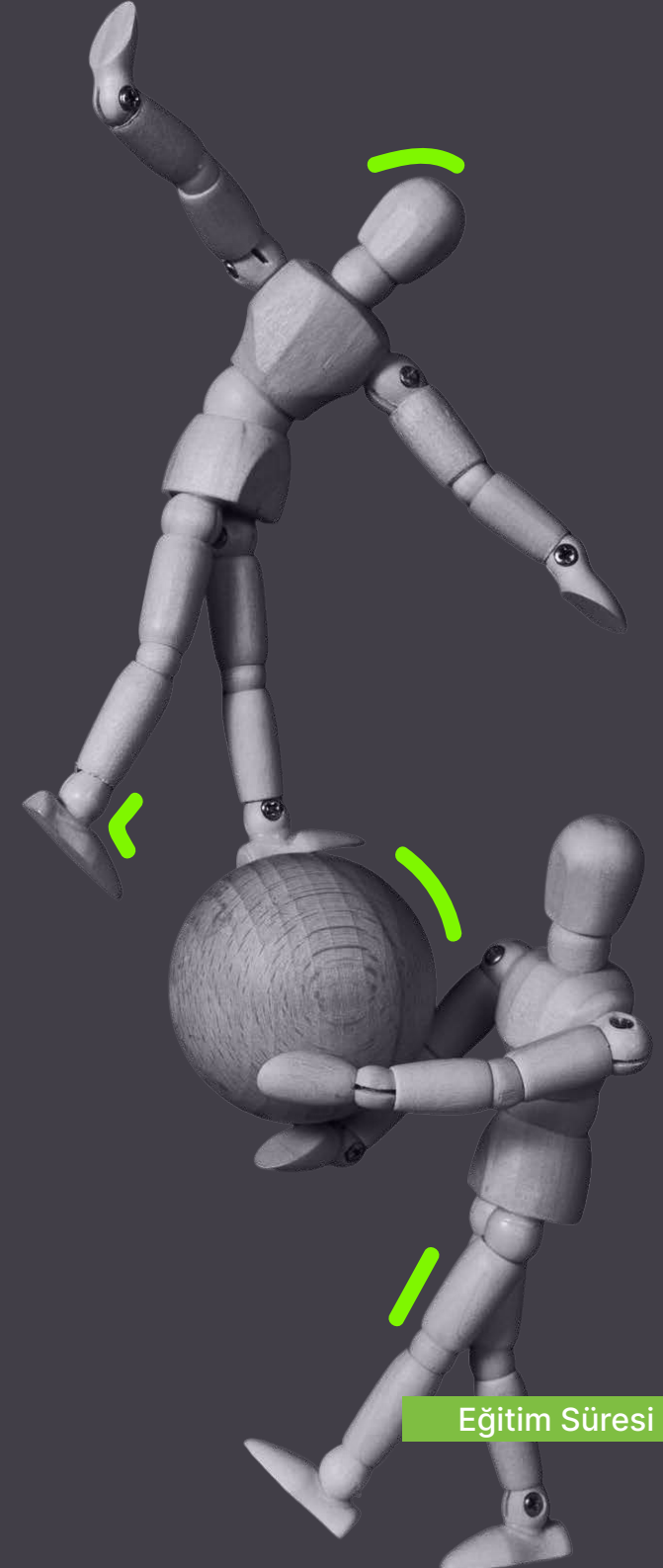
Davranış Tercihleri Modeline Giriş: Davranış tercihleri nedir? Modelin iş hayatındaki kullanımı ve iletişimde renkler metaforu

Dört Renk Profili Nedir?: Kırmızı, Sarı, Yeşil, Mavi davranış tarzları; her rengin güçlü yönleri ve riskleri

Renklerin İletişim Tarzı Atölyesi: Yaratıcı drama ile, demo uygulamalar ve deneyime dayalı öğrenme

Farklı Renklerle İletişim Stratejileri: Renkler arası uyumu artırma, zor renk kombinasyonlarıyla baş etme

Takım Çalışmasında Renklerin Rolü: Renk dağılımının takım dinamiklerine etkisi; Takım içi uyumu artırma yöntemleri



Eğitim Süresi : 2 Gün

Problem Çözme ve Etkili Karar Alma

Bu eğitim sonunda katılımcılar, belirsizlik anında kendi problem çözme ve karar alma eğilimlerini tanıyacak, farklı yaklaşımların güçlü yönlerini kullanarak daha dengeli ve etkili çözümler üretebileceklerdir. **Hem bireysel hem de ekip bazlı karar süreçlerinde netlik, hız ve uygulanabilirlik sağlayacak teknikleri öğrenerek iş hayatında daha güvenle ve etkin şekilde hareket edeceklerdir.**

Eğitim Konu Başlıkları

Problem Çözmenin Doğası: Problem tanımı ve problem çözme süreçleri, Yeni dünyada problem çözme kültürünün iş hayatındaki önemi

Problem Çözme Envanteri: Envanter uygulaması: Belirsizlik anında probleme yakalaşma biçimi, Envanter sonuçlarının analizi, Her tipin güçlü yönleri ve olası riskleri

Problem Çözmenin Önündeki İçsel ve Dışsal Bariyerlerle Baş etmek: Performansı düşüren düşünme hataları ve yanlışlıklar; proaktif ve yanlışlıkları azaltma mikro-teknikleri

Karar Alma Psikolojisi: Hızlı-Yavaş Kararlar & Kapı Tipleri; uygulama çalışmaları

Karar Alma Yöntemleri ve NET Metodolojisi: Niyet – Etki – Taahhüt çerçevesi; Net ve uygulanabilir karar adımları oluşturmak

Çözüm Haritası Oluşturmak: Köprüleme Yöntemi(dönüşüm çarkı); GOAL Yöntemi ve SMART adımlar belirleme

Eğitim Süresi : 2 Gün



Etkileme ve İkna ile Müzakere Gücü

Katılımcılar, karar verme süreçlerinde karşı tarafı nasıl etkilediklerini fark ederek, kendi ikna stillerini geliştirecek; farklı kişilik ve ikna profilleriyle çalışırken güveni bozmadan etki kurmayı öğreneceklerdir. **Müzakere öncesi hazırlık, pozisyon analizi, sınır belirleme ve empati temelli etkileşim teknikleriyle, hem zor kişilerle hem de çok paydaşlı pazarlıklarda daha güçlü bir duruş sergileyecek, kazan-kazan yaklaşımıyla sürdürülebilir anlaşmalara varma becerilerini artıracaklardır.**

Eğitim Konu Başlıkları

İkna Psikolojisi ve Davranış Bilimi: Daniel Kahneman: Sistem 1–Sistem 2; Beyin, belirsizlik ve karar: Algı nasıl şekillenir?

Kendi Etki Stilinizi Tanımak: Etkileme stilleri envanteri (hakimiyet, ilişki, yapı, anlam), Güçlü yönler ve potansiyel etkisizlik riskleri, Farklı stillere nasıl yaklaşılr?

İknanın Bileşenleri(Aristo Yaklaşımı): Ethos (Karakter / Güvenilirlik); Pathos (Duygu / Bağ Kurma); Logos (Mantık / Akılcılık), bunların yaratıcı drama teknikleri ile deneyimlenmesi

Müzakereye Giriş: Zihin Setini Kurmak: Kendi müzakere stilini tanımak, Saldırgan – pasif – işbirlikçi – rekabetçi davranışlar, Stil farklarının yönetimi

Şiddetsiz Müzakere: Kazan-Kazan Müzakere Teknikleri, Sessizlik, tekrar, yumuşak güç taktikleri

Simülasyon: Zor Müzakere Deneyimi: Gerçek iş hayatı senaryolarıyla takım müzakeresi, taraf yönetimi, teklif verme, itiraz karşılama



Etkili Sunum Teknikleri

Katılımcılar, dinleyici ile güven temelli bağ kurmayı, içeriklerini sade ve etkili şekilde yapılandırmayı, beden dili, ses ve görsel anlatımı stratejik kullanarak mesajlarını daha kalıcı hâle getirmeyi öğrenirler. **Zorlayıcı sunum anlarında duygularını regüle edebilir, ikna gücünü artırabilir ve profesyonel bir sunum dili geliştirebilirler.**

Eğitim Konu Başlıkları

Sahne Senin: Kendini Tanıt – Kendini İzle – Gelişim Alanını Keşfet:

Katılımcılardan kendilerini 5 dakika boyunca “profesyonel olarak” tanıtımları istenir, tanıtımlar, bir eğitmen tarafından video kaydına alınır, her tanıtımdan sonra kısa bir gözlem notu paylaşılır.

Mesajı Tasarlamak: Doğru Kurguyu Oluşturmak: Ana mesaj örgüsünü kurmak, 3'lü yapı: Giriş – Gelişme – Kapanış ve zamanı doğru belirlemek

Görsel Materyal ve Slayt Kullanımı: Az metin – çok anlam: slayt sadeleştirme, yazım-görsel kurallar

Beden Dili, Ses ve Mekân Kullanımı: Sahne hâkimiyeti: duruş, jest, tempo, ses tonu, vurgulama, susma, dinleyiciyle temassız anlatım

Zor Dinleyici, Zor Anlar: Ne Yapmalı?: Kaygılı, sıkılan, meydan okuyan dinleyiciyle başa çıkmak, gerginlik, unutma, kesilme durumlarında kontrolü korumak

Canlı Sunum ve Geri bildirim: Kapanış performansları, katılımcı geri bildirimi + eğitmen gözlemi + video kaydı (opsiyonel)



Eğitim Süresi : 2 Gün

Zaman Yönetimi: Önceliklendirme ile Verimliliği Artırmak

Bu eğitim sayesinde katılımcılar, zamanlarını nasıl kullandıklarını fark eder, odaklarını artıran ve azaltan etkenleri tanır, pratik planlama araçlarıyla işleri önceliklendirerek hem üretkenliklerini hem de zihinsel ferahlıklarını artırır. Ayrıca erteleme davranışını yönetmeyi ve sınırlı zamanda etkili sonuç üretmeyi öğrenirler.

Eğitim Konu Başlıkları

Zaman Algısı ve Psikolojisi: Zaman yönetimi mi, dikkat yönetimi mi? Zihinsel zaman tuzakları ve karar yorgunluğu, verimlilik kavramı: Meşgul olmak $\neq$ Üretken olmak

Kendi Zaman Tarzını Tanı: Zaman kullanımı envanteri, erteleme, hız takıntısı, kontrol ihtiyacı gibi zaman kalıpları, kişisel refleksiyon: "Vaktimi gerçekten neye harcıyorum? "

Önceliklendirme ve Planlama Becerisi: Eisenhower Matrisi (Acil / Önemli), gün – hafta – ay planı yapmanın zihinsel etkisi

Odaklanma ve Dikkat Yönetimi: Pomodoro tekniği ve odak blokları, dikkat dağıtıcılar (içsel ve dışsal) ile başa çıkma

Kapanış: Zamanın Efendisi Olmak: Zaman yönetimi alışkanlıkları nasıl kalıcı hale gelir ?İşe hemen uygulanabilecek 3 kişisel adım, kendi zaman manifestonu yaz



Eğitim Süresi : 2 Gün

Duygusal Zekâ ile Kendini ve İlişkilerini Yönetmek

Katılımcılar, kendi duygularını fark etme, onları yapıcı şekilde yönetme, başkalarının duygularına duyarlı olma ve bu becerileri iletişime entegre etme konusunda gelişir. Stres, çatışma, geri bildirim gibi duygusal yoğunluk içeren durumlarda daha dengeli kalmayı, empati kurarak güven inşa etmeyi ve psikolojik dayanıklılık geliştirmeyi öğrenirler.

Eğitim Konu Başlıkları

Beyin, Duyguların Oluşumu ve Yaşamımızdaki Yeri: Duygular neden var? Beynin duygularla çalışan yapıları: Amigdala, Prefrontal Korteks, Vagus siniri, Tehdit – ödül sistemi: Duygular kararlarımızı nasıl yönlendirir?

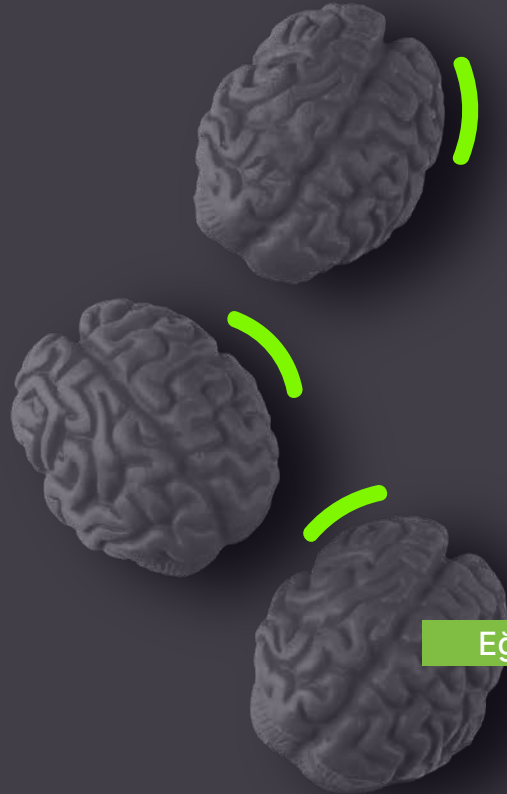
Duygusal Zekâyâ Giriş: Nedir, Neyi Değiştirir?: EQ vs IQ: Hangisi iş hayatında neyi etkiler? Daniel Goleman modeli: 5 temel bileşen

Duygu – Düşünce – Davranış İlişkisi(Bdt Temelli): Tetikleyici – yorum – tepki döngüsü, zorlayıcı durumlarda kendi otomatik tepkilerini fark etmek ve davranış değişikliğine geçmek

Duygu Regülasyonu ve Zihinsel Esneklik: Duyguyu bastırmadan yönetmek, nefes – odak – yeniden çerçeveleme teknikleri

Duygusal Zekâ ile İletişim: İfadeyi duygu merkezli kurmak, “Sen dili – ben dili – nötr dil

Güvenli İlişki Kurmanın ve Sürdürmenin Becerileri ve Araçları: Anlamlandırma, empatik dinleme ve geri bildirim vermek, uygulamalı atölyeler ile iletişimi deneyimleme seansları



Eğitim Süresi : 2 Gün

LİDERLİK PROGRAMLARI

Liderlik gelişimi, yalnızca bilgi edinmekten çok daha fazlasını gerektirir; davranış değişimi, öz farkındalık ve güçlü iletişim becerileri liderliğin kalıcı unsurlarıdır. Bu nedenle liderlik programlarımızda, bilgi aktaran değil, katılımcıyla çalışan bir yaklaşım benimsiyoruz. Eğitimcilerimizin tamamı profesyonel koçluk yetkinliklerine sahip olup transaksyonel analiz eğitimi almıştır; bu sayede lider adaylarıyla derinlemesine etkileşim kurar, düşünce ve davranış kalıplarını açığa çıkarır ve gelişim sürecini kişiselleştirir.

Program içeriklerimiz, yüksek düzeyde interaktif olup, yaratıcı dramadan faydalanan deneyim odaklı yöntemlerle tasarlanır. Böylece katılımcılar, liderlik becerilerini yalnızca öğrenmekle kalmaz; gerçek iş ortamında uygulayarak içselleştirir, ekiplerine ilham veren ve sürdürülebilir etki yaratan liderlere dönüşür.

Yeni Yöneticinin Eğitimi

Yeni Yöneticinin Eğitimi, ilk kez yönetici pozisyonuna geçen profesyonellerin liderlik rollerine hızlı ve etkili şekilde uyum sağlamalarını amaçlayan, uygulamalı ve yoğun bir gelişim programıdır. Katılımcılar, ekip yönetiminin temellerinden etkili iletişim becerilerine, delegasyon tekniklerinden performans yönetimine kadar yöneticilikte kritik olan konuları hem teorik hem de pratik örneklerle öğrenir. Program, yeni yöneticilerin güvenle karar alabilmesini, ekip motivasyonunu artırmasını ve kurumsal hedeflerle uyumlu, sürdürülebilir bir yönetim tarzı geliştirmesini sağlar.

Eğitim Konu Başlıkları

Yeni Nesil Liderlik Rolü ve Davranışları: Bugünün değişken iş dünyasında liderlik, ilham verme ve anlam yaratma becerisiyle tanımlanıyor. Bu oturumda, yeni nesil liderin sahip olması gereken davranış seti ve yaklaşım biçimleri ele alınır.

Yöneticinin ilk 3 Ayı: Yeni bir lider olarak ilk 90 gün kritik bir uyum ve yön verme dönemidir. Bu başlıkta ilk adımlarda dikkat edilmesi gereken ilişkiler, iletişim biçimleri ve gözlem alanları değerlendirilir.

Liderlik - Yöneticilik ve Dengesi: Yönetici her zaman sadece süreç yöneticisi değil, aynı zamanda bir insan geliştiricidir. Bu oturumda liderlik ve yöneticilik rollerinin farkları ve birlikte nasıl dengede tutulacağı konuşulur.

Takım Olma Aşamaları ve Engelleri: Her takım bir evrim süreci yaşar. Bu başlık, takımın oluşum, fırtına, normlaşma ve performans aşamalarını anlamayı ve engelleri yönetmeyi hedefler.

Yöneticinin Şapkaları ve Güç Kaynakları: Yönetici; rehber, uygulayıcı, koç ve stratejist rollerini bir arada taşır. Bu bölümde bu çoklu rollerin nasıl fark edilip yönetileceği aktarılır.

Yönetim Tarzı Belirlemek ve Zamanı Buna Göre Yönetmek: Her liderin bir tarzı vardır ama esneklik şarttır. Bu oturumda farklı liderlik stilleri tanıtılır ve bu stillere uygun zaman yönetimi stratejileri tartışılır.

Eğitim Süresi : 2 Gün



Liderlikte Ustalaşmak

Yeni Yöneticinin Eğitimi, ilk kez yönetici pozisyonuna geçen profesyonellerin liderlik rollerine hızlı ve etkili şekilde uyum sağlamalarını amaçlayan, uygulamalı ve yoğun bir gelişim programıdır. Katılımcılar, ekip yönetiminin temellerinden etkili iletişim becerilerine, delegasyon tekniklerinden performans yönetimine kadar yöneticilikte kritik olan konuları hem teorik hem de pratik örneklerle öğrenir. Program, yeni yöneticilerin güvenle karar alabilmesini, ekip motivasyonunu artırmasını ve kurumsal hedeflerle uyumlu, sürdürülebilir bir yönetim tarzı geliştirmesini sağlar.

Eğitim Konu Başlıkları

Liderin Çalışanların Üzerindeki Rolü ve Davranışlarını Nasıl Etkilediğı: Liderin davranışlarının ekipte nasıl yankı bulduğı ve performansı nasıl şekillendirdiğı keşfediliyor

Ortak Dil ve Takım Kültürü Oluşturmak: Aynı değerlerde buluşan ekiplerin nasıl daha hızlı ve uyumlu çalıştığını deneyimleniyor

Motivasyon ve Korkuyu Performansa Çevirme: Bireysel motivasyon kaynaklarını ortaya çıkarmak, korkuları gelişim fırsatına dönüştürmek öğreniliyor.

Delegasyon ve Durumsal Liderlik: Görev dağılımında hem yetkiyi devretme hem de uygun liderlik stilini belirleme becerisi kazanılıyor.

Liderlikte Koçluk Yaklaşımı ve Geliştiren Geri bildirim: Destekleyici iletişim ile bireyi büyüten, net ve etkili geri bildirim uygulamaları geliştiriliyor.

Takım Mühendisliğı: Doğru insana doğru zamanda dokunmak ve işe yerleştirerek, verimli ve dengeli ekip yapıları oluşturma planlanıyor.

Eğitim Süresi : 2 Gün

Belirsizlikte Stratejik Yönetim

Bu eğitim, yeni yöneticilerden deneyimli liderlere kadar her seviyeden yönetici ve lideri hedefliyor. Ayrıca, değişen iş ortamlarında liderlik rollerini daha etkili bir şekilde üstlenmek isteyen tüm profesyonelleri kapsıyor. Kurumunuzda liderlik pozisyonunda olan herkes, belirsizlikle başa çıkma ve liderlik becerilerini güçlendirme konusunda bu eğitimden faydalanabilir.

Eğitim Konu Başlıkları

İnsanın Hikayesi ve Liderlik: Liderliğin evrimsel ve tarihsel gelişimini keşfederek bugünün liderine dair yeni bir bakış açısı sunar.

Düzen Arayan Beyin: Belirsizlik karşısında beynin nasıl tepki verdiğini ve düzen ihtiyacının karar alma üzerindeki etkisini anlatır.

Belirsizlik Tüneli ve İnancın Önemi: Liderin, belirsizlikte ilerlerken hem kendine hem ekibine nasıl umut ve yön göstereceğini ele alır.

Korkudan Cesarete; Sınırları Aşan Liderlik: Liderin korku, konfor alanı ve cesaret dinamikleriyle nasıl dönüşebileceğini sorgular.

VUCA Dünyası Nedir?: Değişken, belirsiz, karmaşık ve muğlak dünyayı anlamak için VUCA modelinin temellerini sunar.

VUCA Dünyasında Krizlere Liderlik: Kriz anlarında stratejik duruş sergileyen, çevik ve anlam odaklı liderliğin ipuçlarını verir.

Eğitim Süresi : 2 Gün

Anlam Odaklı Liderlik

Bugünün iş dünyasında sadece sonuçlara odaklanmak yeterli değil. Anlam ve amaç da bir o kadar önemli. Çalışanlar, sadece görevlerini yerine getirmekle kalmak istemiyor; yaptıkları işin bir anlamı ve amacı olmasını istiyorlar. Anlam ve amaç, motivasyonu artırır, bağlılığı güçlendirir ve inovasyonu teşvik eder. Ancak, Peter Pan etkisi gibi bir tehlike de söz konusu olabilir.

Peter Pan etkisi, bireylerin olgunlaşmak istememesi, sorumluluk almaktan kaçınması ve değişimden korkması anlamına gelir. Liderlikte bu etki, ekiplerin gelişimini ve başarısını olumsuz yönde etkileyebilir. Peki, liderlikte anlamı nasıl yakalayabilirsiniz ve Peter Pan etkisinden nasıl kaçınabilirsiniz? Anlam Odaklı Liderlik ile bu mümkün. Anlam Odaklı Liderlik eğitimi, liderlerin sadece hedeflerine ulaşmalarını değil, aynı zamanda ekiplerine ilham vermelerini ve onları motive etmelerini sağlar. Liderler, kendi değerlerini ve misyonlarını ekiplerine yansıtarak, daha anlamlı ve etkili bir liderlik sergileyebilirler. Bu eğitim, liderlerin sadece sonuç odaklı olmalarını değil, aynı zamanda ekiplerine anlam ve amaç katmalarını hedefleyen bir liderlik yaklaşımıdır. Bu eğitim, liderlerin kendi değerlerini ve misyonlarını ekiplerine nasıl yansıtabileceklerini öğretir.

Eğitim Konu Başlıkları

İnsanın Anlam Ayarları: Liderliğin bireyin varoluşsal ihtiyaçlarıyla nasıl kesiştiğini ve anlam arayışının davranışları nasıl yönlendirdiğini keşfederiz.

Peter Pan Etkisi: Performans ve Gösteri Kültürü: Yetişkinliğe geçemeyen liderlik stillerini, gösteri ve mükemmeliyet baskısının liderlikte yarattığı kırılmalı tartışırız.

Liderin Anlam Gelişim Haritası: Liderin kendi değerlerini, motivasyon kaynaklarını ve anlam evrimini analiz edebileceği bir içgörü haritası sunarız.

Ortak Anlam ve Değerler Mimarisi: Takım içinde ortak anlam yaratmak ve değerlerle hizalanmış bir kültür inşa etmek için kullanılabilecek araç ve yöntemler paylaşılır.

Çalışanda Anlam Yaratma Adımları: Liderin çalışanların işlerine değer yüklemelerine destek olmak için uygulayabileceği etkili adımları ele alırız.

Olan/Olması Gereken Arasındaki Gerilim: Yeteri Kadar İyi Liderlik: Mükemmellik baskısı ile gerçeklik arasındaki gerilimi yönetmek ve yeterince iyi olmanın liderlikteki gücünü konuşuruz.



Eğitim Süresi : 2 Gün

Transaksiyonel Analizle Liderlik ve Geri Bildirim

Transaksiyonel Analizle Liderlik eğitimi, liderlerinizi transaksiyonel analiz kavramlarıyla donatarak daha etkili ve verimli bir liderlik yaklaşımı benimsemelerini vaat ediyor. Bu eğitim, liderlerin kişisel ve profesyonel gelişimlerine katkı sağlamak için gerekli olan temel bilgileri sunacak ve transaksiyonel analizin liderlik süreçlerine nasıl entegre edilebileceğini açıklayacak.

Eğitim Konu Başlıkları

TA Nedir? Kabulleri ve Liderlik Yaklaşımı Nelerdir?: Transaksiyonel Analiz'in temel kabullerini tanıyarak, liderliğe insani bir mercekten nasıl yaklaşabileceğimizi keşfederiz. "Ben OK – Sen OK" yaklaşımı ile güven inşa eden liderlik biçimleri tartışılır.

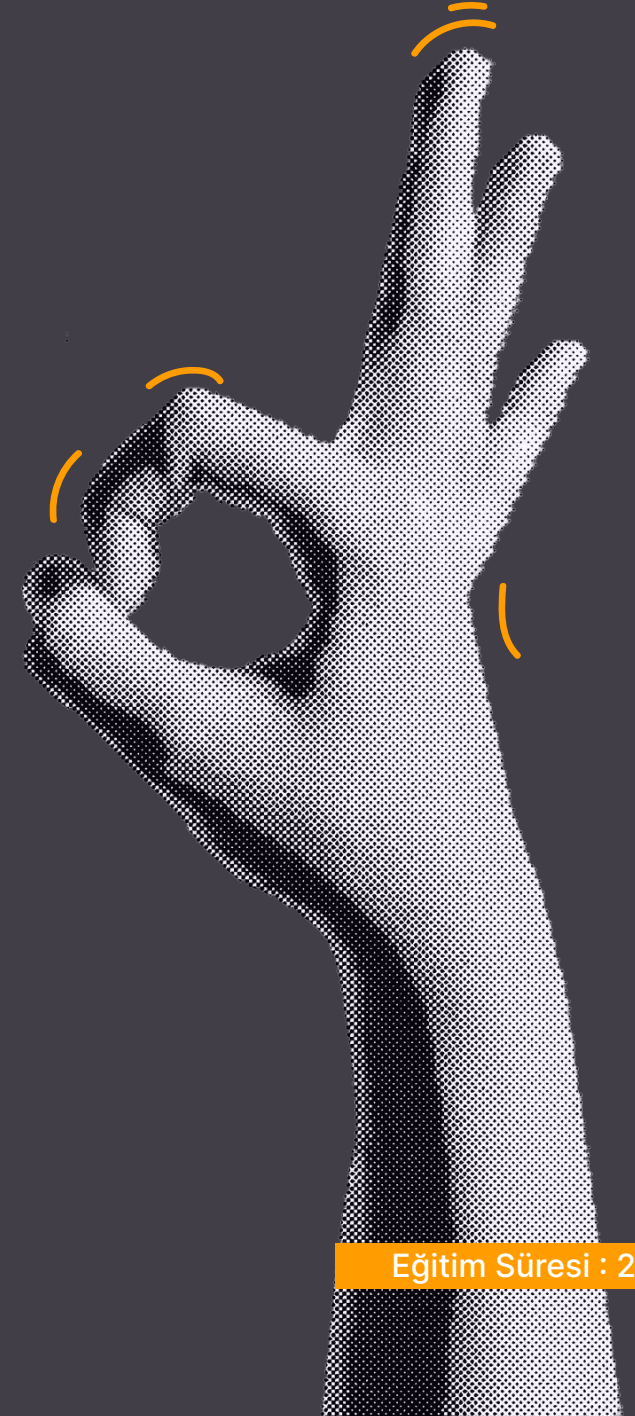
Ego benliklerin Keşfi ve Liderliğe Etkileri: Ebeveyn, Yetişkin ve Çocuk benlik durumlarını tanıyarak, liderin hangi ego durumlarından davrandığı, ekip üzerindeki etkileriyle birlikte analiz edilir.

Ekip ve Paydaş Yönetiminde Yetişkin Dili Geliştirmek: İlişkilerde denge ve etkiyi sağlamak için Yetişkin Benlik'ten yapılan iletişimlerin değeri vurgulanır. Kurum içi diyalogun sağlıklı yürümesi için örnek transaksiyonlar incelenir.

Karpman Drama Üçgeni ile Koçluk Yapmak: Kurban, Kurtarıcı ve Suçlayıcı rollerinde sıkışan liderlerin, bu döngüden nasıl çıkabileceği ve bu modeli koçluk yaklaşımıyla nasıl dönüştürebileceği ele alınır.

Ortak Paydaya Dayalı İletişim: Ben Ok; Sen Ok: Liderin, çatışmalı durumlarda hem kendini hem karşısındakini "OK" kabul eden bir yerden diyalog kurmasının yolları ve bunun çatışmasız iletişime katkısı konuşulur.

Yetişkin Dili İle Geri Bildirim: Geri bildirimi eleştiri gibi değil, gelişim için bir fırsat olarak sunan Yetişkin dili yaklaşımı öğretilir. Somut, net, yargısız ve etkili geri bildirim formülleri paylaşılır.



Eğitim Süresi : 2 Gün

Liderlikte Yetenek ve Değişim Mimarisi

Geliştiren Liderlik eğitimi, liderlerinizi sürekli öğrenme, gelişme ve büyüme odaklı bir yaklaşımla donatarak hem kendilerini hem de takımlarını daha etkili bir şekilde yönetmelerini ve liderlik rollerini daha etkili bir şekilde yerine getirmelerini vaat ediyor. Bu eğitim, liderlerin kişisel ve profesyonel gelişimlerine katkı sağlayacak ve sürekli iyileşme ve değişim kültürünü kurmalarına yardımcı olacak.

Eğitim Konu Başlıkları

Beynin Çalışma Sistemi ve Liderlik: Beynin tehdit ve ödül odaklı yapısı liderlik davranışlarına nasıl yansır? Liderin iletişimi, karar verme şekli ve güven ortamı oluşturma becerisi nörobilimsel perspektiften ele alınır.

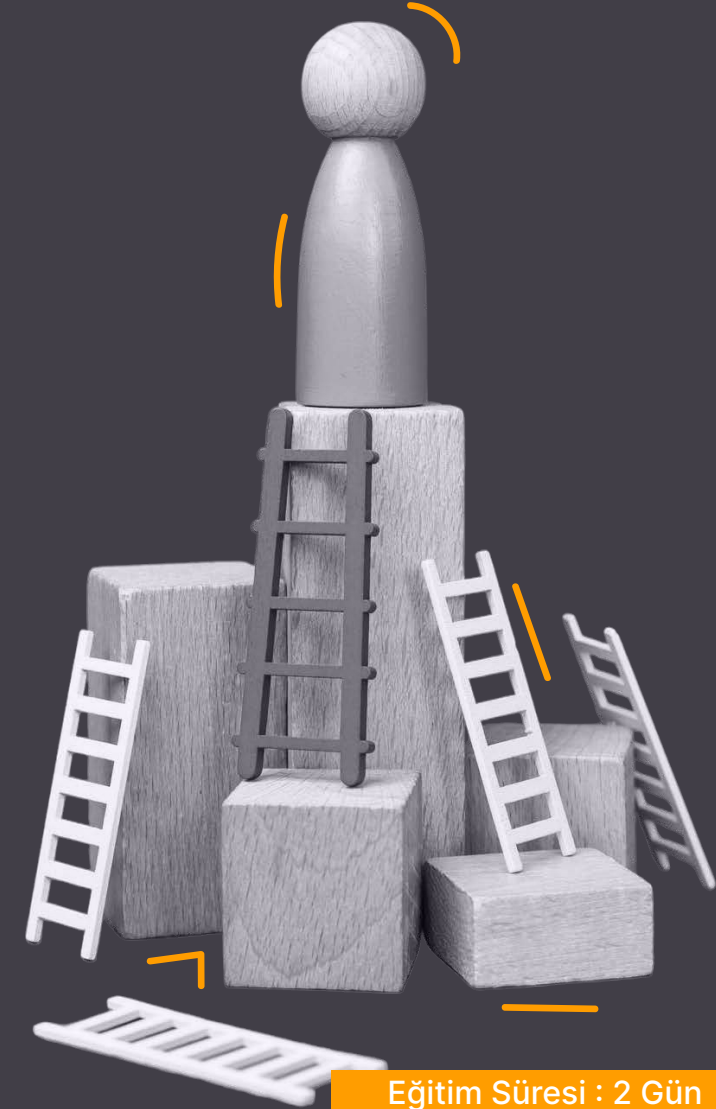
Yönetici-Mentor-Koç: Geleneksel yöneticilikten dönüşerek; gelişimi destekleyen koç ve mentor rolleriyle liderlik tarzını nasıl esnetebiliriz? Bu üç şapkanın farkları ve geçiş yolları işlenir.

Yetkinlik Bazlı Değerlendirme Yapabilme: Bir çalışanın sadece sonuçlarına değil, davranışsal yetkinliklerine göre nasıl değerlendirilmesi gerektiği aktarılır. Yetkinlik tanımı, gözlemlenebilir davranışlarla eşleştirilir.

Gelişim Planlaması Nasıl Yapılır?: Bir çalışanın güçlü yönleri, gelişim alanları ve organizasyonel ihtiyaçlar doğrultusunda sürdürülebilir gelişim planı nasıl oluşturulur? Pratik örneklerle çalışılır.

Büyüten Geri Bildirim: Yıkmadan geliştiren, kişisel büyümeyi teşvik eden etkili geri bildirim modelleri paylaşılır. Geri bildirimin koçvari dili üzerine pratik yapılır.

Korkan Beyni Performansa Çevirme: Beynin tehdit algısı altında kapanan potansiyelin, nasıl güven ve anlamla açığa çıkarılabileceği anlatılır. Liderin çalışan üzerindeki duygusal etkisi nörobilimsel verilerle tartışılır.



Eğitim Süresi : 2 Gün

Mentor Gelişim Programı

Mentor Gelişim Programı, kurum içindeki bilgi, deneyim ve kültürün etkin şekilde aktarılmasını hedefleyen, 2 gün süren yoğun bir gelişim yolculuğudur. Program boyunca katılımcılar, mentorluk ile koçluk ve danışmanlık arasındaki farkları öğrenir; güven inşa etme, etkin dinleme, güçlü soru sorma ve geri bildirim verme gibi temel becerileri geliştirir.

Eğitim Konu Başlıkları

Mentorluk Temelleri ve İlişki Kurma: Mentorluk sürecinin yapı taşlarını, mentor ve mentee arasındaki sınırları, rollerin netliğini ve güvenli bir öğrenme alanının nasıl oluşturulacağını içerir.

Güven ve Temas Kurmak: Mentorun, mentee ile sağlıklı bir ilişki inşa etmesi için gerekli olan psikolojik güven ortamını kurma, empatik temas ve güvene dayalı diyalog geliştirme yollarını kapsar.

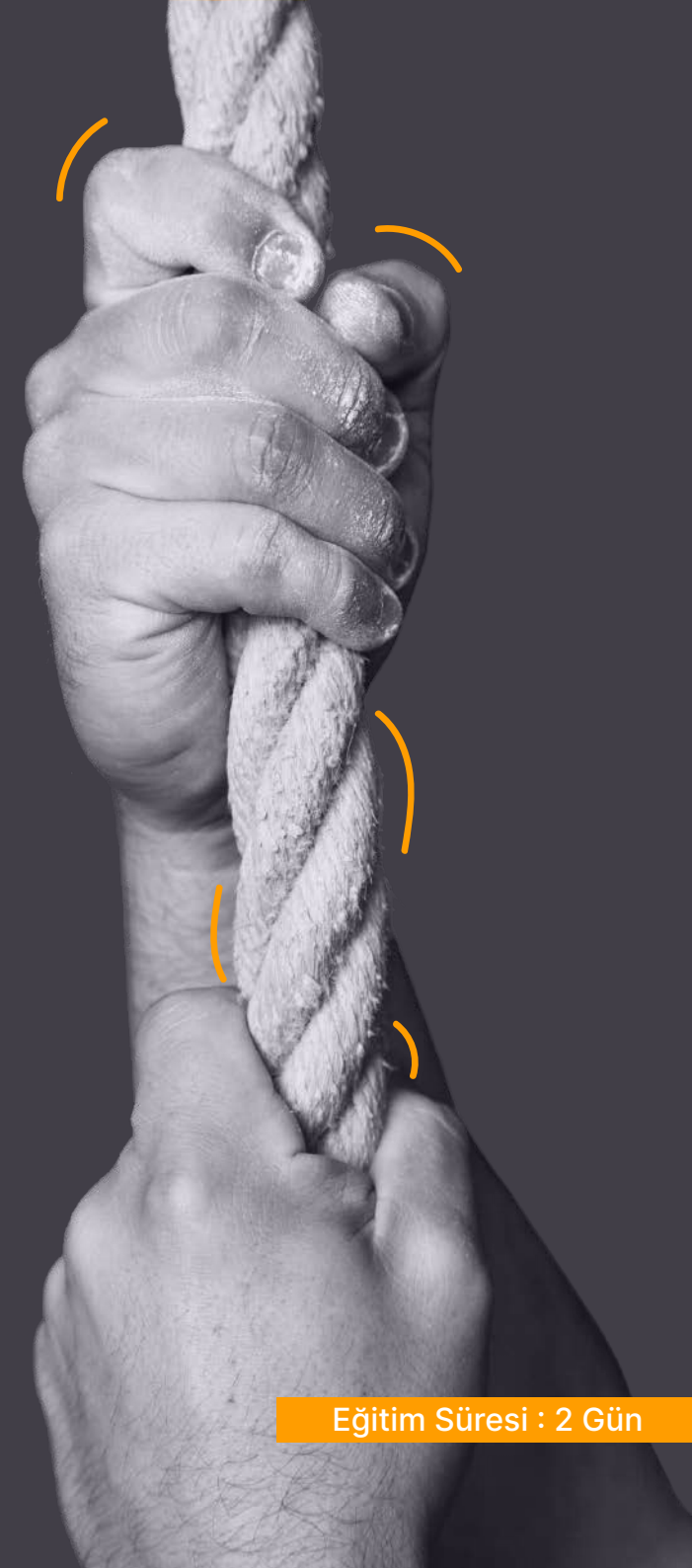
Etkin Dinleme ve Güçlü Soru Sorma: Mentorun derinlemesine anlamak için nasıl dinlemesi gerektiği ve mentee'nin farkındalığını artıracak açık, düşündürücü sorular sorma becerileri geliştirilir.

Mentee'nin Gelişim Yolculuğunu Haritalamak: Mentee'nin bulunduğu gelişim aşamasının belirlenmesi, ihtiyaçlarının netleştirilmesi ve gelişim yolculuğu için hedef belirleme ve planlama yöntemleri paylaşılır.

Zor Mentee Profilleri İle Çalışmak: İnatçı, güvensiz, pasif ya da savunmacı mentee profilleriyle baş etme stratejileri geliştirilir. Psikolojik dayanıklılık ve sınır yönetimi üzerinde durulur.

Mentorlukta Geri Bildirim Sanatı: Gelişimi destekleyen, yargılamadan uzak, cesaret verici ve yapılandırılmış geri bildirimin nasıl verileceği öğretilir. Geri bildirimin zamanlaması, tonu ve içeriği işlenir.

Eğitim Süresi : 2 Gün



Etkili Delegasyon Eğitimi

“Etkili Delegasyon” eğitimi, yöneticilerin ve ekip liderlerinin, işleri doğru kişilere doğru zamanda devrederek hem bireysel hem de ekip performansını en üst seviyeye çıkarmalarını hedefler. Katılımcılar, delegasyonun stratejik önemini, doğru görev-doğru kişi eşleşmesini yapmayı, net iletişim ve beklenti yönetimini, takip ve geri bildirim süreçlerini öğreneceklerdir. Vaka çalışmaları, rol oyunları ve kanıta dayalı araçlarla desteklenen eğitim, liderlerin ekiplerine güven inşa etmelerini, motivasyonu artırmalarını ve mikro-yönetim tuzaklarından kaçınmalarını sağlar.

Eğitim Konu Başlıkları

Delegasyonun Stratejik Önemi: Delegasyon, sadece iş devretmek değil; liderin zamanını stratejik kullanma ve takımın gelişimini destekleme aracıdır.

Delegasyonun Takım Dinamiklerine Etkisi: Sorumluluk paylaşımı, takım üyelerinin aidiyetini ve motivasyonunu artırır, güven ortamını pekiştirir.

Delegasyon ve Liderlik Tarzları: Farklı liderlik stillerinin (koçluk, destekleyici, direktif vs.) delegasyona etkisi ve hangi durumda hangi tarzın işe yaradığı ele alınır.

Delegasyonda İletişim ve Netlik: Etkili delegasyonun temelinde beklentilerin net ifade edilmesi ve iletişimin açık olması yatar.

Delegasyonda Engeller ve Dirençle Başa Çıkma: “Bensiz yapamazlar” düşüncesi, güven eksikliği ve çalışanların dirençleri gibi yaygın engellerle baş etme yolları konuşulur.

Delegasyonun Kapsamını Geniştirmek: Re-skilling & Up-Skilling: Delegasyon sadece iş devri değil, aynı zamanda çalışanların becerilerini geliştirmek ve yeni yetkinlikler kazandırmak için de bir fırsattır.



Eğitim Süresi : 2 Gün

SATIŞ EKİPLERİ GELİŞİM PROGRAMLARI

Satış Ekipleri Gelişim Programlarında Eğitim Stratejimiz – Değer Önerimiz

Satış Gelişim Programlarımız, yalnızca bilgi aktarımını değil, davranış dönüşümünü hedefleyen, sahada ölçülebilir etki yaratan öğrenme deneyimleri sunar. Eğitim stratejimiz; modüler ve kademeli ilerleme, beyin temelli öğrenme prensipleri, sahaya entegre uygulamalar ve koçluk temelli pekiştirme süreçleri üzerine kuruludur.

Katılımcıların kendi satış tarzlarını fark etmelerini, ikna becerilerini geliştirmelerini ve müşteriyle temas kalitelerini artırmalarını sağlayarak sürdürülebilir satış performansı oluştururuz. Eğitimlerimiz, bugünün ihtiyaçlarını karşılarken, yarının satış profesyoneli yetiştirmeyi amaçlayan stratejik bir gelişim çözümüdür.

Büyük Müşteri Yönetimi KAM (Key Account Management)

Bu eğitim, kurumsal satış dünyasında büyük müşterilerle (key accounts) çalışan satış profesyonelleri ve yöneticiler için tasarlanmıştır. Katılımcılar, stratejik müşteri yönetimi için gerekli olan yapı, yaklaşım ve becerileri öğrenerek, müşteri ilişkilerini sadece satış odaklı değil, uzun vadeli iş ortaklığına dönüştürmeyi hedefleyeceklerdir.

Eğitim Konu Başlıkları

KAM ve Stratejik Müşteri Tanımı: Büyük müşteri kimdir, stratejik müşteri nasıl belirlenir, farklı müşteri segmentlerinin yönetimi neden farklılaşır?

KAM Rolü ve Yetkinlikleri: Bir KAM profesyonelinden beklenen beceri seti, iş sonuçlarına etkisi ve kurumdaki stratejik konumu.

İlişki Haritalama ve Paydaş Yönetimi: Müşteri organizasyonu içindeki karar vericileri analiz etmek, etki haritası çıkarmak ve çok katmanlı ilişki yönetimi oluşturmak.

Danışman Satış Modeli ve KAM: Sadece ürün değil, çözüm sunmak: KAM'de danışmanlık yaklaşımıyla satış yapmanın yolları.

Değer Önerisi Oluşturma ve Sunma: KAM için özelleştirilmiş değer önerisi hazırlamak, müşterinin hedeflerine katkı sağlayacak şekilde konumlandırmak.

Stratejik Planlama ve Hesap Geliştirme: Müşteriyle uzun vadeli stratejik planlar oluşturma, fırsat yönetimi ve sürdürülebilir büyüme planı geliştirme.

Risk Yönetimi ve Kriz Anlarında İlişkiyi Korumak: Büyük müşteri kaybı riskini azaltmak için önleyici stratejiler geliştirmek ve krizleri fırsata çevirmek.

Performans Takibi ve KPI'lar: KAM başarısını ölçen temel göstergeler, müşteri memnuniyetinin izlenmesi ve sürekli gelişim için veri kullanımı.



Eğitim Süresi : 2 Gün

Etkili Satış Becerisi Gelişim Programı

Bu eğitim, saha ve masa başı satış yapan tüm profesyonellerin ihtiyaç duyduğu temel ve ileri düzey satış becerilerini kapsar. Katılımcılar; ihtiyaç analizi, ikna, kapanış ve ilişki yönetimi gibi kritik satış basamaklarını deneyimleyerek öğrenecek, kendi tarzlarını geliştirme ve müşteriye değer sunma becerilerini derinleştireceklerdir.

Eğitim Konu Başlıkları

Satışa Hazırlık ve Zihinsel Tutum: Satış sürecine girmeden önce zihinsel hazırlık, içsel motivasyon, güven oluşturan ilk izlenimler ve profesyonel duruş.

İhtiyaç Keşfi ve Müşteri Odaklı Dinleme: Müşteri ihtiyaçlarını anlamak için etkin dinleme teknikleri, güçlü sorularla ihtiyaçları derinleştirme ve duygusal ipuçlarını fark etme.

Değer Odaklı Sunum ve İkna: Ürün/hizmetin özelliklerini değil, müşteriye sağlayacağı faydayı vurgulamak. İtirazları önceden tahmin ederek, müşterinin karar sistemine hitap eden sunum yapmak

İtiraz Karşılama ve Güven Kazanma: En sık karşılaşılan itirazlar nelerdir, bu itirazlar gerçekte ne anlatır? Etkileşimli ikna yöntemleriyle müşteriyi anlamak ve şeffaflıkla güven tesis etmek.

Satışı Kapatma Teknikleri: Zamanlama, sinyalleri okuma, kapanış tekniklerini doğru yerde ve doğru biçimde uygulama. Karar aldırma anında yönlendirici olmak.

Satış Sonrası İlişki ve Sadakat Oluşturma: Satış bittikten sonra başlayan ilişki yönetimi. Müşteri memnuniyetini sürdürme, tavsiye alma, yeniden satış fırsatları yaratma.

Zor Müşterilerle Baş Etme ve Regülasyon: Duygusal dayanıklılık, öfke ve dirençle baş etme becerileri. Zor müşteri profilleriyle çalışırken profesyonelliği ve dengeyi korumak.

Satışta Kişisel Gelişim ve Ölçülebilir Performans: Satıcıya özel gelişim alanları, performans göstergeleri, refleksiyon ve sürekli gelişim için kişisel satış haritası oluşturmak.



Eğitim Süresi : 2 Gün

Yüksek Performanslı Satış Takımı Yönetimi

Bu iki günlük program, satış ekiplerine liderlik eden yöneticilerin, takım üyelerinin potansiyelini açığa çıkarmaları, bireysel gelişimlerini desteklemeleri ve sürdürülebilir yüksek performans kültürü oluşturmaları için tasarlanmıştır. Eğitim, uygulama ağırlıklıdır; vaka analizleri, roleplay'ler ve takım çalışmalarıyla desteklenir.

Eğitim Konu Başlıkları

Satış Liderliğinin Dönüşen Rolü: Satış yöneticisinin klasik görevlerinden koçvari liderliğe evrimi. Strateji, ilişki ve gelişim üçgeninde yeni yöneticilik tanımı.

Yetkinlik Bazlı Satıcı Analizi: Satıcıların sadece sonuç değil; ilişki, zihinsel ve davranışsal performans kriterleriyle değerlendirilmesi. Uygulamalı yetkinlik matrisi çalışması.

Farklı Performans Profillerine Farklı Yaklaşım: A, B, C ve D tipi satıcı profillerine göre yaklaşım farklılıkları, destek ve beklenti dengesi.

Satışta Koçluk Görüşmesi Akışı: Uygulamalı koçluk modeli (ör: GROW) ile gerçek bir satış senaryosu üzerinde koçluk pratiği.

Motivasyon Kaynaklarını Haritalamak: Satıcının içsel/dışsal motivasyon kaynaklarını keşfetmek, değerlerle hizalanma, tanıma/takdir sistemi kurmak.

Zor Dönemlerde Takımı Ayakta Tutmak: Kriz, rekabet ya da düşen moral dönemlerinde yöneticinin rolü: regülasyon, odak kazandırma ve dayanıklılık inşası.

Geri Bildirim ve Performans Görüşmesi: Gelişim odaklı birebir görüşmelerde yapı, dili dönüştürmek: "Niyet – Etki – Taahhüt" modeliyle örnek görüşme uygulaması.

5 Adımda Geri Bildirim Roleplay Atölyesi: Katılımcılar, örnek satıcı profillerine geri bildirim vermeyi deneyimler. Eğitmen gözlemi ve yapılandırılmış geri bildirim.



Eğitim Süresi : 2 Gün

Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi

Bu eğitim, müşteriyle birebir temas hâlinde olan satış ve hizmet çalışanlarına, profesyonel duruş, empatik iletişim, kriz anı yönetimi ve müşteri sadakati oluşturma gibi beceriler kazandırmak için tasarlanmıştır. Eğitim süresince katılımcılar, gerçek yaşam senaryoları üzerinde çalışır, rol oynama, gözlem ve yansıtıcı egzersizlerle kendi iletişim stillerini keşfeder.

Eğitim Konu Başlıkları

Müşteri Deneyiminin Kalbi: Temas Anı: Müşteri ilişkisi bir 'an'la başlar. Bu anda nasıl durur, nasıl davranır, nasıl dinleriz? İlk izlenimin psikolojisi.

Profesyonel Duruş ve Temsil Yetkinliği: Kendi kurumunu doğru temsil etmek ne demektir? Beden dili, ses tonu, kelime seçimiyle güven vermek.

Müşteriyi Anlamak; Dinleme ve Duyguyu Okuma: Etkin dinlemenin üç seviyesi: Ne dediğini, ne demek istediğini, ne hissettiğini anlamak.

Zor Müşteri ile Temas: Sakin Kalmak ve Çözüm Sunmak: Gerginlik, kızgınlık veya aşırı beklentilerle başa çıkma. 3D modeli: Duyguyu Tanı – Dengede Kal – Diyalog Kur.

Şikâyet Yönetimi: Savunmadan Anlamaya Geçiş: Müşterinin “şikâyet” değil “ihtiyaç” anlattığını fark etmek. Duygusal regülasyon ve empatik tepki teknikleri

İç Müşteri – Dış Müşteri Dengesini Kurmak: Sadece müşteriye değil, ekibe ve departmana da hizmet vermek. İç iletişim = dış hizmet kalitesi.

Kurum Değerini Müşteriye Yansıtmak: Çalışan, markanın sesi ve yüzüdür. Kurum kültürü, değerleri ve hizmet vaadini davranışa dönüştürme.

Final Uygulaması: “Benim Müşteri Tarzım” Sunumu: Katılımcı, kendi hizmet tarzını, güçlü yönlerini ve geliştirmek istediği becerileri sunar. Eğitmen & grup geri bildirimiyle kapanış.



Eğitim Süresi : 2 Gün

Satış Müzakeresinde Etkileme ve İkna Yöntemleri

Bu eğitim, satış sürecinin en kritik aşaması olan müzakere ve ikna yetkinliklerini geliştirmeyi hedefler. Katılımcılar, sadece teknikleri öğrenmekle kalmaz, aynı zamanda kendi müzakere tarzlarını tanır, etkilme becerilerini geliştirir ve gerçek vakalarla uygulama yaparak becerilerini pekiştirir.

Eğitim Konu Başlıkları

Müzakere Nedir, Ne Değildir?: Pazarlık ve müzakere farkı. Kazan-kaybet yerine kazan-kazan prensibinin satışa etkisi.

Müzakere Öncesi Zihinsel Hazırlık ve Tarz Analizi: Kendi müzakere tarzını tanımak (dominant, uyumlu, kaçınan vs.). Zihinsel tuzaklara karşı farkındalık geliştirme.

Müzakere Süreci ve Stratejik Aşamalar: Açılış – ihtiyaç analizi – değer sunumu – pazarlık kapanış – sürdürülebilir ilişki döngüsü

Müşteri Tarafını Okumak: İkna Öncesi Dinleme: İkna, veriyle değil duygu ve güvenle başlar. Müşterinin ihtiyacını değil, karar yapısını anlamak.

İkna Psikolojisi: Beyin Kararları Nasıl Alır?: Duygusal karar – mantıksal gerekçe döngüsü. Satın alma kararını etkileyen sinyaller, etkileyici örneklerle.

İkna Yöntemleri: 6 Evrensel Teknik: Karşılıklık, kıtlık, otorite, tutarlılık, sosyal kanıt, beğenilirlik prensiplerinin satışta kullanımı.

İtirazları Yönlendirmek: “Hayır”ı Anlamaya Çalışmak: Fiyat pahalı – Düşüneyim – Başka yerden teklif alacağım gibi itirazları çözüm odaklı yönetmek.

Final Müzakere Simülasyonu: 3'lü gruplarda müşteri – satıcı – gözlemci rolleriyle vaka bazlı müzakere egzersizi. Kapanışta öz farkındalık ve plan paylaşımı.

Eğitim Süresi : 2 Gün

TRANSAKSİYONEL ANALİZ TA PROGRAMLARI

TA Tabanlı Programlarında Eğitim Stratejimiz – Değer Önerimiz

Transaksiyonel Analiz tabanlı eğitim programlarımız, katılımcıların yalnızca bilgi edinmesini değil, aynı zamanda kendi iletişim ve etkileşim kalıplarını fark ederek dönüştürmesini hedefler. Eğitimcilerimizin tamamı, profesyonel koçluk yetkinliklerine sahip olup TA eğitimi almış profesyonellerdir; bu sayede eğitimlerimizde klasik bilgi aktarımı yerine katılımcıyla aktif çalışma, diyalog ve farkındalık yaratma süreçleri ön plandadır.

Programlarımız, yüksek düzeyde interaktif ve deneyim odaklıdır; rol oyunları, vaka analizleri ve yaratıcı drama teknikleriyle katılımcıların gerçek iş yaşamındaki durumlara birebir uyarlama yapmasına imkân tanır. Böylece TA'nın teorik gücü, pratik uygulamalarla birleşerek katılımcılara güven temelli iletişim, netlik, sağlıklı çatışma yönetimi ve sürdürülebilir gelişim için kalıcı beceriler kazandırır.

Transaksiyonel Analiz'e Giriş (Yarım Gün)

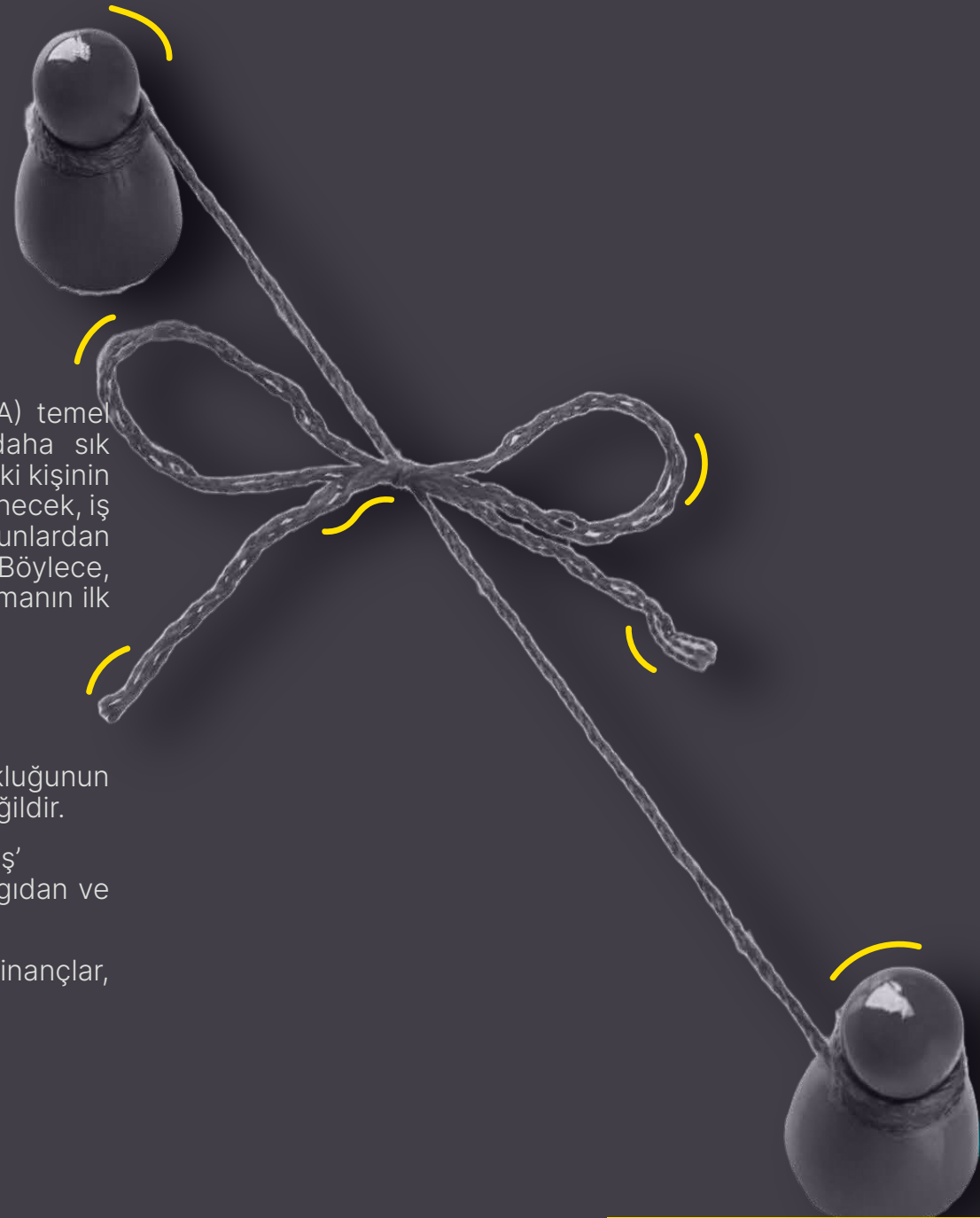
Bu giriş eğitimi sonunda katılımcılar, Transaksiyonel Analiz'in (TA) temel kavramlarını tanıyacak ve iletişimde hangi ego durumlarını daha sık kullandıklarına dair ilk farkındalıklarını kazanacaklardır. Karşılarındaki kişinin iletişim tarzını gözlemleyerek daha bilinçli tepki verme becerisi edinecek, iş ortamında sık rastlanan iletişim tuzaklarını fark ederek bunlardan kaçınmaya yönelik basit ama etkili yöntemler öğreneceklerdir. Böylece, günlük iş hayatında daha yapıcı, açık ve güven temelli iletişim kurmanın ilk adımlarını atacaklardır.

Eğitim Konu Başlıkları

TA'nın Tarihçesi ve İş Yaşamındaki Yeri: Her lider çocukluğunun sonucudur ve bundan sorumludur; sorumlu olmak suçlu olmak değildir.

TA'nın Kabulleri: Herkes tam ve yeterlidir; Şefkat, Hoşgörü, Anlayış' 'Yeterli bilgi ile herkes anlayabilir, isterse...' 'Liderler yarattıkları algıdan ve kararlarında sorumludurlar

Ego durumları: Ebeveyn – Yetişkin – Çocuk: Ebeveyn: Değerler, inançlar, kural ve kalıplar' 'Yetişkin: Kararlar, tercihler, somut ve sahici' 'Çocuk: İhtiyaçlar ve duygular'



Eğitim Süresi : Yarım Gün

Transaksiyonel Analiz'e Giriş (1 Gün)

Bu eğitim sonunda katılımcılar, Transaksiyonel Analiz'in temel kavramlarını öğrenerek iletişimde hangi ego durumlarını daha sık kullandıklarını fark edecek, karşılarındaki kişinin iletişim tarzını gözlemleyerek daha bilinçli tepkiler verebileceklerdir. Transaksiyonları doğru yönetmeye başlayarak iş ortamında daha yapıcı, net ve güvene dayalı ilişkiler kurmanın ilk adımlarını atacaklardır. Ayrıca, sık rastlanan iletişim tuzaklarını tanıyıp bunlardan kaçınmak için temel yöntemleri öğrenerek günlük iş hayatlarında kullanabilecekleri pratik beceriler kazanacaklardır.

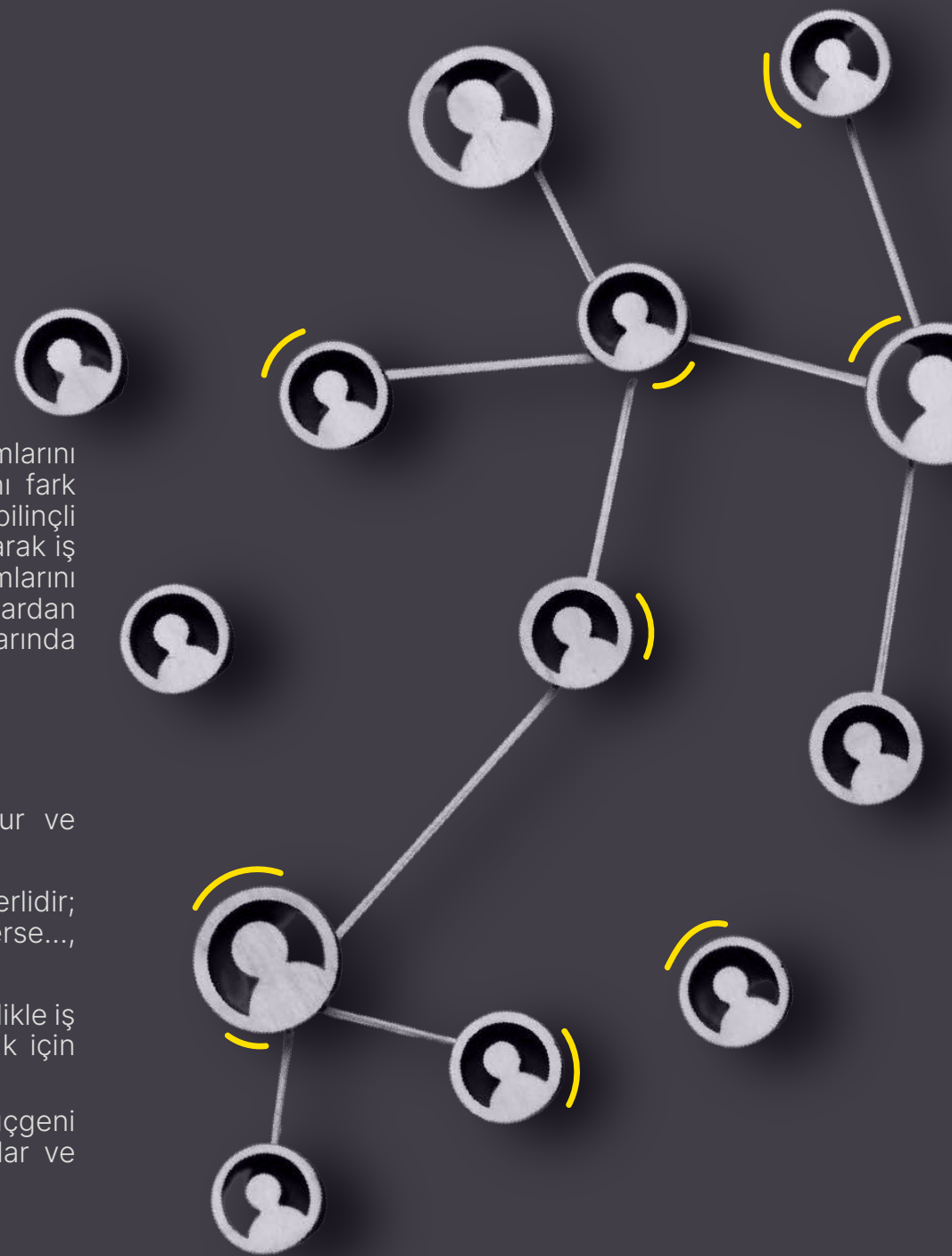
Eğitim Konu Başlıkları

TA'nın Tarihçesi ve Kabulleri: Her lider çocukluğunun sonucudur ve bundan sorumludur. 'Sorumlu olmak suçlu olmak değildir.'

Ego Durumları: Ebeveyn – Yetişkin – Çocuk: Herkes tam ve yeterlidir; Şefkat, Hoşgörü, Anlayış, Yeterli bilgi ile herkes anlayabilir, isterse..., Yetişkinler yarattıkları algıdan ve kararlarında sorumludurlar.

İletişim ve Transaksiyon Türleri: Transaksiyon türlerini tanımak; özellikle iş hayatında yanlış anlaşılmalara azaltmak ve sağlıklı diyaloglar kurmak için hangi transaksiyonların yapıcı olduğunu deneyimleyerek öğrenirler.

İş Hayatında İletişim Tuzakları ve OK Yaklaşımı: Karpman drama üçgeni ile iş ortamında sıkça karşılaşılan iletişim hataları, psikolojik oyunlar ve iletişimdeki "OK Olmayan" yaklaşımlar ele alınır.



Eğitim Süresi : 1 Gün

Transaksiyonel Analiz'de Derinleşme

“Transaksiyonel Analiz'de Derinleşme” eğitimi, katılımcılara iş hayatındaki iletişim dinamiklerini anlamak, analiz etmek ve dönüştürmek için güçlü bir psikolojik çerçeve sunar. Program boyunca katılımcılar, ego durumlarını tanıyarak kendi iletişim tarzlarının farkına varır, karşısındaki kişiyi doğru okuyarak daha bilinçli ve etkili etkileşim kurar. Temas iletisi bölümü, iletişimde görünmeyen mesajları fark etme ve ilişki derinliğini artırma becerisi kazandırırken; Karpman Drama Üçgeni bölümü, çatışma ve zor diyaloglarda kurtarıcı, kurban ve suçlayıcı rollerine düşmeden sağlıklı iletişim yollarını öğretir. Rol oyunları, vaka analizleri ve uygulamalı çalışmalarla desteklenen eğitim, katılımcılara hem birebir ilişkilerde hem de ekip yönetiminde güven, netlik ve sürdürülebilir iletişim kültürü oluşturma becerisi kazandırır.

Eğitim Konu Başlıkları

TA'nın Tarihçesi ve Kabulleri: TA'nın psikoloji dünyasındaki yeri ve eğitim salonlarında kullanım amacının açıklanması, TA kabullerinin iletişimdeki yeri ve etkilerinin paylaşımı

Temas İletisi Ekonomisi: Bireylerin sosyal ilişkilerde “temas” kurma biçimleri ve bu temasların psikolojik değeri, duygusal bağ kurmanın yalnızca sözle değil, küçük jestler, mimikler ve dikkat verme gibi davranışlarla da gerçekleştiğini fark eder.

Ego Durumları ve Alt Yapılanmaları: Envanter Uygulaması: Envanter uygulaması ile bireyler kendi baskın ego durumlarını keşfeder, iletişim ve liderlik tarzları üzerindeki etkilerini analiz eder.

İletişim ve Transaksiyon Türleri Yönetimi: Transaksiyon türlerini tanımak; özellikle iş hayatında yanlış anlaşılmalara azaltmak ve sağlıklı diyaloglar kurmak için hangi transaksiyonların yapıcı olduğunu deneyimleyerek öğrenirler.

Karpman Drama Üçgeni: İlişkilerde sıkça tekrarlanan ve kişilerarası çatışmayı besleyen üç temel rolü tanımlar: Kurtarıcı, Kurtarıcı ve Suçlayıcı.

Profesyonel İlişki Yönetimi: Ben Ok; Sen Ok: profesyonel ilişkilerde sağlıklı iletişimin temelini kurmak, karşılıklı saygı, güven ve eşitlik üzerine inşa edilen bu perspektif sayesinde, çatışmaları yıkıcı olmadan yönetmek

Eğitim Süresi : 2 Gün



TA Temelleri ve Geri Bildirimin Psikolojisi

Bu eğitim sonunda katılımcılar, TA perspektifinden geri bildirim sürecini yönetebilecek, iletişimde ego durumlarının etkisini analiz edebilecek ve geri bildirim davranış değişimini teşvik eden bir araç olarak kullanabileceklerdir. Anlamlandırma, etkin dinleme ve güçlü soru sorma teknikleri sayesinde geri bildirimin kalitesini artıracak, NET modeli ile net, anlaşılır ve uygulanabilir mesajlar verebileceklerdir. Karpman Drama Üçgeni ile zor diyaloglarda sağlıklı iletişim çizgisinde kalmayı öğrenerek hem performansı hem de ilişkileri güçlendireceklerdir.

Eğitim Konu Başlıkları

TA'nın Tarihçesi ve Kabulleri: Herkesin OK olduğu, değişimin mümkün olduğu ve insanların düşünme kapasitesine sahip olduğunu içselleştirmek

Ego Durumları ve Alt Yapılanmaları: Envanter Uygulaması: Envanter uygulaması ile bireyler kendi baskın ego durumlarını keşfeder, iletişim ve liderlik tarzları üzerindeki etkilerini analiz eder.

Geri Bildirim Esnasında Oluşabilecek Transaksiyonlar: Geri bildirimde oluşan çarpaz ve gizli transaksionları tanımak ve bu iletişim tuzaklarında hangi ego durumlarının devreye girdiğini analiz etmek

İndirim Sistemleri ile Baş Etmek: İş hayatındaki iletişimde, sorumluluk alma, karar verme ve çatışma yönetimi süreçlerinde indirim davranış kalıplarının etkilerini fark etmek, indirim türleri (durum, kişi, seçenek, çözüm gibi) ile etkili şekilde baş etmenin yolları interaktif uygulamalarla geliştirmek

Anlamlandırma, Empatik Dinleme ve Soru Sorma: Karşılarındaki kişilerin yalnızca söylediklerini değil, söylemediklerini de fark edebilecek empatik dinleme pratiği geliştirme, duyduklarını kendi zihinsel modelleriyle eşleştirmek yerine, karşı tarafın çerçevesinden bakmayı öğrenmek, düşünmeyi teşvik eden, açık uçlu ve kişiyi derinleştiren soruların iletişimdeki gücü

Niyet – Etki – Taahhüt Modeli ve Geri Bildirim Algoritması: Davranışların niyetini anlama, yarattığı etkiyi ifade etme ve ortak taahhülle süreci tamamlamayı öğrenir. Geri bildirim algoritması, bu üç adımı sade ve uygulanabilir bir yapıya oturtarak iletişimde netlik ve sorumluluk yaratır.



Eğitim Süresi : 2 Gün

Transaksiyonel Analizle Liderlik

Transaksiyonel Analizle Liderlik eğitimi, liderlerinizi transaksiyonel analiz kavramlarıyla donatarak daha etkili ve verimli bir liderlik yaklaşımı benimsemelerini vaat ediyor. Bu eğitim, liderlerin kişisel ve profesyonel gelişimlerine katkı sağlamak için gerekli olan temel bilgileri sunacak ve transaksiyonel analizin liderlik süreçlerine nasıl entegre edilebileceğini açıklayacak.

Eğitim Konu Başlıkları

TA Nedir? Kabulleri ve Liderlik Yaklaşımı Nelerdir?: Her lider çocukluğunun sonucudur ve bundan sorumludur. 'Sorumlu olmak suçlu olmak değildir.'

Envanter ile Ego Benliklerin Keşfi ve Liderliğe Etkileri: Envanter sayesinde kendi içsel yapılarını tanımları, liderlik tarzlarına nasıl yansıdığını anlamaları ve daha etkili, dengeli liderlik yaklaşımları geliştirmelerini sağlamaları hedeflenir.

Ekip ve Paydaş Yönetiminde Yetişkin Dili Geliştirmek: Karar ve iletişim süreçlerinde duygusal tepkilerden arınmış, çözüm ve sorumluluk odaklı yetişkin dili kullanmayı öğrenirler.

Liderin Rol Dönüşümleri: Çatışmalı ya da stresli ortamlarda bilinçsizce "Kurban, Kurtarıcı ya da Suçlayıcı" rollerine girilen durumları fark etmek ve yönetmek.

OK Bakışıyla Ekip İle İlişki Geliştirmek: Liderin hem kendisini hem de ekip üyelerini "OK" (değerli, yeterli, kabul edilebilir) konumda görerek güvene dayalı ve destekleyici ilişkiler kurması hedeflenir. Katılımcılar, ekip içi iletişimde yargılayıcı dilden uzaklaşıp yapıcı bir ilişki zeminini nasıl inşa edeceklerini öğrenir.

Yetişkin Dili İle Geri Bildirim: Geri bildirimde net, objektif ve çözüm odaklı bir dil olan "yetişkin diliyle" verilmesi öğretilir. Katılımcılar, geri bildirimi karşı tarafı savunmaya itmeden nasıl verebileceklerini deneyimler.

Eğitim Süresi : 2 Gün

TA ile İletişim Becerilerini Güçlendirmek

Bu eğitim sonunda katılımcılar, TA'nın temel kavramlarını kullanarak hem kendi hem de karşısındaki kişinin iletişim tarzını analiz edebilecek, açık ve sağlıklı transaksionlar kurarak güven temelli ilişkiler geliştirebileceklerdir. Anlamlandırma, etkin dinleme ve güçlü soru sorma teknikleri sayesinde diyaloglarını derinleştirecek, Karpman Drama Uçgeni ile zor iletişimlerini yönetebilecek ve NET modeliyle mesajlarını net, anlaşılır ve etkili biçimde iletebileceklerdir.

Eğitim Konu Başlıkları

TA'nın Tarihçesi ve Kabulleri: TA insanların düşünme, hissetme ve davranış kalıplarını anlamaya yönelik bir modeldir. Temel kabulleri, herkesin OK olduğu ve iletişimde değişimin mümkün olduğudur.

Ego Durumları ve Alt Yapılanmaları: Envanter Uygulaması: Katılımcılar, içsel benlik hallerini (Ebeveyn, Yetişkin, Çocuk) tanıyarak kendi iletişim tarzlarını analiz eder ve envanter aracılığıyla farkındalık kazanır.

İletişimde Transaksiyon Türleri Yönetimi: Farklı transaksion tiplerini (paralel, çapraz, örtük) tanıyarak iletişimde kopmaları önleme ve etkileşimi sağlıklı sürdürme becerisi kazandırılır.

İletişimde Negatif Rol Tuzakları: İletişimde sıkça tekrar eden üç temel roller arasındaki dönüşümlü davranış kalıplarını tanımlar; bu döngüyü fark edip çıkış yollarını keşfetmeye yardımcı olur.

Aynı Dili Konuşmak-Duymadan Dinlemeye: Karşı tarafı gerçekten duymak ve anlamak için gereken zihinsel çerçeve ve iletişim dili ele alınır.

Değerler Odaklı İletişim ve Korkuları Duyabilme Atölyeleri: Kendi değerleriyle temas kurarak iletişimdeki derin motivasyonlarını keşfeder; aynı zamanda karşı tarafın görünmeyen korkularını duyabilme becerisini geliştirir.

Eğitim Süresi : 2 Gün



TA ile Mentor Gelişim Programı

Bu eğitim sonunda katılımcılar, TA'nın temel kavramlarını mentorluk ilişkilerine uyarlayarak, mentee ile iletişimde güven ve netlik oluşturabileceklerdir. Ego durumu farkındalığıyla daha sağlıklı diyaloglar kuracak, etkin dinleme ve güçlü soru sorma teknikleriyle mentee'nin düşünce sürecini derinleştireceklerdir. Transaksiyonları anlamayı öğrenmeleri sayesinde zor diyalogları yönetebilecek, NET modeliyle açık ve uygulanabilir geri bildirimler verecek, dirençle karşılaştıklarında yapıcı bir yaklaşım sergileyebileceklerdir.

Eğitim Konu Başlıkları

TA'nın Kabulleri ve Mentorluk Temelli İlişki Kurma: Mentorluk ilişkisini "herkes OK" varsayımıyla şekillendirmek ve güvenli bir psikolojik zemin kurmak.

Ego Durumları, Transaksiyonlar ve Mentorluk İlişkisi: Mentor ve mentee arasındaki iletişimi ego durumları üzerinden anlamak ve yönetmek.

Anlamlandırma, Etkin Dinleme ve Güçlü Soru Sorma: Mentee'nin anlattıklarını yüzeyin altına inerek derinlemesine kavramak ve gelişimini destekleyecek sorular sormak.

Mentorluk Sürecinde Gelişim Haritası Çizmek: Mentee'nin gelişim hedeflerini belirlemek ve adım adım takip edilecek bir rota oluşturmak.

Mentorluk Araçları ve Yaklaşımları: Süreci yapılandırmak için kullanılabilecek araç ve modelleri tanımak.

Dirençli Mentee ile Çalışmak ve Motivasyon: Mentee'nin dirençli davranışlarını anlayarak içsel motivasyonu açığa çıkarmak.



Eğitim Süresi : 2 Gün

TA ile Koçluk Becerilerini Geliştirme

“TA ile Koçluk Becerilerini Geliştirme” eğitimi, Transaksiyonel Analiz’in güçlü iletişim ve farkındalık araçlarını koçluk süreçlerine entegre etmek isteyen profesyoneller için tasarlanmıştır. Program, ego durumları ve transaksyon türleri ile danışanın iletişim dinamiklerini analiz etmeyi, anlamlandırma, etkin dinleme ve güçlü soru sorma teknikleriyle farkındalık derinleştirmeyi öğretir. Değerler ve içsel engellerin keşfi bölümü sayesinde katılımcılar, danışanın motivasyon kaynaklarını açığa çıkarırken ilerleyişini yavaşlatan unsurları fark edip dönüştürmesine destek olmayı öğrenir. “Yapılandırılmış Koçluk Modeli” ile koçluk görüşmelerini net, uygulanabilir ve eyleme dönük adımlarla sonlandırma becerisi kazandırır.

Eğitim Konu Başlıkları

TA’nın Kabulleri ve Koçluk Temelli İlişki Kurma: Koçluk ilişkisinde güvenli ve eşit bir zemin kurmak için TA’nın temel kabullerini anlamak.

Ego Durumları, Transaksiyonlar ve Koçluk İlişkisi: Koçlukta hangi benlikten konuştuğumuzu ayırt etmeyi ve ilişkiyi buna göre yönetmeyi öğrenmek.

Derin Temas: Dinleme ve Merağın Gücü: Danışanı derinlemesine anlamak için dinleme katmanları ve zihni açan soru teknikleri.

Değerlerin Keşfi ve İçsel Bariyerlerin Çözülmesi: Danışanın değerleriyle temasa geçmek ve ilerlemesini engelleyen içsel dirençleri fark etmek.

Yapılandırılmış Koçluk Yolculuğunu Haritalamak: Koçluk sürecine yön veren adımları ve ilerleme haritasını birlikte oluşturmak.

Koçluk Becerileri ve Araçları: TA yaklaşımıyla bütünleşen uygulamalı koçluk araç ve becerilerini geliştirmek.



Eğitim Süresi : 2 Gün



Sizi daha iyi tanımak ve birlikte çalışma fırsatlarını değerlendirmek için sabırsızlanıyoruz.

Sormak istediğiniz sorular veya üzerine konuşmak istediğiniz konular varsa lütfen bize bildirin.

İlginiz ve zamanınız için teşekkür ederiz.

İletişim

www.mbakademi.com.tr

+90 555 156 01 91

mb@mbakademi.com.tr



Sosyal Medya Hesaplarımız

