



ŞİRKET EĞİTİMLERİ

*İletişimden motivasyona,
eğitimle, sahne sizin...*



- ✓ İletişim becerilerini güçlendirir
- ✓ Takım ruhu ve işbirliğini artırır
- ✓ Stresi enerjiye dönüştürür
- ✓ Sunum performansını yükseltir

YARATICI DRAMA

Katılımcı Profili:

Profesyonel iş yaşantılarında, kendini her konuda çok daha iyi ifade etmek durumunda olan tüm çalışanlar.

Programın Hedefleri:

Bireyin gündelik alışkanlıklarının dışında yapacağı bu yolculukta;

- Yaratıcılığın ve spontanlığın teşvik edilmesi yolu ile iş ve özel hayatta iletişim becerilerinde etkinlik ve esneklik kazandırılması
- Grup çalışmaları ile gözlem yeteneğinin kuvvetlendirilmesi, empati yetisinin kuvvetlendirilmesi
- Ses ve bedenin tanınması ile bireyin kendini etkili ve doğru ifade edebilmesi hedeflenir.

İçerik ve Uygulamalar:

Eğitim, drama ve diksiyon temelleri üzerine kurulu olarak teorik ve pratikte bu iki ana unsurun iç içe geçmesiyle yapılan doğaçlama çalışmalarının içerir:

Drama:

- İletişim Süreçleri
- Başkalarıyla İletişim için Analiz (Kazan-Kazan prensibi)
- Sahnede yürüyüş, duruş, beden dili
- Obje çalışması, soyut objelerle ve soyut mekanda denge çalışması
- Gözlem çalışması
- Konsantrasyon çalışması
- Partner çalışması
 - Partneri gözlemlemek
 - Partnere anlatmak
 - Partnerle iletişim kurmak
- Empvizasyon, yaratıcılık amaçlı mimik egzersizleri
- Vücutta Yolculuk (Rahatlama Egzersizi)

YÜZ YÜZE EĞİTİM



1 gün



Max. 12 kişi

ONLINE EĞİTİM



2 gün/18 Saat



Max. 12 kişi



TELEFONDA ETKİLİ KONUŞMA

Katılımcı Profili:

Call Center'da müşteriye telefonla hizmet veren ekipler

Amaç:

Call Center ekiplerinin, telefonda hizmet verirken kendilerini daha etkin ifade etme becerilerini arttırmak, seslerinin kalitesini ve canlılığını kaybetmemelerinin ipuçlarını paylaşmak.

Programın Hedefleri:

- Akıcı ve anlaşılır konuşma ve etkili ifade becerilerini güçlendirmek.
- Türkçe fonetik açısından seslerin doğru ve güzel söylenebilmesini sağlamak.
- Bireyin, sesini etkili bir biçimde kullanabilmesine, daha az ses yorgunluğu ile daha çok ses enerjisi sağlamalarına yardımcı olmak.
- Genel olarak Sosyal İletişim Becerileri konularında farkındalık yaratmak.

Uygulamalar:

- Doğaçlama Konuşmalar ve Çekimler
- Fonetik Alfabeti Çalışmaları
- Artikülasyon Çalışmaları
- Nefes Teknikleri
- Ses Teknikleri
- Tonlama Çalışmaları
- Grup olarak ve/veya partnerli spontanite çalışmaları

Eğitim, Diksiyon ana ekseninde teorik aktarımların pratik unsurlarla iç içe geçmesiyle yapılan doğaçlama çalışmaları içerir:

Diksiyon:

Nefes

- Doğru nefes alma teknikleri
- Konuşurken heyecanı ve stresi kontrol edebilmek
- Diyafram nefesi egzersizleri

Ses

- Doğru telaffuz ve önemi
- Türkçenin yapısı ve fonetik özellikleri
- Yazı dili ve konuşma dili arasındaki ayrımlar
- Ünsüz ve ünlülerin doğru çıkarılış biçimleri ve <ğ> ile kullanımı
- Tonlama, vurgulama, ulama, durak gibi konuşmaya ahenk ve özellik katan kurallar
- Boğumlanma (Articulation) alıştırımları
- Konuşma organları
- Akıcı ve anlaşılır konuşmanın sağlanması
- Metin çalışmaları
- Doğaçlama çalışmaları

YÜZ YÜZE EĞİTİM



2 gün



Max. 14 kişi

ONLINE EĞİTİM



2 gün



Max. 12 kişi



DİKSİYON & ETKİLİ KONUŞMA

Katılımcı Profili:

Profesyonel iş yaşantılarında çalışanlar, kendini her konuda çok daha iyi ifade etmek isteyenler, sosyal iletişim becerileri konularında farkındalık yaratmak isteyenler.

Amaç:

Bireylerin, akıcı ve anlaşılır konuşma ve etkili ifade becerileri, Türkçenin doğru ve güzel konuşulabilmesi, sesini topluluk önünde yapılan konuşmalarda etkili bir biçimde kullanabilmesi, zor durumlar karşısında yaratıcılığının devreye girebilmesi, drama yolu ile sosyal iletişim becerileri ve özgüven kazanılması konularında farkındalık yaratmak.

Programın Hedefleri:

- Akıcı ve anlaşılır konuşma ve etkili ifade becerilerini güçlendirmek.
- Türkçe Fonetik açısından seslerin doğru ve güzel söylenebilmesini sağlamak.
- Bireyin, sesini etkili bir biçimde kullanabilmesine, daha az ses yorgunluğu ile daha çok ses enerjisi sağlamalarına yardımcı olmak.
- Genel olarak sosyal iletişim becerileri konularında farkındalık yaratmak.
- Dinleyen / anlatan ilişkilerinin temeli ve çeşitleri üzerine simülasyon çalışmaları.

Uygulamalar:

- Doğaçlama Konuşmalar ve Çekimler
- Fonetik Alfabeti Çalışmaları
- Artikülasyon Çalışmaları
- Nefes Teknikleri
- Ses Teknikleri
- Tonalitenin Önemi ve Uygulamalı Çalışmaları
- Grup olarak ve/veya partnerli spontane çalışmalar.
- Ekip çalışmasının önemi ve uygulamalı çalışmaları.
- Gerginlik farkındalığı ve baş etme yöntemleri.
- Anlatan / dinleyen çalışması.

YÜZ YÜZE EĞİTİM



Min. 24 Hafta



Max. 20 kişi

ONLINE EĞİTİM



Min. 4 Gün/12 Saat



Max. 4 Hafta



Max. 12 kişi



İçerik:

Eğitim, Diksiyon ana ekseninde ve teorik konuların, pratik unsurlarla iç içe geçmesiyle yapılan doğaçlama çalışmalarını içerir:

DİKSİYON EĞİTİMİ İÇERİĞİ

Nefes

- Doğru nefes alma teknikleri
- Konuşurken heyecanı ve stresi kontrol edebilmek
- Diyafram nefesi egzersizleri
- Nefesle rahatlama egzersizleri

Ses

- Doğru telaffuz ve önemi Türkçenin yapısı ve Fonetik özellikleri
- Yazı dili ve konuşma dili arasındaki ayrımlar.
- Ünsüz ve ünlülerin doğru çıkarılış biçimleri ve kullanımı
- Tonlama, vurgulama, ulama, durak gibi konuşmaya ahenk ve özellik katan kurallar ve uygulamaları
- Tonalite kuralları ve önemi
- Ses Bükümleriyle metin analizi ve uygulaması
- Konuşma organları
- Boğumlanma (Articulation) alıştırmaları
- Akıcı ve anlaşılır konuşmanın sağlanması
- Metin çalışmaları
- Doğaçlama çalışmaları
- Vücutta Yolculuk (Rahatlama Egzersizi) Gerginlik farkındalığı ve baş etme yöntemleri.
- Empvizasyon, yaratıcılık amaçlı mimik egzersizleri
- Anlatan & Dinleyen ilişkisi ve simülasyonu
- Partner çalışması
 - Partneri gözlemlemek
 - Partneri dinlemek / Anlatmak
 - Partnerimizle iletişim kurmak



ETKİLİ SUNUM TEKNİKLERİ

Katılımcı Profili:

İş gereği topluluk önünde sunum yapan tüm çalışanlar.

Amaç:

Günümüz, sektör, departman, kıdem, mevkii ayırmaksızın bireylerin yaptıkları işler, geçirdikleri süreçler, aksiyon planları gibi pek çok vesile ile topluluk önünde sunum yapmayı gerektirmektedir. İster tek kişi, ister 10 kişi olsun, isterse de 100 kişi olsun, karşısında olduğu topluluk karşısında aslında her birey öncelikle kendini prezante eder. Bu eğitim bireyin kendini ve yaptığı işi doğru ve etkili ifade edebilmesini sağlayacak yöntemleri aktarmayı amaçlar.

Hedefler:

- Etkili sunum hazırlığı yapabilmek
 - Dinleyici konsantrasyonunu ayakta tutabilmek
 - Net ve akılda kalıcı mesajlar verebilmek
 - Yüksek konuşmacı performansı sağlamak
- İçin gerekli tüm teknik donanım ve bireysel becerilerin, zengin uygulamalar ve teorik aktarımlarla sağlanması hedeflenir.

İçerik ve Uygulamalar:

- Hazırlıklı Sunum Örnekleri
- Hazırlıksız Konuşma Doğaçlamaları
- Topluluk Karşısında Beden Dili
- Ses ve Nefes Teknikleri
- Sunumların Hazırlık Basamakları
- Sunumlarda Fark Yaratacak İpuçları

YÜZ YÜZE EĞİTİM



2 gün



Max. 11 kişi

ONLINE EĞİTİM



2 gün/8 Saat



Max. 12 kişi



SUNUMDA BEDEN DİLİ VE SAHNE KORKUSUNU YENMEK

Katılımcı Profili:

Profesyonel iş yaşantılarında, kendini her konuda çok daha iyi ifade etmek durumunda olan tüm çalışanlar.

Amaç:

Günümüz, sektör, departman, kıdem, mevkii ayırmaksızın bireylerin yaptıkları işler, geçirdikleri süreçler, aksiyon planları gibi pek çok vesile ile topluluk önünde sunum yapmayı gerektirmektedir. İster tek kişi, ister 10 kişi olsun, isterse de 100 kişi olsun, karşısında olduğu topluluk karşısında aslında her birey öncelikle kendini prezante eder. Bu eğitim bireyin kendini ve yaptığı işi doğru ve etkili ifade edebilmesini sağlayacak yöntemleri aktarmayı amaçlar.

Temel Hedefler:

Dinleyici konsantrasyonunu ayakta tutabilmek

Net ve akılda kalıcı mesajlar verebilmek

Yüksek konuşmacı performansı sağlamak için gerekli tüm teknik donanım ve bireysel becerilerin, zengin uygulamalar ve teorik aktarımlarla sağlanması hedeflenir.

İçerik ve Uygulamalar:

- Hazırlıklı Sunum Örnekleri
- Hazırlıksız Konuşma Doğaçlamaları
- Topluluk Karşısında Beden Dili
- Ses ve Nefes Teknikleri
- Sunumların Hazırlık Basamakları
- Sunumlarda Fark Yaratacak İpuçları

Programın Hedefleri:

Bireyin gündelik alışkanlıklarının dışında yapacağı bu yolculukta;

- Yaratıcılığın ve spontanlığın teşvik edilmesi yolu ile iş ve özel hayatta iletişim becerilerinde etkinlik ve esneklik kazandırılması
- Grup çalışmaları ile gözlem yeteneğinin kuvvetlendirilmesi, empati yetisinin kuvvetlendirilmesi
- Ses ve bedenin tanınması ile bireyin kendini etkili ve doğru ifade edebilmesi hedeflenir.
- Gerginlik farkındalığı ve gerginlikle baş etme yöntemlerinin uygulanması.

İçerik ve Uygulamalar:

Eğitim, drama ve diksiyon temelleri üzerine kurulu olarak teorik ve pratikte bu iki ana unsurun iç içe geçmesiyle yapılan doğaçlama çalışmalarının içerir:

Drama:

- İletişim Süreçleri
- Viola Spolin Egzersizleriyle Ekip ve Farkındalık Çalışmaları.
- Başkalarıyla İletişim için Analiz (Kazan-Kazan prensibi)
- Sahnede yürüyüş, duruş, beden dili
- Obje çalışması, soyut objelerle ve soyut mekanda denge çalışması.
- Gözlem çalışması
- Konsantrasyon çalışması
- Partner çalışması
 - Partneri gözlemlemek
 - Partner Dinleme / anlatmak
 - Partnerle kontakt kurmak.
- Empvizasyon, yaratıcılık amaçlı mimik egzersizleri
- Vücutta Yolculuk (Rahatlama Egzersizi)
- Anlatan & Dinleyen ilişkisi
- Hayal Gücünün Önemi ve Günlük Hayata Etkileri.



ŞİRKET İÇİ TİYATRO ÇALIŞMALARI

Oyunculuk ve drama eğitiminin donanımlarını, iş hayatında ihtiyaç duyulan, performans yükseltme ve kişisel gelişim eğitimleriyle birleştirmekte ve yeni eğitim modelleri geliştirmektedir.

- Yaratıcı, spontan, özgün ve kaliteli bakış açısıyla, başarılı ve mutlu çalışanlar yaratmak ve şirket başarısına katkı sağlamak için çalışmaktadır.
- “Biz’de Ben” metoduyla, eğlenceli geçen sürecin, kesin sonucunu yaratmak ve sergilemek hedefindedir.
- Yıllardır her kurumun “zaten” aldığı kişisel gelişim ve performans artırma eğitimlerinin yerine, daha aktif, yaratıcı, özgüvenli ve yüksek performanslı çalışanlar yaratmak için uygulama odaklı yeni eğitim modelleri üretir.
- Eğitim, başarı içindir. Başarı her zaman mutluluk verir. Çalışan birey, oyun duygusunun verdiği motivasyonla performansını maksimuma çıkarır ve hayattan zevk alan bireyler daha mutlu çalışır.

ŞİRKET İÇİ TİYATRO KULÜBÜ

Şirket çalışanlarınıza yıl boyunca;

- Takım Çalışması
- Ekip İçi Uyum
- Güzel ve Etkili Konuşma
- Beden Dili ve Etkili Kullanımı
- Sunum Teknikleri
- Özgüven ve Bireysel Farkındalık
- Stresle Baş Etme Yöntemleri
- Problem Çözme Becerisi
- Spontanlık ve Yaratıcılık
- Satış Teknikleri

“

Eğitimleri veriyorsunuz ve eğitimin geri dönüşünü alamıyor musunuz?

Gelin tüm eğitimleri tek bir potada birleştirelim!

Eğitimin, çalışan üzerindeki geri dönüşünü, kendi gözlerinizle izlediğiniz OYUN’da görün!

”

AMAÇ

- Şirketin her kademesinden çalışanının, eğlenceli ve eğitici bir üretime ortak olmaları
- Çalışanların üretim verimi için gereken tüm kişisel gelişim eğitimlerinin, drama yoluyla ve ortak üretim amacıyla verilmesi
- Çalışanın bireysel performansı için gerekli olan stresle baş etme yöntemlerini, takım çalışması içinde öğrenmesi ve bireysel farkındalık kazanması
- Çalışanın etkili iletişim yöntemlerini öğrenmesi ve problem çözme yetisini yaratıcılık yoluyla geliştirmesi
- Çalışanların sosyalleşme ihtiyaçlarıyla, bireysel donanımlarının artırılmasının aynı süreçte tamamlanması
- Çalışanlarda oluşacak bireysel ve toplu gelişimin, net bir sonuçla, herkesin gözü önünde ve coşkuyla sergilenmesi
- Çalışanın, kurumuna ve ekibine duyduğu bağlılıkla, iş motivasyonunun yükselmesi
- Kurumun, kendi dinamikleri sayesinde, sıfırdan var ettiği ve her tür toplantıda sunabileceği, özgün, kaliteli ve eğlenceli bir OYUN a sahip olması
- Kurumun, çalışanlarına verdiği önem ve eğitim algısındaki yenilik sayesinde prestij kazanması



STRESİNLE BARIŞ

Katılımcı Profili:

İş ve sosyal yaşantıda varlık gösteren "Stres" kaynaklarının, sağlıklarına ve iş yaşamlarındaki performanslarına olumsuz etkilerini hisseden tüm çalışanlar.

Amaç:

Stresin hayatımızda belli bir oranda olmasının aslında bir yaşam enerjisi olarak kabul edebilmek, stres içeren durumlara olumlu taraflarından bakmaya çalışarak durumlar yerine kendi bakış açılarımızı değiştirmeye çalışmak adına bir "farkındalık" yaratmak.

Hedefler:

Farkındalıklarımızı arttırmak yoluyla gerçek stres tanımına ulaşmak, stresin enerjisini olumlu yönde kullanma yöntemlerini paylaşmak adına strese neden olan durumların ve fiziksel, duygusal, davranışsal ve zihinsel olumsuzlukların incelenmesi, stresi farklı biçimlerde görebilmenin yollarının değerlendirilmesinin ardından, genel bir reçete aramak yerine durumlara bakış açılarımızı değiştirerek kişisel algılamaya göre oluşan strese karşı, kendi reçetelerimizi üretebilmek ve bir alternatif yolu olarak da Diyafram Nefesi Tekniklerinin hayata geçirilmesi hedeflenir.

İçerik ve Uygulamalar:

- Stres tehlikesi içeren durumları tanımlama grup çalışması
- İçsel yolculuk ile kişisel farkındalık
- Stres tanımı bireysel çalışma
- Performans ve stres ilişkisi
- Düzenek nasıl işliyor?
- Uzun süreli - kısa süreli stres
- İnsanın kendine ve başkalarına dair tutumu
- Stresin temeli bireysel tuzaklarımız
- Tuzaklarımızın ve stresle bağlantısı
- Stresle başa çıkma teknikleri
- Nefes teknikleri ile rahatlama

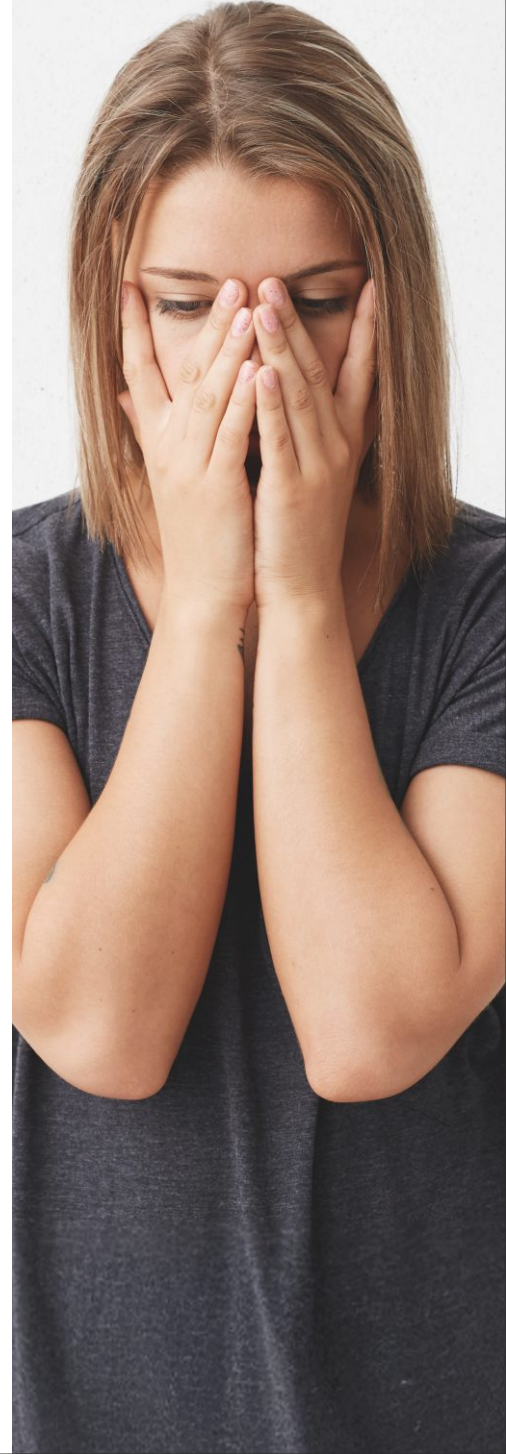
YÜZ YÜZE EĞİTİM



1 gün



Max. 15 kişi



İLETİŞİM-BECERİ EĞİTİMLERİNDE STANDART/SİMÜLE SATIŞ TEMSİLCİ UYGULAMASI

Katılımcı Profili:

Profesyonel iş yaşantılarında, kendini her konuda çok daha iyi ifade etmek durumunda olan tüm çalışanlar.

Amaç:

Toplumda karşılıklı ilişki içindeki tüm bireyler gibi müşteriler de satış temsilcilerine yönelik olumlu ve olumsuz bir takım tutum içindedirler.

Müşterilerin satış temsilcilerine yönelik tutumlarının olumlu ya da olumsuz olmasını belirleyen faktörlerden birisi temsilcinin satış tarzlarıdır.

Müşterilerin olumsuz bir tutuma sahip olmalarına aşağıdaki faktörler neden olabilmektedir.

- Temsilcinin aldıkları yetersiz, ezbere ve sadece satışa dönük bilgi,
- Ürünlerini tanıtmak için kullandıkları agresif satış teknikleri,
- Müşteri & temsilci yaşı, deneyimi,
- Müşterilerin Temsilcilere yönelik olumlu bir tutum kazanmalarında aşağıdaki faktörler etkin bir öneme sahiptir.
- Temsilcinin; müşterinin isteklerini, beklentilerini ve ihtiyaçlarını anlayıp, bu ihtiyaçlara uygun çözümler önerebilmesine,
- Temsilcinin;; ilişkilerinde güvenilir ve dürüst olabilmesine,
- Temsilcinin verdiği bilgilerin rahat ve teknik olmasından ziyade bilgilerin içtenlikle verilmesine,
- Temsilcinin; tavsiye ve davranışlarında ölçülü olmasına,
- Temsilcinin; verdiği bilgilerin güvenilirliği, doğruluğu, kabul edilebilirliği, etkililiği,
- Temsilcinin; doğru amaç belirlemelerine ve buna uygun iletişim kurmasına;
- Zaman yönetimine,

İletişim Becerilerinin Çeşitlendirilmesi ve Geliştirilmesi

Uygulama farklı senaryo ve drama yoluyla; temel mesleksi becerilerin geliştirilmesini, öğrenilen becerilerin uygulanmasını ve deneyimlemeyi amaç edinmektedir.

Böylelikle katılımcıların, kazandıkları becerileri her uygulamada yeniden gözden geçirebilme, davranış ve tutumlarını sorgulayabilme, yeni beceriler ekleyebilme, daha karmaşık durumlar için hazırlık yapabilme, her uygulamada bir adım daha ileri gidebilme olanağının sağlanmasına çalışılır.

“Simültane Temsilci” uygulaması; bilgi ve beceride güncellik , Temsilci – Müşteri ilişkisini iyileştirmek, dürüstlük, güvenilirlik ve iyi meslektaş ilişkisini sağlamayı amaçlar.

ONLINE EĞİTİM



4 gün/18 Saat



Max. 12 kişi



Amaç ve Hedefler:

- Yaratıcılığın ve spontanlığın teşvik edilmesi yolu ile iletişim becerilerinde etkinlik ve esneklik kazandırılması,
- Eğitim becerilerinin ve mesleğe olan ilginin arttırılması,
- Müşterilerle diyalog ve temasta yol gösterici olabilmek,
- Müşteri-Temsilci ilişkisi konusunda tecrübe kazanmak,
- Temsilcinin de kendini bir müşteri gibi hissetmesini sağlamak,
- Günümüz koşullarında 5 dakika ve altında Müşteri-Temsilci görüşmesini deneyimlemek,
- Senaryo çeşitliliği ve gerçekliğin profesyonelce sağlanması,
- Farklı durumlar karşısında tepki verme becerisi ,
- Zor ve anlaşılamayan müşteri taleplerinin en gerçekçi düzeyde simültane edilmesi,
- Öğrenilen beceriler dizisini davranışa dönüştürebilmek,
- Yapılan simülasyon çalışmalarıyla gerçekte yaşanabilecek kötü bir deneyimin önüne geçilmesi,
- Özgüven ve kararlılığın sağlanması,
- Özel eğitim yöntemlerinin geliştirilmesine olanak sağlamak,
- Grup çalışmaları ile gözlem yeteneğinin ve empati yetisinin kuvvetlendirilmesi,
- Ses ve beden tanınması ile bireyin kendini etkili ve doğru ifade edebilmesi,
- Gerginlik farkındalığı ve gerginlikle baş etme yöntemlerinin uygulanması.

İÇERİK:

Eğitim; drama ve diksiyon temelleri üzerine kurulu olarak teorik ve pratikte bu iki ana unsurun iç içe geçmesiyle yapılan uygulama ve doğaçlama çalışmalarını içerir:

UYGULAMALAR:

Eğitim (Teorik Konu Anlatımı, Bedensel Egzersizler)
Simülasyon
Geri Bildirim
Değerlendirme

TEMEL EĞİTİM PROGRAMI:

(Maximum 12 kişi ve Minimum 18 Saatlik Eğitimi İçermektedir)

- Beden Dili ve Gerginlikle Baş Etme Yöntem ve Egzersizleri,
- Vücutta Yolculuk (Nefes, Ses, Artikülasyon, Rahatlama Egzersizleri, Stresle Baş Etme Yöntemleri)
- Arkatipsel Anlatan - Dinleyen ilişkisinin Çeşitleri ve Uygulamaları,
- "Standart Temsilci" Simülasyonlarının Uygulanması,
- İletişim Süreçleri ve Partner Çalışması,
 - Partneri Gözlemlemek
 - Partner Dinlemek / Anlatmak
 - Partnerle İlişki Kurmak.
- Açık ve Kapalı Dinleme Biçimlerine Yönelik Uygulamalar,
- Doğru, Uygulanabilir Amaçlar Belirleme,
- Amaçların Önündeki Engelleri Anlamak ve Aşmak;
- Zihinsel Engeller, Fiziksel Engeller, Kişisel Engeller,
- Güzel ve Etkili Konuşma: Vurgu, Durak, Tonalite Kuralları ve Sunum Uygulamaları,
- Viola Spolin Egzersizleriyle Ekip ve Farkındalık Çalışmaları.
- Empvizasyon, Yaratıcılık Amaçlı Jest Egzersizleri
- Özgüven ve Bireysel Farkındalık, Konsantrasyon Çalışması
- Spontanlık ve Yaratıcılık
- Işın Yayma ve Konuşmada Almak – Vermek – Paylaşmak
- Hayal Gücü ve Fiziksel Artikülasyon

TAKIM OYUNU

İYİ BİR TAKIM VE İYİ BİR TAKIM OYUNCUSU OLABİLMEK

Amaç:

Başarılı kurumlar başarılı takım oyuncularından oluşur.

Başarıyı oluşturan elementler ise, güven, motivasyon, işbirliği ve net hedeflerdir.

Bu eğitimle, rekabetin önemli bir itici güç olduğu günümüzde, kurumların, her süreçte, başarıyı sağlayacak bu elementler için Takım Oyununu doğru yapılandırmaları ve doğru rol almaları konusunda Drama teknikleri kullanılarak farkındalık amaçlanır. Bu amaçla bireyler;

- Takım içi iletişimi engelleyen faktörleri anlar ve bunları ortadan kaldırmayı öğrenirler.
- Karar alma ve problem çözmenin farkını ayırt ederek ikisi için de uygulanacak farklı yöntemleri öğrenirler.
- Çatışma nedenlerini saptamayı ve çatışmaları çözmeyi öğrenirler.

Hedefler:

- Bireyin iç ve dış müşterileriyle ilişkisinde olduğu kadar bireysel bakış açısında da farkındalık yaratmak için gerekli teorik bilgilerin, kalıcılığının ve uygulamaya geçişinin kolaylığının da sağlanması gereğiyle çokça Drama oyunu/egzersizi ile hayata geçirilmesinin sağlanması.
- Her bireye kendi değerlerinin ve diğer bireylerin değerlerini keşfetmesinin fırsatının sunulması ve bunlarla kurum değerleri arasında bir bağ oluşturulmasının sağlanması
- Varılan sonuçların, bütünsel performansa etki etmesinin sağlanması.

İçerik ve Uygulamalar:

Katılımcı sayısı ve belirlenen hedefler doğrultusunda içerik ve uygulamalar taleplerinizle şekillenecektir.

YÜZ YÜZE EĞİTİM



Yapılan görüşmeler ile grubun ihtiyacına göre değişkenlik gösterir.



8-100 kişi



MÜŞTERİMİ TANIYORUM & SATIŞIMI YÖNETİYORUM

Katılımcı Profili:

Satış yapan çalışanlar

Amaç:

Satış yapan ekiplerin satışta başarı sağlayan temel unsurları ele almalarını ve satış hacmini önemli ölçüde artıracak teknik yöntemleri uygulamalı olarak paylaşmak. Başarılı bir satış süreci içinde uygulanması gereken yöntemleri ve geliştirilmesi gereken becerileri kazanmak ve müşteriye yönetebilmek.

İçerik:

- Satışta mükemmellik hedefleri nelerdir?
- Satış stiliniz, güçlü ve gelişmeye açık yanların keşfi
- Satışta kilit beceriler
- Müşteri ihtiyaçlarını belirleme
- Soru sorma tekniklerini kullanabilme
- Dinleme teknikleri
- Ürün ve hizmetin avantajlarını ve faydalarını müşteri ihtiyaçları ile ilişkilendirme
- Satış sürecinde 4 aşama
- İtirazları Karşılama ve İkna

YÜZ YÜZE EĞİTİM



2 gün



Max. 12 kişi



ÇATIŞMA YÖNETİMİ

Katılımcı Profili:

İş hayatında karşılaştığı çatışma durumlarını anlamak ve yönetmek isteyen yönetici ve çalışanlar.

Amaç:

Her ilişki içerisinde çeşitli anlaşmazlıklar, farklı çıkarlar ve çatışmalar barındırır, çünkü insanların hedefleri, bu hedeflere ulaşırken izledikleri yollar, beklentileri ve bireysel ihtiyaçları birbirinden farklıdır. Önemli olan bu tip farklılıklardan kaynaklanan uyuşmazlıkları çözmek, çatışmaları yönetme becerisini geliştirmek ve kazan-kazan ortamının yaratılmasına katkıda bulunacak davranışları ortaya çıkarmaktır.

İçerik:

- Çatışma nedir?
- Neden çatışıyoruz?
- Çatışmalardaki davranış tarzları
 - 1.Kaçınma
 - 2.Güç Kullanma
 - 3.Uyma
 - 4.Uzlaşma
 - 5.İşbirliği
- Hangi durumlarda hangi davranış tarzlarını kullanıyoruz?
- Karşımızdaki kişiyi analiz etmek
- Olumsuz duygulara yol açan davranışları tanıma
- Çatışma yönetim teknikleri
- Zor durumlarla ve kişiliklerle başa çıkmak
- Kazan / Kazan yaklaşımını benimseme

YÜZ YÜZE EĞİTİM



2 gün



Max. 12 kişi

ETKİLİ MÜZAKERE TEKNİKLERİ

Katılımcı Profili:

Satın alma ve satış yöneticileri ile satış ekipleri

Amaç:

3. partilerle görüşmelerde bulunan çalışanlarının müzakere becerilerini geliştirerek iş süreçlerinin iyileşmesine yardımcı olmak.

Müzakere tekniklerini geliştirme yöntemlerini katılımcılara benimsetmek,

Teorik müzakere tekniklerinin örnekleme yoluyla pratik hayata geçişini sağlamak,

Karşılıklı çıkarların belirlenmesinin önemini vurgulamak,

Müzakere kriterlerinin belirlenmesine yardımcı olmak,

Müzakere yönetiminde kişiliklere göre farklı yaklaşımı prensipler halinde benimsetmek,

Karşı taraftan gelebilecek itirazlar karşısında yapılabilecekleri göstermek,

Katılımcıları strateji ve taktik ayrımı konusunda bilinçlendirmek

İçerik:

- Karşı tarafla güvene dayanan bir ilişki kurmak
- Dostça bir iş ortamı oluşturabilmek
- İş konusunda sert, insani ilişkilerde yumuşak olmak
- Durumlara değil, ihtiyaçlara odaklanmak
- Anahtar bilgiyi edinmek
- Karşılıklı olarak ayrıcalık ve tavizlerde dengeli olmak
- Her iki tarafında kazanmasını sağlayacak yeni seçenekler aramak
- Anlaşmazlıkları ve olumsuz duyguları olumluya çevirebilmek
- Konuyu ne zaman ve nasıl kapatacağını bilmek
- Vücut dilini doğru kullanmak
- Etkili göz kontağı kurmak
- Karşı tarafa ayna tutmak
- Açık ve vurucu konuşmak

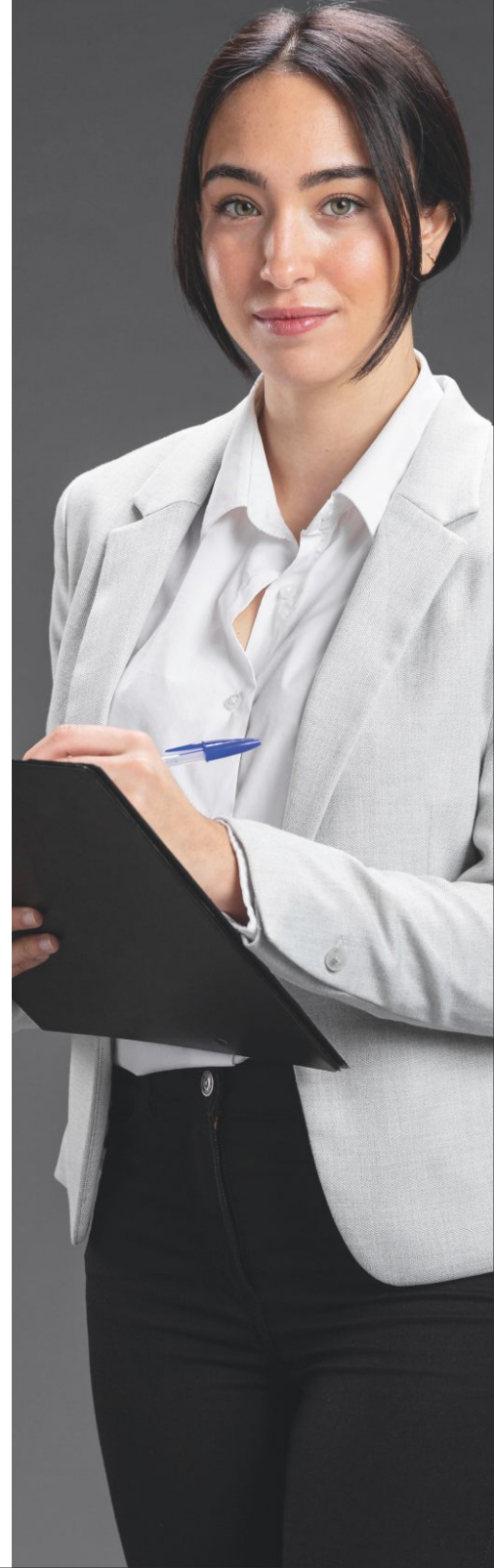
YÜZ YÜZE EĞİTİM

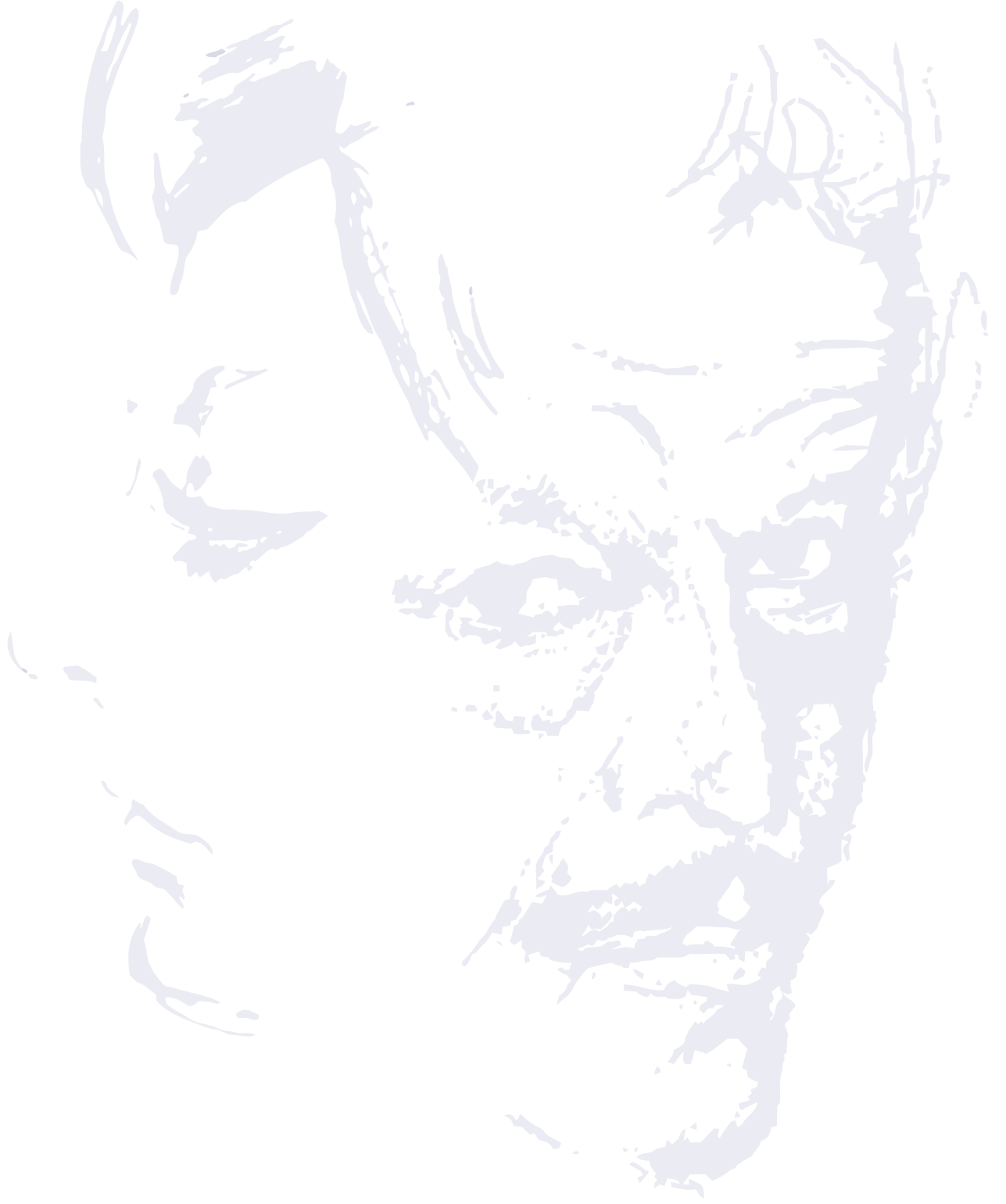


2 gün



12 kişi





—25.yıl— SAKM

SADRI ALIŞIK AKADEMİ İSTANBUL

Ağahamam Cad. Ağa Han No:1 Kat: 2-4-5 Cihangir - İSTANBUL
Tel: 0212 249 03 73-78-79 - 0212 244 82 81 - 0212 244 67 36

SADRI ALIŞIK AKADEMİ ANKARA

Maltepe Mah. Ş. Daniş Tunalgil Sk. No:3 Demirtepe, Çankaya / ANKARA
Tel: 0312 230 20 35-36 - 0533 598 95 07 - 0533 598 70 32