

YENİ DÖNEMDE DEĞİŞEN YÖNETİM BECERİLERİ

5 Mayıs 2020, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Yönetmek, öğrenilebilen bir beceridir. Değişen koşullar ve koşulların getirdiği yeni durumlar Yönetim Tarzlarını da yakından etkiler.

“Dijital Çağ”da denilen günümüz sürecinde Değişim bizi yeni bir düzen ve buna bağlı yeni sistemler kurmaya zorluyor. Evde Çalışma Sistemlerinin kurulması bunlardan sadece biri.

Bu eğitimin amacı, hızla değişen yaşam koşullarının iş ve kurumsal düzene etkilerini anlamak, yeni koşullarda yöneticilerin uyum gerekliliklerini belirlemek ve değişimim ilkeleriyle yeni yönetim becerileri teknikleri üzerinde düşünmek, bilgi paylaşmaktır.

Eğitim Konu Başlıkları:

- Değişim Nedir? Neler değişti, değişmekte?
- Yöneticinin Seyir Defterinde Değişiklikler
- Yeni Çalışma Koşullarının İş Süreçlerine Olumlu Katkıları
- Yeni Koşullarda Zor Alanlar
- Evde Çalışmaya Uyum ve Ekip Olma Bilinci
- Değişimin Motivasyona Dönüşümünü Sağlamak
- Yeni Sistemde Yöneticinin 4 Temel Becerisi

Eğitmen Özgeçmişi - Sevtap YASİN:

ODTÜ İdari İlimler İşletme okudu. Davranış Bilimleri ve Sosyal Psikoloji üzerine eğitime devam etti.

İş yaşamında İnsan Kaynakları müdürü ve Direktörü olarak dört ayrı sektörde (ilaç, sağlık, turizm ve Otelcilik -Yabancı ortaklıklarda) görev aldı.

İş yaşamının ilk basamağına Vakko’da başladı. Bay Vitali Hakko ile çalışırken Satış, ürün sunumu, müşteri psikolojisi, Memnun ve Sadık Müşteri kazanma konularında kendisinden eğitimler aldı. Vakko’dan transferle Engin Pak ile çalışmak üzere Pak Holding’e geçti Pak’ta üç ayrı alanda ilaç, maya ve Gemi şirketlerinde 4 yıl boyunca işletme yönetiminde ve sonrasında İnsan Kaynaklarında yönetici olarak görev aldı. Pak Holding’deki görevinden eşinin iş değişikliği nedeniyle ayrılmak zorunda kaldı. Profesyonel yaşamına Turizm sektöründe önce Doğu Holdinge ait Grand Azur’da ve ardından Alman İspanyol ortaklığı olan İber Oteller zincirinde; İnsan Kaynakları Müdürü olarak 6 yıl görev yaptı. İber Akademi Türkiye’nin kurulumunda, eğitim programlarında görev aldı. Uluslararası zincir olan İberler’de gerçekleştirdiği İnsan Kaynakları uygulamalarıyla iki ayrı ödül alarak İberlerin Dünya zincirinde başarıyla anıldı. Burada edindiği tecrübelerle henüz çalışırken çevre otellerin İnsan Kaynakları yapılarımlarına danışmanlıklar yaptı.

1998 Yılında iş yaşamına eğitmen ve danışman olarak devam kararı olan Sevtap Yasin başta Koç Holding- Arçelik, Aygaz, Beko, olmak üzere ardından Opet, Koç Bank, Yapı Kredi, Finans Bank, Türk Ekonomi Bankası, Alarko’da İletişim, Yönetim ve Satış eğitimleri verdi.

2003 Yılında Duygusal Zekâ ve aynı yıl NLP, Duygusal Özgürleşme Teknikleri (EFT) Eğitimleri aldı ve bu alanda uygulama çalışmaları gerçekleştirdi. 2004 yılında ICF Koçluk

Federasyonu üyesi olarak Kurumlarda Yönetici koçluğu vermeye başladı.2004 -2006 yılları arasında TIB –SET Healthcare (Amerikan Şirketi) Fabrika kapatma sürecinin danışmanlığını yaparak, kapatma sürecini yönetti, bu çalışma sırasında kriz yönetimi, problem çözme, yöneticilerin baskı altında çalışma yetilerinin gelişimi konularında çalışma ve tecrübe edinme fırsatı buldu. Aynı Firmanın Genel Merkezinde Yönetim Danışmanlığı teklifi ile 2006 – 2008 yılları arasında COVIDİEN Healthcare’de çalıştı. Burada Yönetici koçluğu, Satış Ekibi Performansının geliştirilmesi, Departmanlar arası açık iletişimin sağlanması ve İnsan Kaynakları danışmanlığı yaptı.

Bilgi ve deneyimlerini eğitmen ve danışman olarak Rönesans çatısı altında paylaşan Yasin, felsefe çalışmaları ve müzikle ilgilenmektedir.

COVID-19'a RAĞMEN SATIŞ
8 Mayıs 2020, Cuma, 14:00-16:00, ZOOM Online Platformu

PROGRAMIN AMACI:

COVID-19 a rağmen SATIŞ!

-Öncesinde satış nasıldı? Satmak için neler yapıyorduk? (Kısa teknik hatırlatmalar)

-Sonrasında satış Nasıl olmalı? Neler yaparsak bize süreçte ve süreç sonunda CİRO sağlayacak?

Sorularının cevaplarını bulacaksınız...

KİMLER KATILABİLİR:

Çalışanlar ve yöneticiler.

Yönetici Adayları (Kariyer Planlamalarında liderlik kazanımı edinmeyi amaçlayan yetkinlik sahibi bireyler)

EĞİTİM PROGRAMININ İÇERİĞİ

1. SATIŞ ÜZERİNE

1.1-Satışın bilinen temel teknikleri

1.2-Satışta değişen dinamikler?

1.3-Covid-19 sürecinde Fırsatlarım / Engellerim Neler?

2. SATIŞTA UYGULANACAK YENİ YÖNTEMLER?

2.1-Satışta artık yeni bir görevimiz daha var MOTİVASYON!

2.2- DİĞİTAL dünyaya bu kez gerçekten merhaba demek zorundasınız!

2.3- KURUMSAL KİMLİĞE, DİĞİTAL KİMLİK eklerken nelere dikkat etmeliyiz?

2.4- Başarı=Zıtlıkları bir arada yönetmek dersem ne çağırıştırır?

Eğitmen Özgeçmişi – Mehtap ŞAMAT:

1983 Elazığ doğumlu olan Mehtap ŞAMAT, Anadolu Üniversitesi Uluslararası İlişkiler okudu. Yeni dönemde psikoloji okumak için çalışma hayatının yanında sınavlara da hazırlanmaktadır.

İş yaşamında Satış müdürü ve Direktörü olarak görev aldı. İş yaşamının ilk basamağına 1998 yılında gazetede muhabir olarak başladığı işinde Kanal 9'da Haber Müdürlüğüne kadar yükseldi. 2009 yılında sektör değiştiren ŞAMAT kariyer hayatına otomotiv sektöründe devam etti. Honda, Nissan, Kia ve Renault gibi markaların Satış Müdürlüğünü yapmıştır. Yöneticilik yaptığı uzun yıllar süresince kurum içerisinde ki çalışanlarla kurduğu ekipler, çalışanların kendi potansiyellerini fark etmeleri ve yükselmeleri, örnek takım çalışmaları her zaman meslektaşlarına ve sektöre ilham oluşturmıştır. Otomotiv Sektöründe kötüye giden birçok bayide sistem, ekip kurmuş; potansiyel oluşturmuş geliştirmiş ve günün sonunda cirolar ile kurumların ayağa kalkmasına ve sürdürülebilir bir kurum haline gelmesine vesile olmuştur. Bu sebeptendir ki ŞAMAT çalışma hayatının dışında bireysel koçluklar vermeye başlamıştır. Çalıştığı bu süreçte aldığı kurumsal mesleki eğitimlerin dışında Koçluk, NLP, Hızlı Okuma, Satış Pazarlama, Diksiyon, Kurum İçi İletişim, Yöneticilik, Beden Dili, Takım Çalışması v.b.

birçok eğitimi tamamladıktan sonra 2019 yılında iş yaşamına profesyonel koç olarak devam etme kararı almış; MMS Danışmanlık ve Koçluk Merkezini kurmuştur. Mesleki Yeterlilik Belgeli Profesyonel Koç Şama; kurumsal ve bireysel koçluk ile birlikte yönetim danışmanlığı ve uzmanlık alanı olan satış ve koçluk konularında mentörlük de yapmaya devam etmektedir.

“insanların hayatına daha fazla nasıl dokunabilirim, bunun için neler mümkün?” sorularını kendine ortaokul yıllarından beri soran Şamat, şuan yapmış olduğu mesleği bu soruların tecelli etmesine vesile olacağı inancıyla tercih etmiş ve her geçen gün (kendisine göre)ne kadar doğru bir seçim yaptığına hayat akışının getirdikleriyle şahitlik etmeye başlamıştır.

İLETİŞİM BENİM İŞİM

11-12 Mayıs 2020, Pazartesi - Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Hangi işi yaparsak yapalım temel iletişim becerilerine ihtiyaç duyarız. Bu ihtiyaç kapsamında beden dilimizi, söylediklerimizi ve davranışlarımızı etkin kullanmak önemlidir. Dolayısıyla bu eğitimle katılımcıların iletişim sürecinin farkında olmaları, iletişimde tarafların birbirlerinden beklentilerini bilerek davranmaya özen göstermeleri amaçlanmaktadır.

Eğitim Akışı:

11 Mayıs 2020, Pazartesi (1.Gün)

14.00 – 14.50 Algı ve iletişim İletişim kazalarına yol açan engeller

14.50 – 15.00 Ara

15.00 – 15.50 İletişimin temel prensipleri ve uyum

15.50 – 16.00 Ara

16.00 – 17.00 İletişimde beden dilinin etkin kullanımı

12 Mayıs 2020 Salı (2.Gün)

14.00 – 14.50 İletişim modelleri

15.00 – 15.00 Ara

15.00 – 15.50 İletişim engellerini aşarken altın kılavuz Bakış açılarının iletişime etkileri

15.50 – 16.00 Ara

16.00 – 17.00 Geribildirim verme/almanın önemi

Eğitmen Özgeçmişi – Mehpare ŞAYAN KİLECİ:

Mehpare Şayan KİLECİ Londra’da Thames Valley Üniversitesi ve City Üniversitesi’nde İnsan Kaynakları Yönetimi ve Eğitimi üzerine postgraduate programlar tamamladı. Halen Yönetim Organizasyon alanında Doktora yapmaktadır.

1998 yılından bu yana özel sektörde ve üniversitelerde kişisel ve mesleki gelişimle istihdamı artırıcı eğitim hizmetleri, psikometrik, genel kültür ve genel yetenek testleri uygulamaları, seçme-yerleştirme, kariyer danışmanlığı ve proje yazma hizmetleri vermektedir.

2006 yılından bu yana İtalya Fahri Konsolosu unvanıyla da çalışan Kileci; Türkiye ve İtalya arasındaki ekonomik ve sosyo-kültürel ilişkilerin gelişmesine olan katkılarından ötürü 2011 yılında İtalya Cumhuriyeti tarafından Üstün Hizmet Ödülü Cavaliere – Şövalyelik nişanıyla ödüllendirilmiştir. 2009-2012 yılları arasında PERYÖN Güneydoğu Anadolu Bölgesi Yönetim Kurulu’nda Başkan Yardımcısı olarak çalışmıştır.

TOBB ve IVLP (International Visitor Leadership Program) girişimcisi olarak ülkemizi birçok uluslararası platformda temsil eden Mehpare Kileci; İngilizce ve İtalyanca bilmektedir. Yetişkin eğitimlerinde oyun rehberi olan “İşimiz Gücümüz Oyun”, iş yaşamında etik ve ahlaklı davranış konularını incelediği “Yeter ki Onursuz Olmasın İş” ve “Güven” dolu ilişkiler kurma rehberi adlı kitapların yazarıdır.

PANDEMİ GÜNLERİNDE MOTİVASYON
14-15 Mayıs 2020, Perşembe-Cuma, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Bu eğitimin sonunda katılımcıların etkin stres yönetimiyle ilgili süreçlerin farkında olmaları, motivasyonun önemiyle ilgili bilinç düzeylerini bilmeleri gerek iletişim kurdukları kişilerin gerekse kendilerinin kullandıkları dili duyumsamaları, sakinleşme tekniklerini uygulamalı olarak öğrenmeleri ve motivasyon artırıcı pratik teknikleri iş yaşamına aktarmaları amaçlanmaktadır.

Eğitim Akışı:

14 Mayıs 2020, Perşembe (1.Gün)

14.00 – 14.50 Pandemi ortamında duyguların oluşum aşamaları, Duygular nasıl kontrol edilebilir?

14.50 – 15.00 Ara

15.00 – 15.50 Düşüncelerin zihinde yarattığı imgeler ve kontrolü, Beden dilinin stres kontrolü üzerindeki etkileri ve farkındalık, Mercedes Modeliyle stres kontrolü

15.50 – 16.00 Ara

16.00 – 17.00 İlham veren düşünme biçimleriyle stres kontrolü, İçsel motivasyon kaynaklarını besleme yöntemleri

15 Mayıs 2020, Cuma (2.Gün)

14.00 – 14.50 Yüksek motivasyon için A>...>B, Yolculuğu Başkalarıyla iletişimde stres kaynaklarının yönetimi

14.50 – 15.00 Ara

15.00 – 15.50 Değişim çemberleri, Kızgınlıktan sükûnete giden yol uygulamaları

15.50 – 16.00 Ara

16.00 – 17.00 İletişimde olumlu ilişkiler kurabilme yöntemleri

Eğitmen Özgeçmişi – Mehpare ŞAYAN KİLECİ:

Mehpare Şayan KİLECİ Londra’da Thames Valley Üniversitesi ve City Üniversitesi’nde İnsan Kaynakları Yönetimi ve Eğitimi üzerine postgraduate programlar tamamladı. Halen Yönetim Organizasyon alanında Doktora yapmaktadır.

1998 yılından bu yana özel sektörde ve üniversitelerde kişisel ve mesleki gelişimle istihdamı artırıcı eğitim hizmetleri, psikometrik, genel kültür ve genel yetenek testleri uygulamaları, seçme-yerleştirme, kariyer danışmanlığı ve proje yazma hizmetleri vermektedir.

2006 yılından bu yana İtalya Fahri Konsolosu unvanıyla da çalışan Kileci; Türkiye ve İtalya arasındaki ekonomik ve sosyo-kültürel ilişkilerin gelişmesine olan katkılarından ötürü 2011 yılında İtalya Cumhuriyeti tarafından Üstün Hizmet Ödülü Cavaliere – Şövalyelik nişanıyla ödüllendirilmiştir. 2009-2012 yılları arasında PERYÖN Güneydoğu Anadolu Bölgesi Yönetim Kurulu’nda Başkan Yardımcısı olarak çalışmıştır.

TOBB ve IVLP (International Visitor Leadership Program) girişimcisi olarak ülkemizi birçok uluslararası platformda temsil eden Mehpare Kileci; İngilizce ve İtalyanca bilmektedir. Yetişkin eğitimlerinde oyun rehberi olan “İşimiz Gücümüz Oyun”, iş yaşamında etik ve ahlaklı davranış konularını incelediği “Yeter ki Onursuz Olmasın İş” ve “Güven” dolu ilişkiler kurma rehberi adlı kitapların yazarıdır.

PANDEMİ SONRASI YENİ DÜNYA DÜZENİ
21 Mayıs 2020, Perşembe, 14:00-16:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim Konu Başlıkları:

- Dünya Düzeni Değişiyor mu?
- Kapitalizm Değişiyor mu? Yıkılıyor mu?
- Küreselcilik mi, Ulusal Devletçilik mi Galip Gelecek?
- Yeni Bir Rezerv Para Gelecek mi?
- Dünyada Değişen Güç Dengesi
- Türkiye'nin Yeni Dünya Düzenindeki Yeri

Eğitmen Özgeçmişi – Nedim NARLI:

ODTÜ Ekonomi&İstatistik Bölümünü 1979 yılında Yüksek Şeref derecesi ile bitirdikten sonra aynı fakültede Ekonomi bölümünde Master yaptı.

Çalışma hayatına 1978 yılında henüz üniversitede okurken bir gazetede ekonomi muhabiri olarak başladı. Okulu bitirdikten sonraki ilk işi T. Sınai Kalkınma Bankasında (TSKB) Araştırma & Planlama bölümünde uzman yardımcısı göreviydi. Dünya Bankasının Türkiye için geliştirdiği bir plan modelinde çalışmak üzere TSKB tarafından seçilerek ABD'ne gönderildi. TSKB'de Yatırım Projesi ve Fizibilite Etüdü Hazırlamayı, Firma Bilanço ve Kar-Zarar tablolarından Mali Analiz yapmayı öğrendi. TSKB'yi takiben İktisat Bankasına transfer oldu, burada müşterilerin mali durumlarını değerlendirip kredibilite raporlarını hazırladı.

1987 yılında bir dış ticaret şirketinde (Degere AŞ.) Mali İşler müdürü oldu. 7 sene Mali İşler, Muhasebe, Finansman ve Dış Ticaret yöneticisi olarak çalıştı. Bunun yanı sıra eski SSCB, Türkiye ve Irak arasında oluşturulan ithalat-ihracat projelerinin finansmanı ile uğraştı. Bu amaçla, Londra, Zürih, Paris ve Moskova'daki bazı bankalarda kredi limitleri oluşturdu. Buna paralel olarak Rus ortak (Soyuzchimexport) ile birlikte kurulan bir iştirakin Genel Müdürlüğünü yaptı. Daha sonra Anadolu Grubunda (Efes Pilsen) Doğu Avrupa ve eski SSCB ülkelerine bakan "Yatırım Koordinatörü" oldu. Türki Cumhuriyetlerde ve Rusya Federasyonu'nda özelleştirme ihalelerine teklif hazırladı, Coca Cola Şişeleme Tesislerinin kurulmasında, Kazakistan'da Bira Fabrikası alınmasında, Rusya'da malt ve bira fabrikalarının kurulmasında aktif yönetici olarak çalıştı.

Daha sonra Şişecam'a transfer oldu. Şişecam'ın Rusya'daki ilk şişe üretim fabrikasını kuran ekipte Genel Müdür olarak çalıştı. Bu fabrikada hem kurucu ve hem de işletmeci genel müdür olarak çok başarılı işlere imza attı.

Rusya'da son olarak endüstriyel mutfak cihazları üreten bir fabrikanın (Oztiinoks OOO) Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü olarak çalışırken ailevi nedenlerle İstanbul'a dönmek zorunda kaldı.

İstanbul'da Otomotiv Yan Sanayinde faaliyet gösteren Formplast Ltd'nin 5 yıl genel müdürlüğünü ve yaklaşık 2 yıl yönetim kurulu üyeliğini yaptı.

Halen, Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü'nün yürüttüğü yapılanma – yeniden yapılanma danışmanlık hizmetlerine liderlik eden Narlı'nın profesyonel meslek hayatının son 25 yılı genel müdürlük ve benzeri pozisyonlarda yöneticilik yaparak geçti.

Rusça ve İngilizce bilen Narlı evli ve 2 çocuğu var. Gençliğinde kürek sporu yapan ve 1981 yılı "İki Tek Dümencili" kategorisinde Türkiye şampiyonu olan Narlı'nın 11 kez milli takım tecrübesi var.