



## Kurumsal Gelişim Eğitim Kataloğu



## Yıldızların Ateşiyile Yeni Mumlar Yakıyoruz

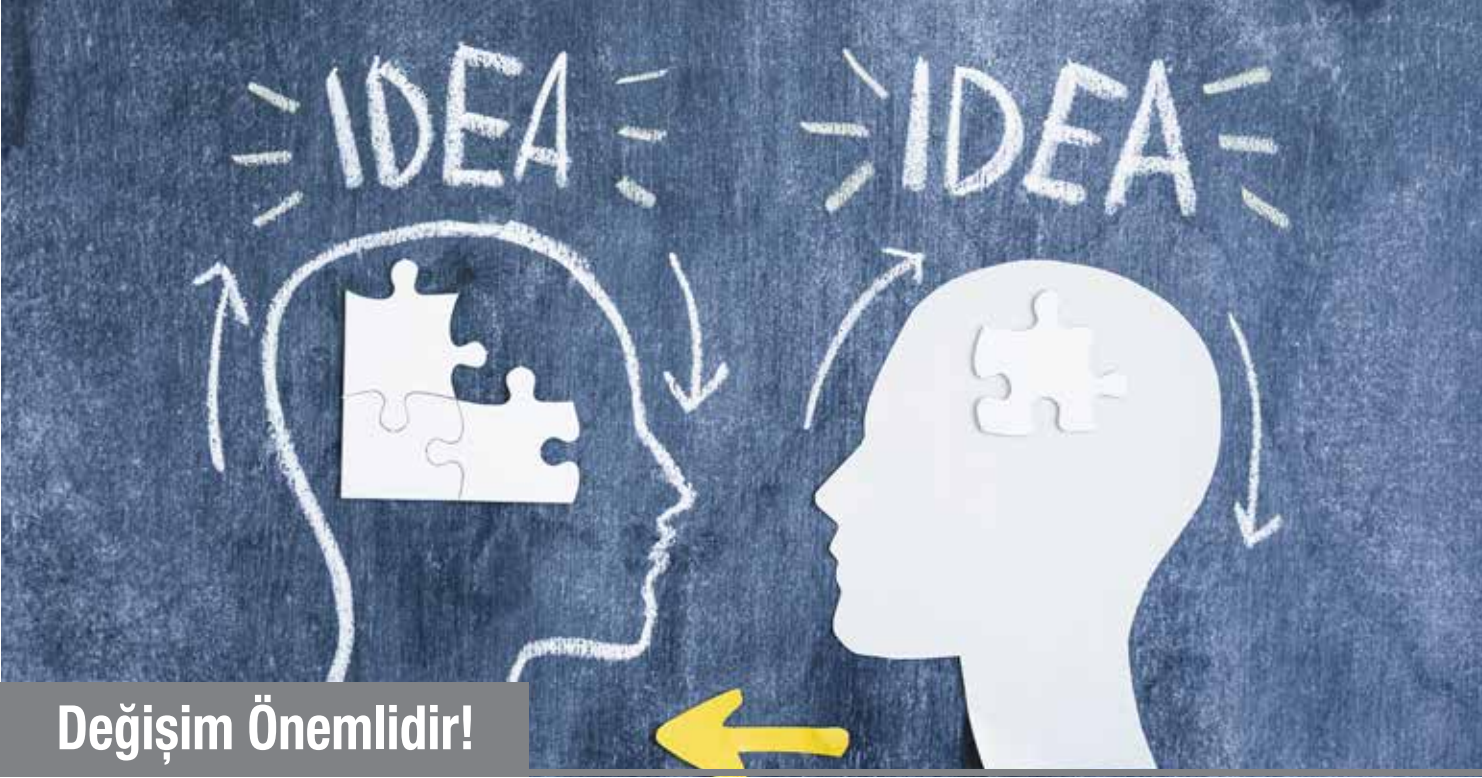
Arkeon Danışmanlık, Sabancı Holding şirketlerinde 18 yıl olmak üzere toplamda 26 yılı aşkın süreyle farklı şirket, görev ve coğrafyada global tecrübe kazanan Ayhan Dayoğlu tarafından 2016 yılında kurulmuştur.

Arkeon, müşterilerinin performanslarında kalıcı iyileştirmeler yapmasına ve hedeflerini gerçekleştirmesine yardım yardımcı olur. Bu bağlamda zorlu iş hayatı içinde bizzat yaşanarak kazanılan tecrübeler ışığında hazırlanan İşlevsel, uygulanabilir, gelir arttıran ve bilimsel temellere oturan Arkeon Eğitim Programı her seviyedeki çalışan için eşsiz deneyimi ilk ağızdan dinleme olanağı sunar.



## 21.Yüzyılda Satış Kanalı Yönetimi

21'inci yüzyılda, değişimin gerekliliğinden çok süreklı değişim ve dönüşümün nasıl sağlayacağı önemli hale gelmiştir. Çağımızda, küreselleşmenin neden olduğu hızlı rekabet ortamında yerleşen diğer bir gerçek olgu ise değişim ile gelişim yönetimini kavrayamayan, stratejilerini yenilemeyen ve hatta tehdit olarak algılayan organizasyonların yaşama şanslarının bulunmadığıdır. Bu eğitim, katılımcıların 21.Yüzyıl öncesi ve sonrası yönetim tekniklerinin farkını anlamalarına, VUCA 1.0 & VUCA 2.0 & Türbülans ve Kaos ortamlarına uygun tavır geliştirmelerine, yönettikleri satış kanallarını süreklı değişim ortamında nasıl dönüştüreceklarini planlamalarına yardımcı olur.



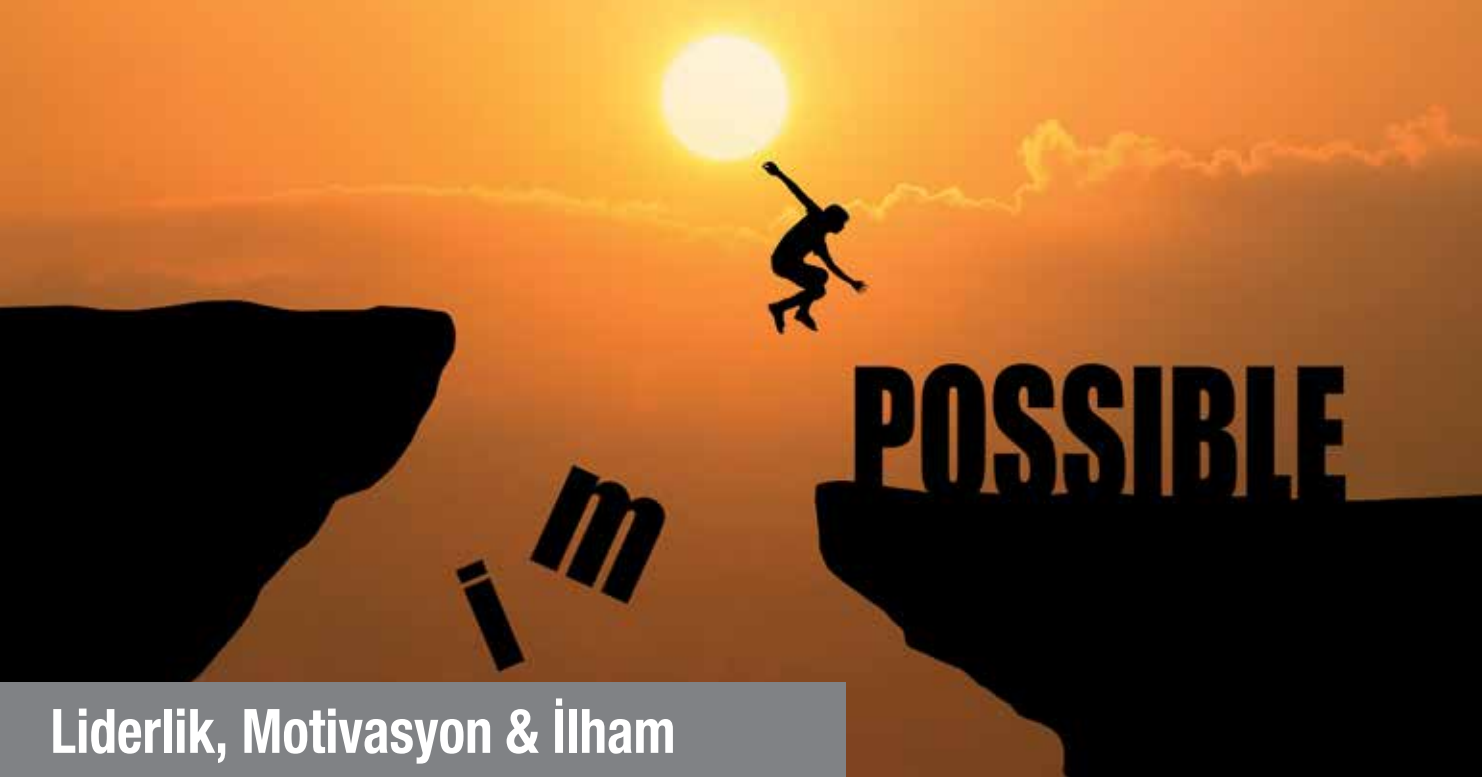
## Değişim Önemlidir!

Değişim sırasında patron, genel müdür ya da sıradan bir çalışan olmanızın önemi yok. Pozisyonunuz ne olursa olsun değişim herkesi etkiler. Değişimle uğraşırken, insanlar öncelikle kendi düşüncelerini, duygularını ve davranışlarını ele almalıdır. Kurumsal değişimi ele alan bir sürü kitap ve eğitim programı var. “Değişim Önemlidir” eğitimi, değişim sırasında insanların ne hissettiğine odaklanır. Katılımcılara, karşılaştıkları değişimin etkisi hakkında bakış açısı kazanmalarına ve geçiş süresi boyunca kendilerine yol gösterecek bir anlayış geliştirmelerine yardımcı olacak mantıksal bir çerçeve sunar. Bu eğitimin amacı, kişisel farkındalık ve değerlendirme yöntem ve teknikleri sunarak değişimin dalgalı ve zorlu şartlarına karşılık vermesi için katılımcıların sorumluluk almalarına yardımcı olmaktır.



## Yaratıcı Problem Çözme ve Karar Verme

Son derece interaktif bu eğitim farklı yaratıcı çözüm üretme ve karar verme tekniklerini sunar. Katılımcılar, bir problemi analiz etmek, yaratıcı çözümler üretmek ve hangi çözümün ihtiyaçlarına en yakın şekilde uyduğuna karar vermek için gereken becerileri geliştirirler. Yeni araç ve teknikleri uyguladıktan sonra, katılımcılar öğrendiklerini ilginç bir vaka çalışması üzerinde pekiştirir. Bu eğitim çözümlerin net olmadığı yerlerde sorun çözmek, yaratıcı fikir üretmek ve karar verme yetkinliklerini geliştirmek isteyen çalışanlara günlük iş hayatlarında uygulanabilir yaklaşımları ile yardımcı olur.



## Liderlik, Motivasyon & İlham

Mükemmel liderler, vizyonlarını tutkuyla paylaşma, takipçilerini amaç ve zorlu görevler için motive etme ve inanılmaz sonuçlar elde etmek için ilham verip meydan okuma yeteneğini geliştirme yetkinliğine sahiptirler. Bu eğitim programı, katılımcıların etkili liderliğin başarı faktörlerini keşfederek, takipçilerini olağanüstü şeyler elde etmek için bir araya getirmesine, motive etmesine, onlara enerji ve ilham vermesine yardımcı olacak; kendilerinin ve takipçilerinin potansiyelini en iyi şekilde ortaya çıkaracak bir lider olmaları için destekler.



## Ekip Yönetimi

Eğlenceli, uygulamalı aktivitelerle dolu bu programda katılımcılar yeni yöneticiler için gerekli olan dört temel yönetim ilkesini öğrenir. Eğitimde katılımcılar net hedefler koymak ve izlemek, motive etmek, durumsal liderlik gibi birçok temel yönetim kavramını eğlenceli uygulamalar ile pekiştirir.

Katılımcılar ayrıca öğrendiklerini toparlamak ve pekiştirmek için fiili canlandırma uygulaması yapar.



## Yönetimde Stratejik Yaklaşımlar

Stratejik yönetim, şirketin amaçlarına ulaşmasını sağlayacak çok taraflı kararların incelenmesi, hazırlanması ve uygulanmasını hedefleyen bilim ve sanattır. Stratejik yönetim, şirketin yönetim, pazarlama, finans, muhasebe, üretim, kontrol, araştırma ve geliştirme ve bilgi işleme sistemlerini uyum içinde çalıştırarak organizasyonun başarılı olmasını amaçlar. Stratejik yönetim bir süreçtir. Şirket ulaşmak istediği hedefleri, amaçları belirler, onlara ne ölçüde ulaşmak istediğini ne zaman ulaşmak istediğine karar verir ve bunu başarmak için kullanması gereken kaynakları bulur. Bu eğitim programı, katılımcıların stratejik yönetim kavramını anlamalarına, iç ve dış çevre analizi yapmak için kullanılan yöntemleri uygulamalar ile öğrenmelerine ve etkili dönüşüm stratejisi geliştirmelerine yardım eder.





## Süreçlerle Yönetim

Fonksiyonel yönetim anlayışının temeli, iş bölümü ve hiyerarşidir. Oysa gerçekte iş, bir bütündür ve hiyerarşilere göre tasarlanmamıştır. İş, belli sonuçları elde etmek amacıyla bir araya gelen, birbirini takip eden yatayda ilerleyen faaliyetlerin bütünüdür. Hiyerarşik yapı ve fonksiyonel bölünme işin, doğal akışını engelleyici niteliktedir. Bu eğitim katılımcıların dikey fonksiyon yaklaşımı ile süreçlerle yönetim arasındaki farkı kavramasına, süreçlerin organizasyona ve paydaşlarına etkisini anlamasına ve başarılı süreç dizaynının temel unsurlarını öğrenmesine yardımcı olur.



## Temel Pazarlama İlkeleri

Bu eğitim programı, katılımcıların bir tüketici gibi düşünmekten daha çok pazarlamacı gibi düşünmeye geçmesine yardımcı olur. Eğitimde, pazar araştırmasından başlayarak pazarlama stratejisi ile planını bir araya getiren pazarlama süreci net olarak çizilir ve bu süreç için gerekli etkenler adım adım anlatılır. Temel pazarlama kavramları tartışmalar, örnekler ve etkinlikler ile açıklanır. Katılımcılar eğitimde teknoloji, sosyal medya ve internetteki gelişmelerin pazarlamaya olan olağanüstü etkisini keşfeder.

# STAR RATING



## Vizyon, Enerji ve Tutku ile Müşteri Hizmetleri

Müşteri odaklı yaklaşım ile müşterilerinizi öncelikler listenizin en üstünde yerleştirirsiniz. Müşterilerinizi işinizin merkezine koyduğunuzda, müşterilerinizi hizmet kültürünüzün bir parçası haline getirirsiniz. Bu yaklaşım eğitimin programının çekirdek kavramıdır. Katılımcılar, müşterileriyle güçlü bağ kuran, yüksek gayret ve sorumluluk ile birinci sınıf hizmet sunan esnek ve ilham verici iletişimciler olacaktır.



## Profesyonel Satış Becerileri

Bu iki günlük kapsamlı satış eğitim programında katılımcılar etkili bir satış elemanı için gereken beceri ve bakış açısını keşfederler. Birçok satış elemanı sıkça fazla konuşma tuzağına düşer. Müşterilerine ürün & hizmetlerinin tüm özelliklerini veya faydalarını veya şirketlerinin ne kadar iyi olduğunu söylemez. Ama bu satış için iyi bir yaklaşım değildir. Bu eğitimde, katılımcılar müşteri ihtiyaçlarını ortaya çıkarmak ve mesajlarını ihtiyaca uygun ayarlamak için doğru sorular ile satış görüşmesini nasıl kontrol edeceklerini öğrenirler. Soru sorma yaklaşımı müşteri ihtiyaçlarını anlamak, sorunları ortaya çıkarmak ve müşterinin fark etmediği problemi fark edip bunun göz ardı edilemeyecek kadar büyük olduğunu anlamasına yardımcı olan teknikleri kapsar. Ayrıca birçok satış temsilcisi, bazı müşterilerde çalışan ancak bazılarında çalışmayan sınırlı satış tarzına sahiptir. Örneğin; bazen müşterilerle arkadaş olma stratejisini kullanırlar. Bu strateji bazen işe yarar ama bu yaklaşımı beğenmeyen müşteriler de vardır. Bu eğitimde katılımcılar alıcıların farklı kişilik tiplerini göz önünde bulundurup satış stilini müşterinin kişiliğine uygun şekilde değiştirmenin daha fazla satış yapmasına nasıl yardımcı olacağını öğrenirler.



## Satış Yönetimi

Başarılı bir satış yöneticisinin görevi, ekibine gelişmesi ve tam potansiyeline ulaşması için net bir yön çizerek destek sağlamaktır. Satış yöneticileri genellikle başarılı bir satış kariyerinden sonra yönetici pozisyonuna terfi eder. Ancak, başarılı bir satış müdürü olmak için gereken beceriler, başarılı bir satış temsilcisinin becerisinden oldukça farklıdır. Birçok satış elemanının satış müdürü pozisyonunda terfi ettikten sonra başarısız olmasının sebebi budur. Bu son derece interaktif programı tamamladıktan sonra, katılımcılar başarılı bir satış yöneticisinin sorumluluklarını ve satış temsilcisi rolünden farkını anlar. Katılımcılar, satış ekibini mükemmelliğe motive edecek temel liderlik becerilerini keşfeder. Ayrıca, katılımcılar satış tahmini, planlama ve izleme gibi özel satış yönetimi becerilerini öğrenir.



ARKEON DANIŞMANLIK L.T.D

Kanlıca Mahallesi, Hacı Muhittin Sokak KardeŐler Apt. No:48/1 34810  
Beykoz-Istanbul / TŒrkiye



+90 216 425 25 28



[www.arkeondanismanlik.com.tr](http://www.arkeondanismanlik.com.tr)



[info@arkeondanismanlik.com.tr](mailto:info@arkeondanismanlik.com.tr)