

# Eğitim Katalođu 2018



# akademi

- Finansçı Olmayanlar için Finans Eğitimi
- Profesyonel Satışın Temelleri
- Takım Çalışması ve Problem Çözme Teknikleri
- Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi
- Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi



## Finansçı Olmayanlar için Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri  
Takım Çalışması ve Problem  
Çözme Teknikleri  
Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi  
Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi



### Eğitimin Amacı:

Bu eğitim, direkt finans yönetimi ile ilgili olmasa da finansal okur yazarlığının geliştirilmesi ve şirketin sonuçlarına yansiyacak kendi alanlarındaki aldıkları kararların ve hareketlerinin mali tablolar içindeki yerinin bütünsel olarak gözlemlenebilmesini amaçlar.

### Hedeflenen Yetkinlikler :

- Alınan kararların şirketin mali tablolarına etkisi
- Finansal işlemlerin yansıtıldığı tabloların yorumlanması, analizi ve uygulamaları

### Eğitimin İçeriği :

Eğitime katılanlar;

- Muhasebe ile ilgili genel bilgiler
- Mali tablolar
- Mali Tabloların tanımları, amaçları ve işlevleri
- Nakit Akım Tablosu
- Finansal Analiz (Özet)
- Temel Performans Göstergeleri (KPI's)

Konularında bilgi sahibi olacaklardır.



**Eğitimin Süresi :** 2 gün

**Eğitmen :** Faik Başar



Finansçı Olmayanlar için  
Finans Eğitimi

## Profesyonel Satışın Temelleri

Takım Çalışması ve Problem  
Çözme Teknikleri

Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi

Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi



### Eğitimin Amacı :

Profesyonel satışın insan odaklı süreçlerini öğrenmek ve temel satış becerileri kazanmak .



### Hedeflenen Yetkinlikler :

- Satış becerilerinde artış
- İnsan ilişkilerinde farkındalık
- Standart satış yaklaşımı



### Eğitimin İçeriği :

- Satışta Performans
  - Bilgi, beceri, tutum
  - Olumlu ve olumsuz tutum
  - Öğrenen ve yargılayan zihniyet
- İnsanlarla bağ kurma
  - İhtiyaçlar ve değerler
  - Kişilik renkleri
  - SDS (Sor, Dinle, Söyle)
  - Davranış tarzlarımız
- Değer Odaklı Satış
- Satış Modeli
  - Bilgi al
  - Resmi göster
  - İstek uyandır
  - Sonuçlandır
  - Aksiyon al

**Eğitimin Süresi :** 2 gün

**Eğitmen :** Esat Koçager



Finansçı Olmayanlar için

Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri

## **Takım Çalışması ve Problem Çözme Teknikleri**

Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi

Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi



### **Eğitimin Amacı**

Bu eğitim, Takım ve takım çalışması kavramlarını oturtturarak, katılımcıların takım çalışması ve problem çözme becerilerini uygulamalarla desteklemek amacı ile verilir.

### **Hedeflenen Yetkinlikler :**

- Takım çalışması bilinci
- Takım çalışmasının katkıları
- Problem çözme teknikleri ve etkin kullanımı
- Yaratıcı düşünme yeteneğinin kazandırılması

### **Eğitimin İçeriği :**

- Problem çözme teknikleri ve uygulamaları
- Takım çalışması



**Eğitimin Süresi :** 2 gün

**Eğitmen :** Ahmet Koral



Finansçı Olmayanlar için  
Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri  
Takım Çalışması ve Problem  
Çözme Teknikleri

**Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi**

Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi



### Eğitimin Amacı

Bu eğitim programı satıştan sorumlu personelin müşteriye yapacağı sunumların oluşturulması ve icra edilmesi konusundaki beceri ve yaratıcılıklarını desteklemeyi amaçlayan bir eğitimidir.

### Hedeflenen Yetkinlikler :

- Etkili sunum hazırlama
- İz bırakan eğitimci-sunucu haline gelmek
- Topluluğa hitap etmek
- Topluluğu kontrol altında tutabilmek
- Konuşma ve ikna yeteneğini geliştirmek

### Eğitimin İçeriği :

Eğitime katılanlar;

- Sunum hazırlama
- Yetişkin eğitimi
- Topluluğa hitap etme
- Topluluğu idare etme
- Soruları cevaplama
- İnteraktif eğitim

konularında uygulama ağırlıklı eğitim olarak bu konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirme imkanına kavuşurlar.



**Eğitimin Süresi** : 2 gün

**Eğitmen** : Ahmet Koral



Finansçı Olmayanlar için

Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri

Takım Çalışması ve Problem

Çözme Teknikleri

Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi

**Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi**



### Eğitimin Amacı

Bu eğitim ile; müşteri ilişkileri, müşteri deneyimi, müşteri yaklaşımları ve takım çalışması konularında katılımcıların bilgilendirilmesi, örnek ve iyi uygulamalara hakim olması ve eğitimde rol model uygulamalarla edindiği becerileri kendi iş süreçlerine yansıtabilmesi amaçlanmaktadır.



### Hedeflenen Yetkinlikler :

- Müşteri odaklılık,
- Müşteri trafiğini arttırmak yöntemlerine hakim olmak,
- Müşteri deneyimi yönetimi,
- Satış öncesi ve sonrası hizmetleri yönetim becerisi

### Eğitimin İçeriği :

Eğitime katılanlara;

- Müşteri kimdir
- Müşteri beklentileri nelerdir
- Müşteri ilişkileri yönetimi
- Ana hedef ve başarının anahtarı
- Müşteri memnuniyeti neden önemli
- Müşteri memnuniyetini etkileyen süreçler
- Personel/mağaza yönetimi
- Hizmet sürecinde beklentiler

konularında bilgilendirmeler verilerek CRM çalışmalarında katkı sağlanır.



**Eğitimin Süresi :** 1 gün

**Eğitmen :** Turhan Acar