



KURUMSAL GELİŞİM PROGRAMLARI

Eğitim Kataloğu

İhtiyaca uygun, tutuma odaklanan ve davranışa dönüşen eğitimler.

Bilgi aktarımının ötesinde

Katılımcının ne bildiğinden çok, kritik anlarda nasıl davrandığını görünür ve geliştirilebilir hale getiriyoruz.

Sınıftaki öğrenme deneyimini iş sonuçlarına bağlarız.

Programlarımız kurumun gerçek iş gündemine, katılımcı profiline ve hedeflenen davranış değişimine göre tasarlanır.

01

Davranışa iner

Kavramları, katılımcının iş hayatında tutunduracağı küçük ve güçlü davranışlara çeviririz.

02

Deneyimle çalışır

Katılımcının kendi iş gerçekliği üzerinden denemesini, hata yapmasını, gözlemlemesini ve yeniden uygulamasını sağlarız.

03

İşe bağlanır

Her oturumdan sonra role, ekibe ve günlük iş akışına taşınabilecek net uygulama adımları oluştururuz.

Program tasarımı

İhtiyacı netleştirir, kritik davranışları tanımlar, deneyimi tasarlar ve uygulamayı takip ederiz.

Program süresi ve formatı, hedef kitleye, iş bağlamına ve beklenen dönüşüme göre birlikte şekillenir.



Liderlik Gelişimi

01

LeaderLab

Liderlik becerilerinin somut davranışlara dönüştürülmesini amaçlayan uygulama odaklı gelişim programıdır. LeaderLab, yöneticinin ekibindeki potansiyeli açığa çıkaran gündelik dokunma anlarındaki liderlik davranışlarını görünür, denenebilir ve geliştirilebilir hale getirir.



2 Tam Gün - Zamana Yaygın | 8-12 kişi
Yüz yüze, video kayıtlı

TUTUM ATÖLYESİ YAKLAŞIMI

Liderlik anlatılmaz. Davranış olarak uygulanır.

Programı kurumun hedef kitlesine, gelişim önceliklerine ve iş bağlamına göre birlikte yapılandırırız.

İletişim ve İlişki Yönetimi | 01

01 Özgüvenli Sunumlar

Sunum kaygısını yönetme, mesajı netleştirme ve dinleyiciyle güven ilişkisi kurma becerilerini geliştirir. Özgüvenli sunum, sahnede rahat görünmekten mesajı doğru verebilmektir.



2 gün | 8 kişi

Sınıf içi veya online

02 İkna ve Müzakere

Karşı tarafı zorlamadan, ilişkiyi bozmadan ve güveni koruyarak ikna edici iletişim kurmayı sağlar. İkna, baskı kurmadan karşı tarafın karar kalitesini yükseltme becerisidir.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

03 Problem Çözme ve Karar Alma

Problemleri kişiler yerine süreçler ve veriler üzerinden ele almayı; doğru kişileri karara dahil etmeyi geliştirir. Problem çözmede yaratıcılık, yeniden tasarlama ve empati önemli başarı kriterleridir.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

04 Anlaşmazlık Yönetimi

İş ortamındaki anlaşmazlıkları ilişkileri zedelemekten ve performansı düşürmeden yönetmeye odaklanır. Anlaşmazlık doğru yönetildiğinde ilişkiyi bozan değil, geliştiren bir alana dönüşür.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

İletişim ve İlişki Yönetimi | 02

01

Geribildirim ve Takdir

Kırmadan geliştiren geribildirimler vermeyi ve samimi takdirin dönüştürücü etkisini görünür hale getirir. Geri bildirim ve takdir, performansı konuşulabilir hale getiren iki güçlü yönetici davranışıdır.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

02

Şiddetsiz İletişim

Suçlamadan, savunmaya geçmeden ve ilişkiyi koparmadan kendini ifade etmeyi; duygu- ihtiyaç-talep ayrımını geliştirir. Şiddetsiz iletişim, zor mesajları ilişkiyi yıpratmadan ifade etmeyi sağlar.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

03

Duyguları Fark Etmek ve Stresi Yönetmek

Zorlu durumlarda duygusal tepkileri fark etmeyi bu tepkilerin altındaki duygu durumunu anlamayı ve bu duyguların stres üzerindeki etkisini yönetmeyi sağlar. Duyguları fark etmek, stresi yok saymak yerine onu yönetilebilir hale getirmektir.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

04

Değişime Uyum Sağlamak

Yeni beklentiler, değişen iş yapış biçimleri ve belirsizlik karşısında daha esnek bir tutum geliştirmeye odaklanır. Değişime uyum, belirsizlik içinde kontrollü ve üretken kalma becerisidir.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

Eğitmenlik

01

Eğitcinin Eğitimi

Kurum içi eğitimcilerin yalnızca bilgi aktaran değil, öğrenme deneyimi tasarlayan kolaylaştırıcılar haline gelmesini sağlar. Hiçbir dış kaynaklı eğitimci, yıllarını kuruma vermiş tecrübeli bir çalışanın bilgisine sahip değildir. Ancak işi bilmekle onu başkalarına öğretmek birbirinden çok farklı beceriler gerektirir. Bu program şirketinizin bilgi birikimini diğerlerine etkili biçimde aktaracak iç eğitimcileri yetiştirmek için tasarlanmıştır.

**6 gün | 8-10 kişi**

Sınıf içi veya online

TUTUM ATÖLYESİ YAKLAŞIMI

**Eğitmenlik, bilgi aktarmak değil;
öğrenme deneyimi tasarlamaktır.**

Programı kurumun hedef kitlesine, gelişim önceliklerine ve iş bağlamına göre birlikte yapılandırırız.

Üretkenlik ve Sürekli Gelişim

01 GTD - Zaman ve Hayat Yönetimi

Getting Things Done metodolojisiyle zihinsel yükü azaltır, erteleme döngüsünden çıkarır ve işleri güvenilir bir sistem üzerinden yönetmeyi sağlar. Modern iş hayatında en büyük verimlilik düşmanı zihinsel kalabalıktır. Tamamlanmamış işler, belirsiz öncelikler ve sürekli meşguliyet hissi hem performansı hem de odaklanma kapasitesini olumsuz etkiler.



1 gün | 10-16 kişi

Sınıf içi veya online

02 Growth Mindset ve Öğrenmeye Açıklık

Hata, geribildirim ve belirsizlik karşısındaki refleksleri fark ettirir; öğrenmeye açık bir zihinsel tutum geliştirir. Bu program, katılımcıların kendi büyüme engellerini fark etmelerini ve öğrenmenin yalnızca bilgi değil, tutuma odaklanmak olduğunu deneyimleyerek görmelerini kolaylaştırır.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

Satış Programları | 01

01 Temel Satış Becerileri

Satış profesyonellerinin müşterilere danışman yaklaşımı sergileyerek rehberlik etmelerini sağlayan temel etkileşim becerilerini geliştirir. Satışta başarının sırrı ürünü anlatmak değil, müşteriyi anlamaktır.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

02 Satış Müzakeresi

Pazarlığı müzakereye çeviren, tüm paydaşların kazandığı çözümler üretmeyi sağlayan stratejik iletişim programı. Müzakere, pazarlık yapma ve taviz verme değil; değeri koruyarak ortak zemin kurma becerisidir.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

03 Satış Sunumları

Satış danışmanını özgüvenli ve profesyonel bir duruşa geçiren, müşteriyi ikna eden sunum davranışlarını geliştirir. İyi satış sunumu ürün anlatmaz. Müşterinin karar vermesini kolaylaştırır.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

Satış Programları | 02

01 Müşteride Derinleşme

Key Account yönetimi için stratejik müşteri ilişkileri kurma ve derinleştirme becerilerine odaklanır. Mevcut müşteriyi büyütmek, yeni müşteri kazanmaktan çok daha verimlidir. Müşteride Derinleşme programı, satış profesyonellerinin Key Account'larını stratejik ortaklığa dönüştürmelerini sağlar.



2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

02 Satış Koçluğu

Satış yöneticilerini, ekiplerinin performansını sorular ve gözlemlerle geliştiren etkili koçlara dönüştürür. Araştırmalar, satış ekibine odaklı koçluk yaklaşımının satış performansını doğrudan ve kalıcı biçimde iyileştirdiğini göstermektedir. Ancak çoğu satış yöneticisi buna yeterli zaman ve araçları ayıramamaktadır.



2 gün | 8-10 kişi

Sınıf içi veya online



BİRLİKTE NETLEŞTİRELİM

Kurumunuz için doğru gelişim deneyimini tasarlayalım.

Programları hedef kitlenize, kurum kültürünüze ve beklenen davranış değişimine göre birlikte yapılandırıyoruz.

Güven Dereli

guven@tutumatolyesi.com
0 532 334 51 30

Murat Gümüş

murat@tutumatolyesi.com
0 505 252 09 92