

EĞİTİM

PROGRAMLARI

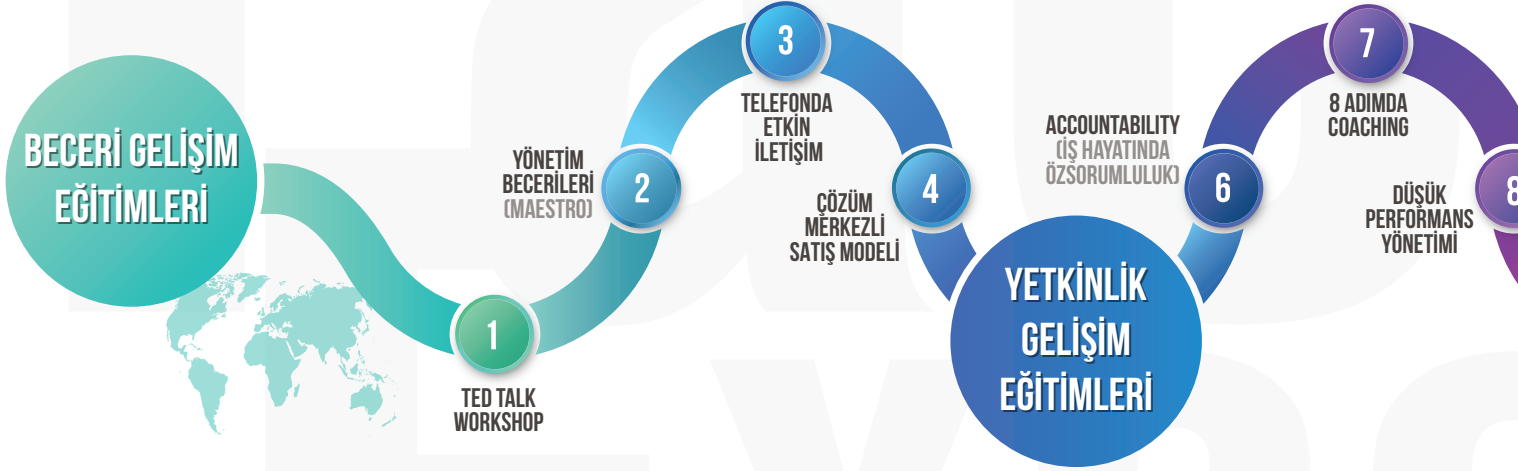


Strategy
Tactics
Execution

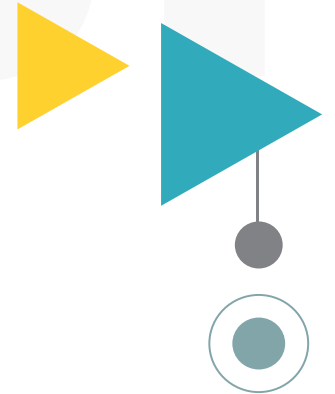
““

STE Turkey olarak, sizlerin stratejik hedeflerine ulaşması ve sürdürülebilir başarıda en büyük kaynağınız olan çalışanlarınızın gelişimi ve desteklenmesi önceliğimizdir.

Bu amaç doğrultusunda oluşturduğumuz eğitim yolculuğu ile yetkinliklerin, becerilerin ve kişisel gelişimin desteklenmesi, böylece aktarılan bilgilerin davranışa dönüşmesi için gerekli takip süreçlerinin oluşturulması mümkün olacaktır.

”

**Strategy
Execution**



İÇİNDEKİLER

A.BECERİ GELİŞİM EĞİTİMLERİ

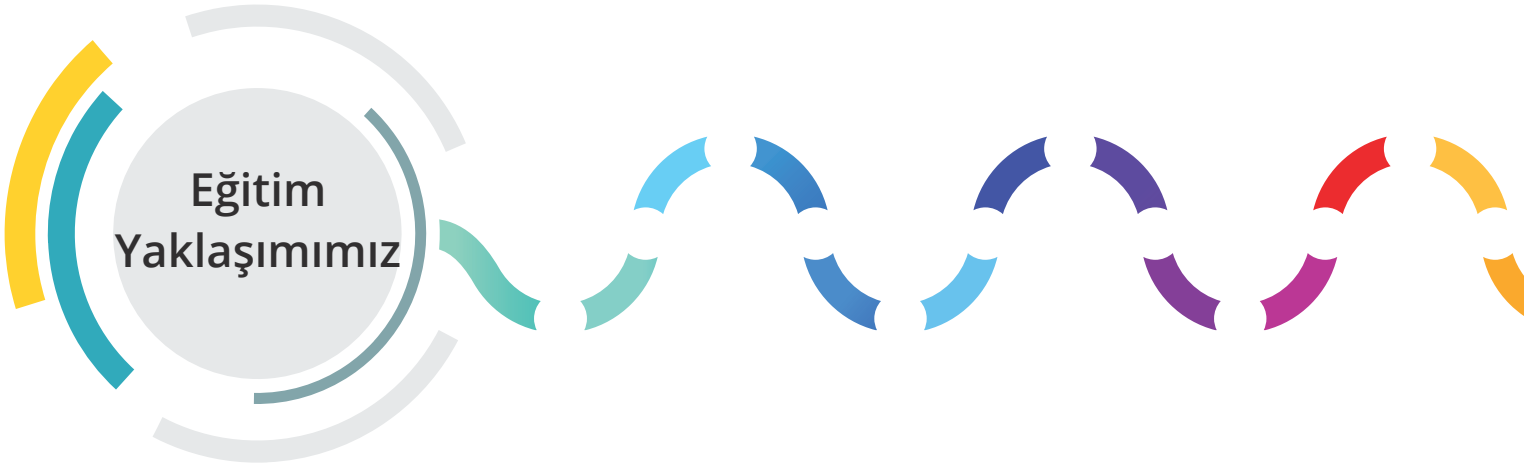
Ted Talk Workshop	6
Zaman Yönetimi=Hayat Yönetimi	7
Sosyal Stiller (Rengarenk)	8
Yönetim Becerileri (Maestro)	9
Telefonda İletişim	10
Müzakere ve İkna Becerileri	11
Çözüm Merkezli Satış Modeli	12
Yüksek Performanslı Takım Olabilmek	13

B.YETKİNLİK GELİŞİM EĞİTİMLERİ

Hikayeleştirme (İş Fikrinizi Kabul Ettirmenin İpuçları)	16
Kendi Sloganını Yarat (Kişisel Marka Ve Network Yönetimi)	17
İşbiriricilik (Uygulama Disiplini Kültürü)	18
Accountability (İş Hayatında Özsorumluluk)	19
İletişim ve Çatışma Yönetim (Diplomat)	20
8 Adımda Coaching	21
Düşük Performans Yönetimi	22
Stratejik Düşünce ve Doğru Karar Alma	23

C.İŞ BİLGİSİ VE KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ

21. yy Çalışanı Olmak (Değişim Yönetimi)	26
Stres Yönetimi - Kim Korkar Stresten? (Enerjini Yükselt)	27
Koçluk ve Performans Yönetimi	28
Yeni Nesil Liderlik	29
Müşteri Merkezli Hizmet	30
Key Account Management	31
Finans Dışı Yöneticiler İçin Finans	32
Duygusal Zeka	33
Hedefe Yönelik Mülakat Teknikleri	34
Eğitimcinin Eğitimi	35
Etkili Sunum Teknikleri	36



Şirket Strateji ve Hedefleri: Sürecin etkinliğini ve iş süreçlerine ne ölçüde katkı sağlayabileceğini belirleyebilmek için şirketinizin bu konuda belirli adımları var mı?

O zaman eğitim stratejilerini şirketin hedef ve stratejilerine paralel olarak oluşturuyoruz.

Değerlendirme: Öncelikle kurumunuzun yetkinlik modeli temel alıyoruz ve uygulamada değerlendirilecek her bir yetkinlik için davranışsal göstergeler belirliyoruz. Böylece hangi yetkinlik alanında eğitim alması gerektiği belirlenebiliyor, eğitim ihtiyaçları analiz edilebiliyor.

Mevcut Durum Analizi ve İhtiyacın Belirlenmesi: Eğitimin, hangi performans ihtiyacını çözmek için kullanılacağını belirlemek ve eğitim ihtiyaç analizi için üç önemli adımı tespit etmek önceliğimiz. (Organizasyon Analizi -Çalışan / Öğrenen Analizi -Görev / Hedef Analizi)

İçerik Planlanması: Belirlenen ihtiyaçlar doğrultusunda kurumunuza özgü içerikleri sıfırdan yaratıp hazırlıyoruz. Hazırladığımız içerikleri yaratıcı akış ve detaylar ile zenginleştirip ilgili birimlerin görüşüne sunuyoruz.

Gelişim Tasarımı: Eğitim içeriği hazırlama ve sunma süreçlerimizde belirleyici rol oynuyor. Teknolojinin sağladığı olanaklar ve artan farkındalıklar nedeniyle bilgiye ulaşmanın çok kolay olduğu bir dönemde yaşıyoruz. En iyiyi yakalamak için bilgiyi doğru ve müşteri odaklı harmanlamak çok daha önemli hale geliyor. Bu nedenle eğitim yaklaşımımız, her bir müşteri için “yeniden tasarlamak” temeline dayanıyor.

Uygulama: Eğitim sırasında interaksiyon, video ve filmler ile güçlendirilmiş ve workshop uygulamalarıyla gerçek hayat örnekleri ile içselleştirmeyi sağlayan paylaşımları sergiliyoruz. Bunu eğitimin konusu ile bağlantılı olarak 3 dakikalık videolar, 1 saatlik konferanslar ya da yaşayarak öğrenme becerileri sayesinde gerçekleştiriyoruz.

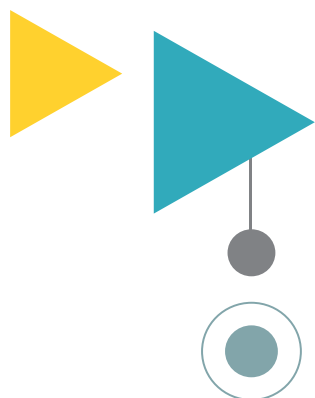
Raporlama: Eğitimin etkinliği, işletmenin ve eğitilenlerin eğitimden sağladıkları faydaları belirlemek için belli sonuçların veya kriterlerin ölçümünü ve bunun için gerekli süreci yönetiyoruz. Raporlar hazırlayarak, analizleri ilgili birimler ile paylaşıyoruz.

Takip: Eğitimin konusuna odaklı olarak 3 ile 6 ay arısında belirli aralıklar ile kitap özetleri, mailing, link paylaşımı, sınavlar, ödevler ve projeler ile davranışa dönüşmesi için bizde taşın altına elimizi koyuyoruz.

Önerme:

Know-How Transferi: Kurumunuza özgü hazırlanmış eğitim süreçlerinin öncesi, sonrası ve sonrası için tüm bilgi ve tecrübemizi iç süreçlerinize entegre ederek bunu sizlere transfer ediyoruz. Böylece olası ihtiyaçlarını yönetip çözüme ulaştırmanıza destek veriyoruz.

BECERI GE EĞİTİMLERİ



ELİŞİM
Rİ



TED TALK WORKSHOP

TED.com konuşmalarının neden dünyada en çok izlenen sunumlar olduğunu düşündünüz mü? Sadece fütüristik konuşmalar ve ünlü konuşmacılar değil, hiç bilinmeyen insanların sunumları milyonlara ulaşabiliyor. 18 dakika ile sınırlandırılmış, mükemmel bir sunumun tüm özelliklerini barındıran bu konuşmaları sizin için analiz ettik ve bir workshop haline getirdik.

Bu workshop, 2 gün boyunca; ½ si teorik ½ si katılımcıların kendi sunumlarını yapıp, birebir geri bildirim alacağı şekilde, TED Talks etkisi hedeflenerek düzenlendi.

Eğitim Hedefleri:

- Sahne becerilerini öğrenmek
- Sunumlarda kalite standardını yükseltmek
- Sunumları zaman kısıtlamasına rağmen çarpıcı hale getirmek
- Sunum tekniklerini Türkiye ve dünyanın en iyilerinden öğrenmek
- Teorik eğitimi gerçek zamanlı olarak hayata geçirmek

Eğitim Süresi: 2 gün.



ZAMAN YÖNETİMİ = HAYAT YÖNETİMİ

Hedeflerimize ulaşma konusunda kritik öneme sahip olan en kıt kaynağımız zaman. Dağıtımı adil olarak yapılan bu kaynağa hepimiz eşit sürelerde sahibiz; ancak farklı şekillerde kullanıyoruz.

“Zamanı yöneten yaşamı yönetir” temel prensibi ile yaşamsal tüm alana yayılan bir süreç olan zaman yönetimi artık hepimiz için vazgeçilmez ve en temel prensiplerden biri. İnteraktif ve kişinin kendine ayna tuttuğu bu eğitimde, bireyler zaman yönetmeyi tüm boyutları ile kavrarken, başarı ve mutluluğu sadece iş yaşamları ile sınırlı kalmayacak şekilde tüm yaşamlarına taşıyabilecek gerçeklerle bir kez daha yüzleşeceklerdir.

Eğitimin Hedefleri:

- Zaman ve Yaşam dengesini kurmak
- Zamanın nasıl kullanıldığını bilmek / keşfetmek
- Kendini iyi yönetmeyi planlamak / öz -disiplin

Eğitim Süresi: 1 gün



SOSYAL STİLLER (RENGARENK)

Hepimizin bir davranış konfor alanı var. Hepimiz görüşlerimizi ifade ederken ya da duygularımızı yansıtırken farklı sinyaller veriyoruz ve bu sinyaller ile belirli yanlış anlamalara anlaşılmalara maruz kalabiliyoruz.

İşte bunu yönetmek ve değiştirmek için sihirli bir değnek.

Sosyal Stilleri bilmek; kendinizi, yöneticinizi, iş arkadaşlarınızı ve müşterilerinizi daha iyi anlamanızı ve daha verimli ilişkiler kurmanızı sağlar. Bu eğitim ile 12 temel davranış parametresi çerçevesinde davranışları gözlemleme becerisi kazanacaksınız. Anlamlandırarak daha verimli iletişim kurabilmek için gerekli olan stratejilerinizi hayata geçirirsiniz

Eğitimin Hedefleri

- Kişisel farkındalık
- Algı yönetimi
- Verilen sinyallerin anlamı ve buna uygun ipuçları
- Nasıl esneklik sergileneceği becerileri

Eğitim Süresi: 1 gün



YÖNETİM BECERİLERİ (MAESTRO)

Yönetim pozisyonuna yeni atadınız. Tebrikler!

Artık yeni bir beceri seti geliştirmeniz ve yeni araç ve teknikler kuşanmanız gereken zamandasınız.

Bunlar size, organizasyon, motivasyon, efektif delegasyon, liderlik, çalışan gelişimi ve etkili iletişim gibi temel yönetim fonksiyonlarında yardımcı olacak becerilerdir. Bu eğitim ile bu becerileri kazanıyor olacaksınız

Eğitim Hedefleri

- Zihinsel hazırlık için gerekli olan akıl defteri
- Gereksinim duyulacak yönetsel kavramların içselleştirilmesi
- Disiplini etkin bir şekilde nasıl yöneteceğinize dair kritik yönetim becerilerini aktarmak

Eğitim Süresi: 1 gün



TELEFONDA ETKİN İLETİŞİM

Ne tür bir iş yaparsak yapalım günümüzde telefon en önemli iletişim araçlarımızın belki de ilki.

Doğru şekilde kullanmamak bu mühendislik harikasını bazen size karşı işleyen bir silah haline de dönüşebilir.

Birbirimizi sadece ses tonumuz ve seçtiğimiz kelimeler ile görebildiğimiz bu aracı daha verimli kullanmak ve kaliteli iletişim kurmak için bazı becerilerimizin kuvvetlenmesi gerekebilir. Etkin dinleme ve ses tonu kullanımı, farklı müşteri tiplerini yönetmenin incelikleri bu eğitim ile kazanacaklarınızdan bazıları

Eğitimin Hedefleri

- Telefonda istediklerinizi tam ve doğru ifade edebilmeyi
- İletişim kazalarını ortadan kaldırmayı
- Telefonda zor kişileri doğru yönetmeyi

Eğitim Süresi: 1 gün



MÜZAKERE VE İKNA BECERİLERİ

Programda canlı hayatın içinden örneklerle, ikna yaklaşımında tutarlı bir tarz belirlemek yoluyla müzakerelerde başarılı olmak ve herkesi her durumda ikna etmenin inceliklerini kavrayarak yeni alışkanlıklar edinmek için gerekli beceriler 4 farklı vaka yardımıyla işlenir.

Eğitim Hedefleri

- Herkesi ikna etmek mümkün mü?
- İkna etmek için neden müzakere yaparız?
- Müzakerede 3 temel etken
- İkna stratejileri
- İkna süreçleri
- İknanın psikolojisi
- İkna prensipleri
- Farklı tarzlar
- Altın kurallar

Eğitim Süresi: 2 gün



ÇÖZÜM MERKEZLİ SATIŞ MODELİ

Bölge satış sorumlularının hedeflerine ulaşmalarını sağlamak üzere kalıcı davranış değişiklikleri edinmeleri ve kazanmış oldukları bilgi ve becerileri hayata geçirmeleri.

Bunu yaparken Müşterilerimiz kim? En iyi nasıl bir yaklaşım sergileriz? Müşteri değer haritası nasıl hazırlanır? Satış motivasyonu nasıl analiz edilir? Onlara uygun ve özel nasıl çözümler üretebilir ve bunları ürünlerimizle birleştirebiliriz? Satış artikülasyonu ve yol haritası için neler gereklidir? Sorularına yanıt vermek ve sürecin başından itibaren ilgiyi toplamak, etkin sorular sormak ve gerçek katkıya ulaşmayı sağlamak.

Eğitimin Hedefleri

- Müşteri ile iletişime daha iyi hazırlanmak ve takip etmek için bireysel ve ekip sorumluluklarını daha iyi anlamak
- Zorlukları & başarıları paylaşmak için ortak dil yaratmak
- Yeni bilgiler ve beceriler öğrenerek, bildiklerini tazeleyip ve pekiştirmek
- Satışa giderken öz güvenleri yükseltmek
- Satış hedeflerine ulaşmalarına katkı sağlamak
- İş sonuçlarına ulaşması kolaylaşacak
- Müşteri ilişkileri güçlenecek
- Şirket içi iletişim gelişecek

Eğitim Süresi: 2 gün



YÜKSEK PERFORMANSLI TAKIM OLABİLMEK

Şirket bünyesindeki departmanlar arası ve departmanlar içi iletişimin kuvvetlendirilmesi, takım ruhunun oluşturulması ve ortak karar alma becerilerinin geliştirilmesidir.

Eğitim bitiminde katılımcılar iç müşteri olarak birbirlerini yorumlamayı ve gereksinimlerini karşılamayı öğrenecekler, ortak karar alma süreçlerinde verim artırıcı teknikleri öğrenecekler, iş bölümü için kişilik özelliklerini teşhis etmeyi öğrenecek, takım oyununda kendi güçlü ve güçsüz yönlerini saptayacaklar, başkalarında teşhis ettikleri özelliklerden takımı motive etme ve iletişim kurma sırasında yararlanmayı öğreneceklerdir.

Eğitimin Hedefleri

- Başarılı Takım Olmanın Temelleri
- Performanslı takım olma reçetesi
- Sinerji refleksi geliştirme
- Potansiyelden performansa yolculuk

Eğitim Süresi: 1 gün



ÇÖZÜM MERKEZLİ SATIŞ MODELİ

Satış sorumlularının hedeflerine ulaşmalarını sağlamak üzere kalıcı davranış değişiklikleri edinmeleri ve kazanmış oldukları bilgi ve becerileri hayata geçirmeleri.

Bunu yaparken Müşterilerimiz kim? Müşteri gözünden değer haritamız nedir? En iyi nasıl bir yaklaşım sergileriz? Onlara uygun ve özel nasıl çözümler üretebilir ve bunları ürünlerimizle birleştirebiliriz? Nasıl fark yaratırız? Sorularına yanıt vermek ve sürecin başından itibaren satıl motivasyonu oluşturmak, etkin sorular sormak ve gerçek katkıya ulaşmayı sağlamak

Eğitim sonu elde edilecek faydalar:

Satış Sorumluları;

Müşteri ile iletişime daha iyi hazırlanmak ve takip etmek için bireysel ve ekip sorumluluklarını daha iyi anlamak.
Zorlukları & başarıları paylaşmak için ortak dil yaratmak.
Yeni bilgiler ve beceriler öğrenerek, bildiklerini tazeleyip ve pekiştirmek
Sonuca giderken özgüvenleri yükseltmek
Satış hedeflerine ulaşmalarına katkı sağlamak

Şirket;

- İş sonuçlarına ulaşması kolaylaşacak
- Müşteri ilişkileri güçlenecek
- Şirket içi iletişim gelişecek

Eğitim içeriği:

- Değişen dünya gerçeği-Beklentiler
- Müşteri kimdir? Ne kadar anlıyorsunuz onu?
- Sosyal stiller
- Müşteri değer haritası çıkarmak
- Değer önermesi
- Mağazacılıkta mükemmel hizmetin sırları
- Perakende satıcısı için satış stratejileri
- Satışın aşamaları
- Satış motivasyon cümleleri
- Oyunu tersten kurmak Avantajdan özelliğe
- İhtiyaç tespiti, çözüm sunma.
- Etki yaratma
- İtirazlarla başa çıkma
- Zor kişileri yönetmek
- Satışı sonlandırma
- Başarılı satış için öneriler
- Satış Sorumlusunun günlüğü; Kendini yönetme

Eğitim Süresi: 2 gün

YÜKSEK PERFORMANSLI TAKIM OLABİLMEK

Şirket bünyesindeki departmanlar arası ve departmanlar içi iletişimin kuvvetlendirilmesi, takım ruhunun oluşturulması ve ortak karar alma becerilerinin geliştirilmesidir.

Eğitim bitiminde katılımcılar iç müşteri olarak birbirlerini yorumlamayı ve gereksinimlerini karşılamayı öğrenecekler, ortak karar alma süreçlerinde verim artırıcı teknikleri öğrenecekler, iş bölümü için kişilik özelliklerini teşhis etmeyi öğrenecek, takım oyununda kendi güçlü ve güçsüz yönlerini saptayacaklar, başkalarında teşhis ettikleri özelliklerden takımı motive etme ve iletişim kurma sırasında yararlanmayı öğreneceklerdir.

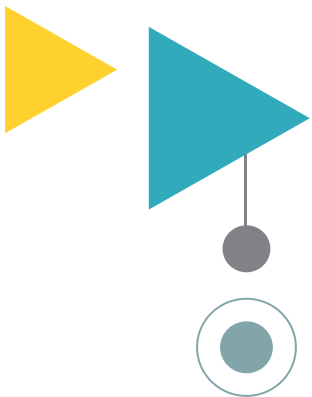
Eğitimin Hedefleri

- Başarılı Takım Olmanın Temelleri
- Performanslı takım olma reçetesi
- Sinerji refleksi geliştirme
- Potansiyelden performansa yolculuk

Eğitim Süresi: 1 gün



YETKİNLİ EĞİTİMLER



K GELİŞİM
Ri



HİKAYELEŞTİRME

(İŐ FİKRİNİZİ KABUL
ETTİRMENİN
İPUÇLARI)

İő hayatındaki her şey, bir fikri 'satmak' ile ilgili. 21. yy'da, bilgi kirliliği içinde iyi anlatılamayan fikirler içeriği iyi olsa da kabul görmüyor. Her fikrin kendi 'hikayesini' çıkartmanın yöntemlerini anlatan bu eğitim sonunda, katılımcılar sunumlarını sadece etkili bir şekilde değil, Hollywood filmlerindeki gibi hikayeleőtirecek ve akıllarda kalabilecekler...

Eğitim Hedefleri

- İő fikrinizi her durum ve anda doğru anlatabilmek
- Anlaőılabilir, cazip ve ilgi çekici hale getirmek
- Konu içeriği fark etmeksizin akılda kalıcı olmak
- Hedeflerin daha net belirlenmesini ve kabul görmesini sağlamak

Eğitim Süresi: 1 gün



KENDİ SLOGANINI YARAT

(KİŞİSEL MARKA VE NETWORK YÖNETİMİ)

“Ayinesi iştir kişinin lafa bakılmaz” sözü kısmen doğruluğunu koruyor. Zaman, işlerini sadece iyi yapanların değil, yaptıkları işlerin pazarlamasının yanı sıra, kişisel markalarını da iyi pazarlayanların zamanı...

Steve Jobs, Richard Branson gibi pazarlama dehalarının, temsil ettikleri firmaların yanı sıra, kişisel imajları ve şahsi çevrelerini kullanarak alanlarında 1 numara olmalarının sırlarını, iş hayatında başarılı olabilmek için sadece sizin değil, doğru çevrenin de önemini göreceğiniz bu eğitim sonunda, kendi sloganınızı yaratabileceğiniz ‘şahsi markanız’ olacak!

Eğitim Hedefleri

- Kişisel network’ünüz ile etki alanınızı genişletmek
- İş & Özel yaşamı bir arada uyum içerisinde yürütüp, işlerinizi kolaylaştırmak
- İletişim becerilerini 21. yy göre geliştirmek
- Youtility: Yakın çevremize fayda sağlamak ve karşılığında fayda elde etmek.

Eğitim Süresi: 1 gün



İŞBİTİRİCİLİK (UYGULAMA DİSİPLİNİ KÜLTÜRÜ)

Büyük hedefler, köklü stratejiler, yapılması için karar alınan inisiyatifler...

Eğer uygulama disiplini ile hayata geçirilmezse, şirketler için sadece zaman ve para kaybı değil, çalışanlar için de çok önemli bir motivasyon kaybı oluyor.

En az vizyonerlik kadar önemli olan, dünya ve Türkiye'deki tüm başarılı şirket ve yöneticilerin başkasına delege edemeyeceği tek özellik: İş bitiricilik ya da başka bir deyişle, 'Uygulama Disiplini'...

Ancak, uygulama disiplini sadece kişinin kendisinde mevcut ise, sonuçlar şirkete sirayet etmiyor demektir. Uygulama disiplinine sahip olmanın yanı sıra, bu alışkanlığı şirket geneline yaymak da her yöneticinin birinci görevidir...

Eğitim Hedefleri

- Stratejilerin doğru anlaşılmasını sağlayıp, hayata geçirmek
- Şirket genelinde ve bireysel bazda uygulama disiplini yerleştirmek
- Delegasyon, iş takibi ve geri bildirimi doğru kavramak ve uygulamak
- Yönetici adaylarını etkin yönetici olmaya, yöneticileri de ilham veren lider olmaya hazırlamak.
- Dış faktörlerden bağımsız olarak sonuçları elde etmek ve bunu sürdürülebilir hale getirmek.

Eğitim Süresi: 1 gün



ACCOUNTABILITY

(İŞ HAYATINDA
ÖZSORUMLULUK)

Özellikle değişim zamanlarında baş gösteren; 'benim sorumluluğumda değil' veya 'onun suçu' gibi davranışlarla, çalışma ortamında verimlilik düşebilir. Bu süreç eğer doğru yönetilmez ve uzun sürerse, çalışanlarda 'kurban' psikolojisi baş gösterir ve şirketin büyümesinin durmasına kadar giden çok ciddi sorunlar baş gösterebilir.

İş hayatında öz sorumluluk eğitimimiz, ekip yöneten liderler ve kendi işinin lideri olan çalışanlar için iki farklı versiyonu kapsıyor. Yönetici modülünde, ekibin bu sorumluluk bilincini nasıl kültür haline getireceğinin yöntemleri anlatılırken, çalışan modülünde, kişinin nasıl kendi işinin lideri olması gerektiği anlatılıyor.

Eğitim Hedefleri

- Suçlama kültüründen sıyrılıp, sorumluluk almayı alışkanlık haline getirmek
- Öz Prensipleri ışığında, şirketteki her davranışı sorumlu hale getirmek
- Yetkilendirme ve sorumluluk kavramlarını somutlaştırıp, çalışanların kendi işinin lideri olmasını sağlamak
- Gör- sahiplen- çöz-yap modeli ile hedeflere ulaşmayı sistematikleştirmek

Eğitim Süresi: 1 gün



İLETİŞİM VE ÇATIŞMA YÖNETİMİ (DİPLOMAT)

21. Yüzyıl'ın iletişim çağı olarak adlandıran uzmanlara göre, her türlü bilgiye ulaşmanın çok kolaylaştığı bir dünyada, artık fark yaratmak için iletişim becerilerini geliştirmenin, ilişki yönetiminde duygusal zekânın önemi tartışılmaz oldu.

Kendimizi net ifade etmek, doğru anlaşılacak ve doğru anlamak en önemli sanatlardan biri. Peki; çatışma yaşadığımız ortamları nasıl yönetmeliyiz? İşbirliği ya da uyum sağlama her zaman mümkün mü?

Tüm bu soruların yanıtı bulacağınız bu eğitim ile

Eğitim Hedefleri

- Konuşma süreçlerini, dilin gücünü ve ikna tekniklerini iyi kullanarak iletişim becerilerini sürekli geliştirmek
- Çatışma durumunda kendi fikirlerimizi uzlaşarak, yönlendirerek ifade etmek için pratik yolları keşfetmek mümkün

Eğitim Süresi: 1 gün



8 ADIMDA COACHING

Bu programın amacı liderlere daha iyi ilişki kurmaları ve etkili koçluk görüşmeleri gerçekleştirmeleri için gerekli olan yetkinlikleri kazandırmaktır. Bu program koçluk sürecinde var olan yaklaşımlar bakış açısı beceri ve yetkinlikleri kapsamlı olarak ele almaktadır.

Ayrıca yöneticilik koçluk karşılaştırması ve ne zaman hangisinin kullanılacağına yönelik bir rehber sunmaktadır. İlaç sektöründe geçerli olan yetenekler ve çalışanın motivasyonu üzerine kurulmuş bir yönetim analiz tablosu ile de yönetim becerilerine farklı bir bakış açısı sağlamayı öğretmeyi amaçlamaktadır.

Eğitim Hedefleri

- Yönetim haritası
- Koçluğu destekleyen beceriler
- Objektif olmak/ön yargı/gözlem
- Koçluk yaklaşımı
- Koçluk bakış açısı geliştirmek
- 8 adım merdiveni
- Farkındalığa odaklanma
- Koçluk ve değişim
- Geri bildirim ve koçluk
- Takdir

Eğitim Süresi: 1 veya 2 gün



DÜŞÜK PERFORMANS YÖNETİMİ

Hem çalışanın gelişim yolculuğuna doğru yaklaşım sergilemek hem de her türlü görüşmesini etkin bir şekilde yönetmek, rahat bir iletişim ortamında geçmesini sağlamak ve verimli sonuçlar elde etmek için etkin geri bildirim verme yollarını öğrenerek değişim sağlamak, gelişimi sürekli kılmak ve motivasyonu yüksek, var olan potansiyelini ortaya koymaya gönüllü çalışanlardan oluşan uyumlu bir çalışma ortamı yaratmaktır.

Böylece iş süreçlerini iyileştirmek, performansı arttırmak ve pozitif ilişkileri kuvvetlendirmek mümkün olacaktır.

Eğitim Hedefleri

- Görüşme prensipleri
- Etkin Geri bildirim tanımı ve önemi
- Etkin geri bildirim adımları
- Performansı etkileyen faktörler modeli ve geri bildirim
- Değerlendirme: geri bildirim
- Performans görüşmesindeki olası hatalar ve sonuçlar
- Durum özeti
- Fırsatlar & Takip

Eğitim Süresi: 1 gün



STRATEJİK DÜŞÜNCE ve DOĞRU KARAR ALMA

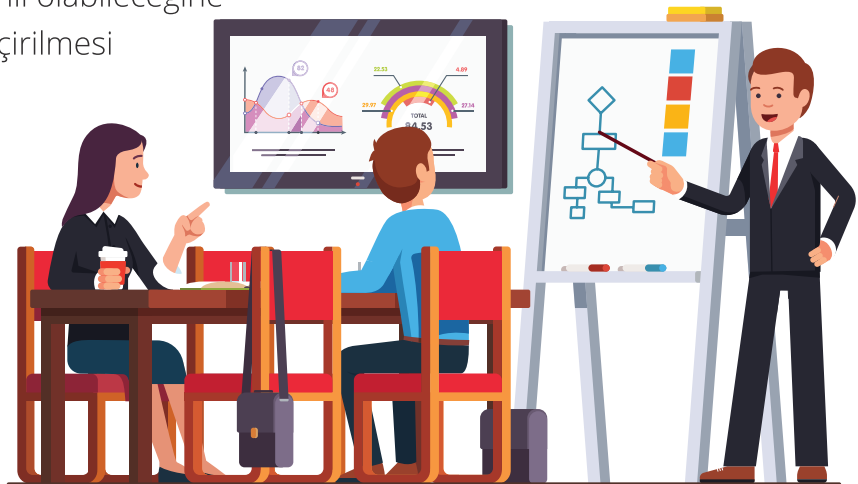
Rekabet nedeniyle stratejik düşünebilme ve bunun arkasından doğru karar alabilme giderek artan bir şekilde hayatiyet kazanıyor. Bu nedenle sizlerle bu eğitim başlığının bazı unsurlarını aşağıda özet olarak paylaşmak isteriz;

- Stratejik düşünme bir yönetici olarak En hızlı, En doğru, En iyi kararı verebilmenizi sağlayan, kullandıkça gelişen, pekişen bir beceridir. Bu becerinin düşünmeden kullanılabilmesi için, stratejik karar vermenin bir metodoloji (Süreç) olduğu gerçeğini aklımızda tutmalıyız
- Stratejik karar verme sürecinin 6 adımını doğru hamleleri uygulayarak hayata geçirmek kritik.
- Stratejik Düşünme sanatının iş hayatındaki kullanılabilirliğini sağlamak ise oyun teorileriyle gerçekleşmekte.

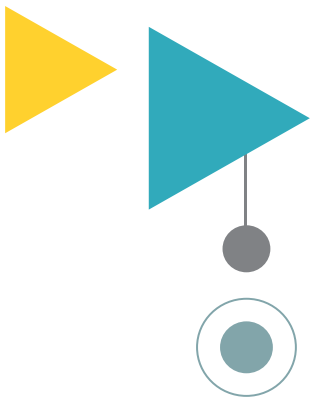
Eğitim Hedefleri

- Ardışık-Eş zamanlı” stratejiler uygulama
- Stratejik düşünme, strateji geliştirme ve strateji uygulama
- Şirketin gelecekte nasıl başarılı olabileceğine ilişkin genel fikrin” hayata geçirilmesi

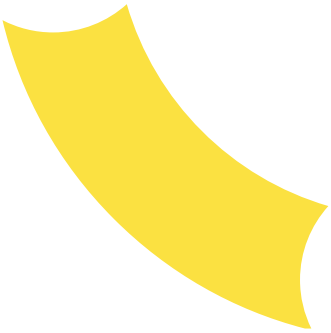
Eğitim Süresi: 1 gün



iş Bilgisi Kişisel G Eğitimler



VE
ELİŖİM
Rİ



21. YY ÇALIŞANI OLMAK (DEĞİŞİM YÖNETİMİ)

Değişim, kurumunuzun başına gelebilecek en iyi şey olabilir. Ya da en kötü...

Değişim, doğru yönetilemezse değişim ciddi verim kayıplarına ve kurumunuzun zayıflamasına yol açabilir. O nedenle tüm çalışanlarınızın değişimler 'baş edebilme' ve her değişimi yepyeni kazançlara dönüştürme konusunda donanımlı kılmalısınız.

Bu eğitimin ana amacı katılımcıların değişen iş ortamını benimseyerek kendi davranış ve iş performanslarını yönlendirmelerine yardımcı olmak ve aynı zamanda onlara değişen iş piyasasının gerçeklerini göstererek, katılımcıların Doğru İş Alışkanlıklarını öğrenip günlük yaşamlarına entegre etmelerini, enerji ve üretkenliklerinin en üste çıkarılmalarını sağlamak ve kendi performanslarını yönetmenin yollarını göstermektir...

Eğitim Hedefleri

- Verimlilik ile etkinlik arasındaki farkların net olarak anlaşılması
- Sürdürülebilir, ölçülebilir hedeflere odaklanma
- Profesyonel hayatta iş-ilişki yönetiminin inceliklerini öğrenmek
- Motivasyonun dış faktörler (değişim) ile değil, içsel olarak yüksek tutulması

Eğitim Süresi: 1 gün



STRES YÖNETİMİ – KİM KORKAR STRESTEN ? (ENERJİNİ YÜKSELT)

Stres, çok duyduğumuz, hepimizin hayatı boyunca karşılaştığı bir durumdur. Çevreyle uyumumuz bozar ve kapasitemizi zora sokabilir. Oysa ki stres iyi yönetildiğinde başarı getirir, Aslında stres enerji kaynağımızdır. Aman dikkat! Ne onun aşırısı ile yapabiliriz, ne de ondan tamamiyle kurtulabiliriz.

Oysa bunu eğlenerek yönetmek mümkün.

İşte bu eğitimde basit, günlük yaşamın içinde kolaylıkla uygulanabilir bazı teknikler ile zihnimizin daha net ve dingin olması için bazı ipuçlarını paylaşıyoruz

Eğitim Hedefleri

- Stres düzeyini kontrol altında tutmak
- Bedenin streslerle daha kolay baş edebilmesi
- Teknikleri kullanma becerilerini arttırmak
- Yaşam Kalitesini attırmaya yardımcı olmak

Eğitim Süresi: 1 gün



KOÇLUK VE PERFORMANS YÖNETİMİ

Koçluk, insanların içindeki potansiyelin, anlamlı ve önemli amaçlara ulaşmak için ortaya çıkmasını kolaylaştırmaktır.

Eğer iyi bir koç olma yolunda iseniz çalışanınızın motivasyon ve yetkinlik düzeyine göre doğru aksiyon planları ile gelişim yolculuklarına eşlik edersiniz Kimi zaman yolu tarif ederek Kimi zaman alternatif yolu gösterirken Kimi zaman birlikte yolu arayarak Kimiz zamanda kendi yolunu yaratmasına malzeme sunarak Bu eğitim ile kurum stratejileri doğrultusunda kurum çalışanlarının performanslarını değerlendirerek yönetmek için koçluk anlayışını temel alan sistemleri geliştirmek mümkün olacaktır.

Eğitim Hedefleri

- Kişisel keşif yolculuğu yapmak
- Bireylerin liderlik ve koçluk becerileri konusunda farkındalık kazanmak
- Performans Yönetiminin kurum içerisinde, kurumun uzun ve kısa vadeli hedeflerini destekleyecek şekilde benimsenmesi için farkındalık

Eğitim Süresi: 2 gün



YENİ NESİL LİDERLİK

“Vizyon sahibi, çalışanları ateşleyici, aynı zamanda da disiplinli ve uygulama detaylarına önem veren liderler olmadan başarı gelmez. Şirketlerin büyüme hırsları liderlerinin büyüme hırsları ile doğru orantılıdır. Büyüme, strateji geliştirebilen ve bu stratejileri yılmadan uygulayan, uygulatan liderlerle gerçekleşir.” Programda yeni çağın liderlik özellikleri katılımcıları zorlayan uygulamalar ile işleniyor.

Bu Workshop'ta katılımcılar önce 180° veya 360° Liderlik testinde kendilerinin nasıl algılandığı ile yüzleşiyor. Sonrasında yeni nesil liderlik yaklaşımlarını iyileştirecek bir yol haritası ediniyorlar.

Eğitim Hedefleri

- Kişisel Liderlik indeksi anlamak
- Kişisel yeterlilik değerlendirmesi
- Gelecek vizyonunu çizmek ve paylaşmak
- Rol model olmak
- İşleri bitirmek
- Etkin insan yönetimi

Eğitim Süresi: 2 gün



MÜŞTERİ MERKEZLİ HİZMET

Bir kurumda herkesin yaptığı iş müşteri ile ilgilidir. Kurumun kapısından en üst yöneticisine bu bilincin kazandırılmadığı şirketler bunun bedelini acı deneyimlerle ödemektedirler. Empati kurar, kendinizi müşteri gibi hisseder, istek ve ihtiyaçlarının neler olabileceğini anımsarsanız sizden beklenen zorlu görevin bilincine varmış olursunuz. Program değişen tüketici eğilimlerini, bu ortamda beklentilerin üzerinde hizmet vermenin ve farklı bir deneyim yaşatmanın ilkelerini ve yöntemlerini paylaşmaktadır.

Eğitim Hedefleri

- Bildiğimiz müşterinin sonu
- Yeni trendler ve buna hizmet eden yetkinlikler
- Müşteri profesyoneli değerlendirme testi
- Müşterinin düşünce ve hislerini anlamak
- Deneyime odaklanmak
- Müşteriye özel yaklaşım geliştirmek

Eğitim Süresi: 1 gün



KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Tam entegrasyon ve büyük müşterilerin memnuniyeti ve yönetimi ancak: Kurumsal müşterilerin ve 'Büyük Müşteri'nin davranış biçimlerini, önceliklerini anlamanızla gerçekleştirilir. Program büyük müşteriler ile fillerin benzerliklerini bir metafor olarak kullanarak katılımcıların büyük müşterilerini anlamalarını ve sonrasında özel satış politikaları ve pazarlama yöntemleri geliştirebilir yeni hizmetler sunabilir hale gelmelerine destek olmaktadır...

Eğitim Hedefleri

- Hangi müşteriler büyük müşteri?
- Bu müşterileri yönetebilecek yetkinliğimiz var mı?
- 4 Eksen analizi (Sektör/Teknoloji/Rekabet/Müşteriler)
- Bu müşterilerimize, ürün/hizmet satmanın ötesinde nasıl değer yaratabiliriz?
- Eylem planı

Eğitim Süresi: 1 veya 2 gün



FINANS DIŞI YÖNETİCİLER İÇİN FINANS

Mali konularda yeterli bilgi ve tecrübe sahibi olmayan iş adamı, yönetici ve yönetici adaylarını mali terminoloji ile tanıştırmak, onlara temel mali tabloları tanıtmak, mali tablo analizi, çalışma sermayesi yönetimi, risk ve risk analizi, mali planlama, bütçe ve denetim konularında ana hatlarıyla onları bilgilendirmektir.

Program ayrıca katılımcılara kendi yaptıkları işlerin mali tablolar üzerindeki etkisini de göstererek kar odaklılıklarını ve iş adamı bakış açılarını geliştirmeyi hedeflemektedir.

Eğitim Hedefleri

- Ticari işletme ve para;
- İşletmelerde finansman biriminin işlevleri;
- Temel Muhasebe İlke ve Kavramları
- İşletmenin mali yapısı:
- İmkânları en iyi şekilde kullanıyor muyuz?:
- Finansman ihtiyacının önceden belirlenmesi ve temini;
- Ne zaman para gerekecek?
- Ne kadar para gerekecek?
- Nereden temin etmeli?
- Sağlıklı ve dengeli büyüme.
- Soruların yanıtlanması, özet ve kapanış

Eğitim Süresi: 2 gün



DUYGUSAL ZEKA

Duygusal Zeka “Kişinin kendi duygularını anlaması, başkalarının duygularına empati beslemesi, duygularını yaşamı zenginleştirecek biçimde düzenleyebilmesi yetisi” olarak tanımlanmıştır. Tanımlardan da anlaşıldığı gibi duygusal zeka insan ilişkilerimizi kolaylaştıran, sosyalleşmemizi hızlandıran bir faktördür.

Bu eğitim ile Değişim ve rekabetin yoğun olduğu sektörümüzde, kendinizi daha iyi tanıyarak iş ve özel yaşamınızda bir adım öteye geçmenize Duygusal zekânızı pratik yöntemlerle geliştirerek, iletişiminizi güçlendirmenizi, performansınızı ve yaşam kalitenizi arttırmanıza destek olmaktadır.

Eğitim Hedefleri

- Kendini tanımak
- Kendi kendini ayarlamak
- Kendini kontrol
- Motivasyon
- Başarı dürtüsü
- Başkalarının fikir ve duygularıyla ilgilenme
- Başkalarını anlamak: Başkalarının duygularını ve bakış açılarını hissetmek ve onların kaygıları ile aktif olarak ilgilenmek
- Sağlıklı ve dengeli büyüme.
- Başkalarını geliştirmek

Eğitim Süresi: 1 veya 2 gün



HEDEFE YÖNELİK MÜLAKAT TEKNİKLERİ

Hedefe Yönelik Seçim Sistemi ile gerçekleştirilen görüşmelerde, hedef pozisyonun ait olduğu iş ailesi yetkinlikleri için tanımlanmış olan davranış göstergeleri adayların daha önceki eğitim veya iş hayatlarında karşılaştıkları durumlar ve bu durumlarda sergiledikleri davranışlar analiz edilerek değerlendirilmektedir.

Böylece her bir yetkinlik, yetkinlik sözlüğünde tanımlanan davranış göstergeleri ile ilgili durum/görev (situation/task), aksiyon (action) ve sonuç (result) verilerinin toplandığı bir mülakat tekniği ile (STAR Tekniği) birden beşe kadar giden bir skalada ölçümlenecektir. Bu eğitim sadece işe alım sürecinde değil mevcut çalışanların değerlendirilmesinde de etkin olarak kullanılan bir tekniktir.

Eğitim Hedefleri

- Bütün anahtar pozisyonlar için gerekli olan yetkinliklerin göden geçirilmesine, eğer tanımlı değilse tanımlanmasına
- Daha doğru seçim kararları için mülakat becerilerinin ve görüşmecilerin kendilerine olan güvenlerinin geliştirilmesinde,
- Seçim sürecinin verimliliğinin ve etkinliğinin artırılmasında yardımcı olur.

Eğitim Süresi: 2 gün



EĞİTİMCİNİN EĞİTİMİ

Eğitim sırasında aktarılacak bilginin etkin ve verimli şekilde iletilmesi sağlayacak teknik yaklaşım ve felsefe geliştirmek hedeflenmektedir

Akış sırasında eğitim için planlama ve hazırlık süreçleri, eğitim uygulama yöntemleri, başarılı bir sunuş için uygulanacak farklı stiller, zihin haritası kullanmak interaktif biçimde ele alınacaktır.

Eğitim Hedefleri

- Eğitim programı hazırlığı ve eğitim yönteminin seçimi
- Araç-gereç ve ön hazırlık
- Eğitime hazırlık: Amaç, yöntem, katılımcılar, program, sohbet, yapı, platform becerileri
- Başarılı eğitimin 3 temel taşı: Göster, yaptır, planlat
- Eğitimde iletişim:
- Sunuş
- Dikkati canlı tutacak yöntemler
- Eğitimcinin, karşılaşılabilecek tehlike ve tuzaklar ve bunlarla baş etme yöntemleri

Eğitim Süresi: 2 gün



ETKİLİ SUNUM BECERİLERİ

Etkili sunum becerileri bugünün profesyonelleri için çok önemli. İnsanları (müşteriler, tedarikçiler, yöneticiler, astlar, ortaklar) yeni fikirler konusunda harekete geçirebilmek için etkin sunum becerileri şart.

Program, katılımcıları sunum öncesinde, sırasında ve sonrasında yapılması gerekenleri tanıştıracak ve onlara ikişer kez gerçek sunumlar yaparak pratik olarak kendilerini geliştirme fırsatını sağlayacaktır.

Eğitim Hedefleri

- Katılımcıların, çevrelerindeki ikna eden, saygı ve güven uyandıran sunuşlar yapma yeteneklerini geliştirmek
- Sahne korkusunun ortadan kaldırılması ve doğru tekniklerle etkileyici sunumlar yapabilmek
- Belleklerden uzun süre silinmeyecek bir sunuşun çatısını oluşturacak yöntem ve araçları sunmak
- Etkili bir sunuş yapmanın anahtarı olan iletişim becerilerini kazandırmak
- Katılımcıların kendi doğal yeteneklerini ortaya çıkarmalarını sağlamak
- Dinleyicilerin ilgisini en üst seviyede tutabilmek için gerekli teknikleri kullanmalarını sağlamak
- Dinleyicilerin beklentilerine cevap verecek sunuşun çatısını kurmak
- Beden dilini daha iyi kullanmak ve ses kalitesini artırmanın tekniklerini aktarmak
- Etkili soru cevap teknikleri konusunda bilgi vermek

Eğitim Süresi: 2 gün





Tepecik Yolu Akgören Sk.
Akün Apt. No: 3/3
Etiler, Beşiktaş / İstanbul
+90 (212) 327 74 15

www.steturkey.com

   steturkey