

Umayca Eğitim
ve Danışmanlık
Ltd. Şti.

Umayca



Öğrenme
Çözümleri
Katalođu
2025

İhtiyaca ve Hedefe Uygun Öğrenme Çözümleri

Biz Kimiz?



UMAYCA olarak, öğrenmeyi kolaylaştıracak, keyifli hale getirecek ve sürdürülebilir şekilde davranışa yansıtacak öğrenme programları tasarlayıp sunma amacı ile yola çıktık.

İki iyi dost el ele verip, sürekli gelişim hedefleyerek bilgi ve birikimlerimizi paylaşmaya, farkındalık ve etki yaratmaya, fayda sağlamaya, öğretirken öğrenmeye ve bu yolu beraber yürüdüklerimizle büyümeye gönül verdik.

Umutla

Mutlulukla

Akışta Kalarak

Yaratıcılıkla

Cesaretle

Azimle

Hülya Eraslan

Kurucu Ortak
Eğitmen/Koç/Mentor

Ümran Çoruhlu

Kurucu Ortak
Eğitmen/Koç/Mentor

Öğrenme Programlarımız



“Kurumların, bireylerin ihtiyaçlarına uygun olarak, yetkinlik tabanlı eğitimler tasarlıyoruz.”

Etkili İletişim ve Bireysel Farkındalık

Sunum Teknikleri / Eğitcinin Eğitimi

Koçluk ve Mentorluk Becerileri ile Liderlik Gelişim Programı

Enneagram Dünyası
(İletişim, Satış ve Liderlik Becerileri)

İkna ve Müzakere & Satış Becerileri

Yetkinlik Değerlendirme-Gelişim Planlama ve Yetkinlik Eğitimleri

İletişim Kurma Becerileri: Temel Düzey

NEDEN BU PROGRAM?

İletişim Kurma Becerileri programında katılımcılarımız ile beraber farklı iletişim tarzlarını tanıyor, kendi iletişim tarzımızı fark ediyoruz. İki yönlü bir süreç olan iletişimi kolaylaştırmak için gerekli araçları cebimize koyarak, ayrılacağımız bu program ile daha iyi bir iletişimci olmanın sırrını beraber keşfediyoruz.

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1-2 gün En
fazla 20 kişi

Envanter Uygulaması
Grup Çalışmaları
Vaka Analizleri



PROGRAM İÇERİĞİ

- İletişim Nedir?
- İletişim Öğeleri
- Etkili İletişimin Önündeki Engeller
- Johari Penceresi
- Kendini Tanı
- Davranış Profilleri Envanteri
- Etkili İletişim
- Beden Dili
- Soru Sorma
- Etkili Dinleme
- Empati
- Geri Bildirim



İletişim Kurma Becerileri Eğitimi Kazanımlar



Çalışanların arasındaki çatışmaları azaltarak, birbirini daha iyi anlamasını sağlar.

Düşünce, duygu ve davranış arasındaki ilişkiyi kavrayarak, iletişim kazalarından uzak durur.

Kendini ve karşısındakinin iletişim tarzını tanır ve beden dilinin sözsüz ipuçlarını yakalar.

Doğru sorular sorduğunda, doğru yanıtlar ile etkili iletişim kurar.

PROGRAM İÇERİĞİ

- İletişim Nedir?
- İletişim Öğeleri
- Etkili İletişimin Önündeki Engeller
- Johari Penceresi
- Kendini Tanı
- Davranış Profilleri Envanteri
- Etkili İletişim
- Beden Dili
- Soru Sorma
- Etkili Dinleme
- Empati
- Geri Bildirim

Etkili İletişim ve Bireysel Farkındalık



NEDEN BU PROGRAM?

İşbirliği içinde olması beklenen birimler için, çalışanlar ve yöneticiler için, bir arada katılımlarını tavsiye ettiğimiz bu programda, katılımcıların birbirlerini daha yakından tanımasını ve doğru anlamasını, böylece olası iletişim sorunlarını aşarak daha yüksek performans elde etmelerini sağlamayı amaçlıyoruz. Koçluk bakış açısı ve Enneagram sistemini harmanlayan programda, kurum içi verim ve iletişimin arttırılmasına yönelik çözüm önerilerini inceliyoruz.



PROGRAM İÇERİĞİ

- İletişim Nedir?
- İletişimin Önündeki Engeller
- Kendini Tanı: Enneagram
- Enneagram Mizaçları
- İş Hayatı ve İlişkilerde Ennagram
- Etkili İletişim Kurma
- Beden Dili
- Güçlü Sorular
- Etkili Dinleme
- Empati
- Duygusal Zeka
- Geri Bildirim

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1-2 gün En
fazla 20 kişi

Envanter Uygulaması
İnteraktif Uygulamalar

Etkili İletişim ve Bireysel Farkındalık Eğitimi Kazanımlar

Çalışanlara iletişim becerileri kazandırarak, Kurum içi verim ve performansın arttırılmasına yönelik çözüm önerileri sunar.



Enneagram, bireylerin kendilerini tanımalarını sağlayarak, liderlerin ve takım üyelerinin güçlü ve zayıf yönlerini fark etmelerine yardımcı olur.

Duygusal zeka kavramının, günümüzdeki artan önemini fark ettirerek, çalışanların zorlu durumlarla başa çıkabilmesini ve karşısındakinin duygularını anlamasını sağlar.

Eleştirmeden ve yargılamadan, doğru geri bildirim verme becerilerini kazandırır.

PROGRAM İÇERİĞİ

- İletişim Nedir?
- İletişimin Önündeki Engeller
- Kendini Tanı: Enneagram
- Enneagram Mizaçları
- İş Hayatı ve İlişkilerde Ennagram
- Etkili İletişim Kurma
- Beden Dili
- Güçlü Sorular
- Etkili Dinleme
- Empati
- Duygusal Zeka
- Geri Bildirim

Sunum Becerileri

NEDEN BU PROGRAM?

Her ne amaçla sunum yapıyorsa, etkili sunum yapabilme özelliği, eğitimle herkesin kazanabileceği ve gerçekleştirebileceği bir niteliktir. Bu eğitim programı sayesinde; Kurum bünyesinde görev yapan çalışanlar/iç eğitimciler, katılımcı ve etkili sunum hazırlamayı, doğru sahne ve materyal kullanımını, tasarım aşamasında dikkat edilmesi gerekenleri ve beden dilini etkili kullanmayı öğrenirler. Böylece kurumlarının talep ettiği eğitimleri, uzmanlık kazanarak, doğru iletişim teknikleriyle sunma becerisini kazanırlar.

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 ve/veya 2
gün En fazla
15 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Etkili Sunum Teknikleri
- Başarılı Bir Sunum Hazırlamak İçin İpuçları
- Görsel/Materyallerin hazırlanması
- Sunum Aşamaları
- Sunum Sırasında Dikkat Edilmesi Gerekenler
- Sahne Becerileri
- Beden Dili
- Konuşma Nasıl Olmalı?
- Zor Sorularla Baş Etme Yöntemleri/Sahne Korkusu
- Uygulamalı Sunum

Uygulamalı Sunum ve
Alistirmalar





Sunum Becerileri Eğitimi Kazanımlar

Topluluk önünde sunum yapmak iş dünyasında önemli bir beceridir. Bu eğitim sayesinde başarılı sunum hazırlama teknikleri öğrenebilir, 'Kendi hikayenizi' en doğru şekilde anlatarak, dinleyicileri etkilemeyi başarabilirsiniz.

İlgi çekici sunum hazırlamayı ve sunmayı sağlayacak yetkinlikleri kazandırır.

Bilgi ve fikirleri sözlü olarak doğru ses tonu, beden dili kullanarak nasıl sunulması gerektiğini göstererek, sunum yapmak konusunda teşvik eder.

Sahne korkusu ile başa çıkmayı, dinleyicilerin sorularını nasıl ele alacağını bilme konularında gelişim sağlar.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Etkili Sunum Teknikleri
- Başarılı Bir Sunum Hazırlamak İçin İpuçları
- Görsel/Materyallerin hazırlanması
- Sunum Aşamaları
- Sunum Sırasında Dikkat Edilmesi Gerekenler
- Sahne Becerileri
- Beden Dili
- Konuşma Nasıl Olmalı?
- Zor Sorularla Baş Etme Yöntemleri/Sahne Korkusu
- Uygulamalı Sunum

Eğitcinin Eğitimi

NEDEN BU PROGRAM?

Eğitcinin eğitimi programı; Kurum içi eğitimlik kariyerinde ilerleyen çalışanların, gelişim yolculuklarında fark yaratan eğitimler olabilmelerini, iyi bir eğitimci olmak için gereken tüm yetkinlikleri geliştirebilmelerine destek olmayı amaçlamaktadır.

Eğitmenler bu program sayesinde; katılımcı ve öğrenme odaklı eğitimler ile farklı katılımcı profillerine uygun eğitimler tasarlamayı, tasarım aşamasında dikkat edilmesi gerekenleri ve temel sahne becerilerini geliştirirler.

Kurum İçi
Eğitmenler

2+1 gün En
fazla 15 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Yetişkin Eğitimi-Nöroplastisite
- Öğretim Sürecini Planlama ve İhtiyaç Analizi
- Öğrenme Yöntem ve Teknikleri
- Temel Sahne Becerileri
- Etkili Beden Dili
- Ses ve Konuşma Becerileri
- Farklı Katılımcı Tiplerinin Eğitimden Beklentileri, Yönetilmesi ve Eğitime Dahil Edilmesi
- Uygulamalı Sunum

İnteraktif Bilgi Aktarımı,
Sunum Moderasyon



Eğitcinin Eğitimi Kazanımlar



Eğitimde karşılaşılan zorluklarla başa çıkma stratejileri keşfetmeyi, katılımcılarla etkili iletişim kurma becerilerini geliştirmeyi ve etkili geri bildirim kullanmayı öğretmek, eğiticilere rehberlik eder.

Bu eğitim, başarılı bir eğiticide olması gereken becerileri öğrenmeyi ve bu becerileri geliştirmeyi sağlayacak yetkinlikleri kazandırır.

Eğitimi etkili hale getirecek formatı ve kullanılan araçları tasarlayabilme becerileri kazandırır.

Eğitimde karşılaşılabilecek zor durumlarla başa çıkmayı ve eğitimi 'katılımcı bir yapıya' çevirebilmenin yollarını anlamayı, geliştirmeyi hedefler.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Yetişkin Eğitimi-Nöroplastisite
- Öğretim Sürecini Planlama ve İhtiyaç Analizi
- Öğrenme Yöntem ve Teknikleri
- Temel Sahne Becerileri
- Etkili Beden Dili
- Ses ve Konuşma Becerileri
- Farklı Katılımcı Tiplerinin Eğitimden Beklentileri, Yönetilmesi ve Eğitime Dahil Edilmesi
- Uygulamalı Sunum

Koçluk ve Mentorluk ile Liderlik



NEDEN BU PROGRAM?

Katılımcıların hem kendilerini hem de liderlik edecekleri farklı kuşak ve kişilik özelliklerine sahip bireyleri daha iyi anlayabilmelerini, duruma uygun koçluk ve mentorluk araçlarını kullanabilmelerini sağlamayı amaçlayan programımız, katılımcının kendisini keşif sürecini içermesi nedeniyle hem iş hem özel hayatı dönüştürebilecek potansiyele sahiptir. Programdan bir ay sonra yapılacak takip programında grup koçluğu ile öğrenilenlerin davranışa hızlı bir şekilde dönüştürülmesini amaçlıyoruz.

Ekip Liderleri
Orta Kademe
Yöneticiler



Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

2 gün En
fazla 15 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Koçluk Kavramı
- Mentorluk ve Tersine Mentorluk Kavramları
- Lider Kimdir?
- Koçluk ve Mentorluk Kavramları ile Liderlik
- Koçluk Araçları
- Etkili İletişim
- Duygusal Zeka
- Güçlü Soru Sorma
- Etkili Dinleme ve Empati
- Geri Bildirim

İnteraktif
Grup ve Örnek Olay
Çalışmaları

Koçluk ve Mentorluk ile Liderlik Eğitimi Kazanımlar



Etkili liderler, karşı karşıya olunan durumun gerekliliklerini ve çalışanlarının ihtiyaçlarını analiz edip, buna en uygun liderlik tarzını kullanabilen kişilerdir. Bu eğitim programı, lider kavramına yenilikçi bakış açısı kazandırmayı hedeflemektedir.

Bu eğitim ile liderlerin, ekiplerinin performanslarını üst seviyeye taşıması, onları hedefe doğru harekete geçirmesi, aidiyet ve bağlılık duygularını arttırması konusunda gelişimleri amaçlanmaktadır.

Koçluk ve Mentorluk bakış açısı ile yaklaşan Liderler, ekip üyelerinin yeteneklerinin farkına varmalarını, bu yeteneklerini de iş ortamında kullanmalarına teşvik eder.

Bu eğitimin sonunda katılımcılar, ekipleri ile etkili iletişim kurarak, süreç boyunca ekip üyelerini etkin dinlemenin ve doğru geri bildirimde bulunmanın ipuçlarını öğrenir.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Koçluk Kavramı
- Mentorluk ve Tersine Mentorluk Kavramları
- Lider Kimdir?
- Koçluk ve Mentorluk Kavramları ile Liderlik
- Koçluk Araçları
- Etkili İletişim
- Duygusal Zeka
- Güçlü Soru Sorma
- Etkili Dinleme ve Empati
- Geri Bildirim

Mentorluk Becerileri



NEDEN BU PROGRAM?

Programımız, katılımcıların farklı kuşak ve kişilik özelliklerine sahip bireyleri, daha iyi anlayabilmelerini, mentorluk araçlarını kullanabilmelerini sağlamayı amaçlamaktadır. Katılımcının kendisindeki mentor becerilerini geliştirerek, mentor-menti ilişkisinde daha verimli yol almasını sağlayarak, bununla birlikte tersine mentorluk süreci ile tanıştırılıp kuşaklararası iletişim konusunda beceriler kazandırılması hedeflenmektedir

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 15 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Mentor-Menti- Mentorluk Kavramları ve Tarihçesi
- Mentorluk Sürecinin Faydaları
- Mentorluk Yetkinlikleri
- Mentorluk Çeşitleri
- Tersine Mentorluk
- Dünyada ve Türkiye’de Tersine Mentorluk Örnekleri
- Menti Yetkinlikleri
- Mentorluk Sürecinde Dikkat Edilmesi Gerekenler
- Mentinin Dikkat Etmesi Gerekenler

Mentor Testi ve Uygulamalar

Mentorluk Becerileri Eğitimi Kazanımlar

Katılımcıların, bireysel özelliklerini ve kuşaklar arası farklılıkları anlayarak mentorluk becerilerini geliştirmesini sağlar.



Mentorun geliştiren, yol gösteren ve rehberlik eden özelliklerini kavramasını sağlayarak, mentor olmanın gerekli yetkinliklerini öğrenip, farkındalık kazanmasını sağlar.

‘Tersine Mentorluk’ kavramının fark edilmesine destek olarak, deneyimli liderlere ve yöneticilere daha genç çalışanların mentorluk yapması olduğunu ve iş/özel yaşamda verimi arttırdığını, hedeflere ulaşmayı sağladığını gösterir.

Mentorluk sürecinde, Mentor-Menti ilişkisinin daha sağlıklı, daha verimli hale gelmesini ve başarının sağlanmasını hedeflemektedir.

PROGRAM İÇERİĞİ

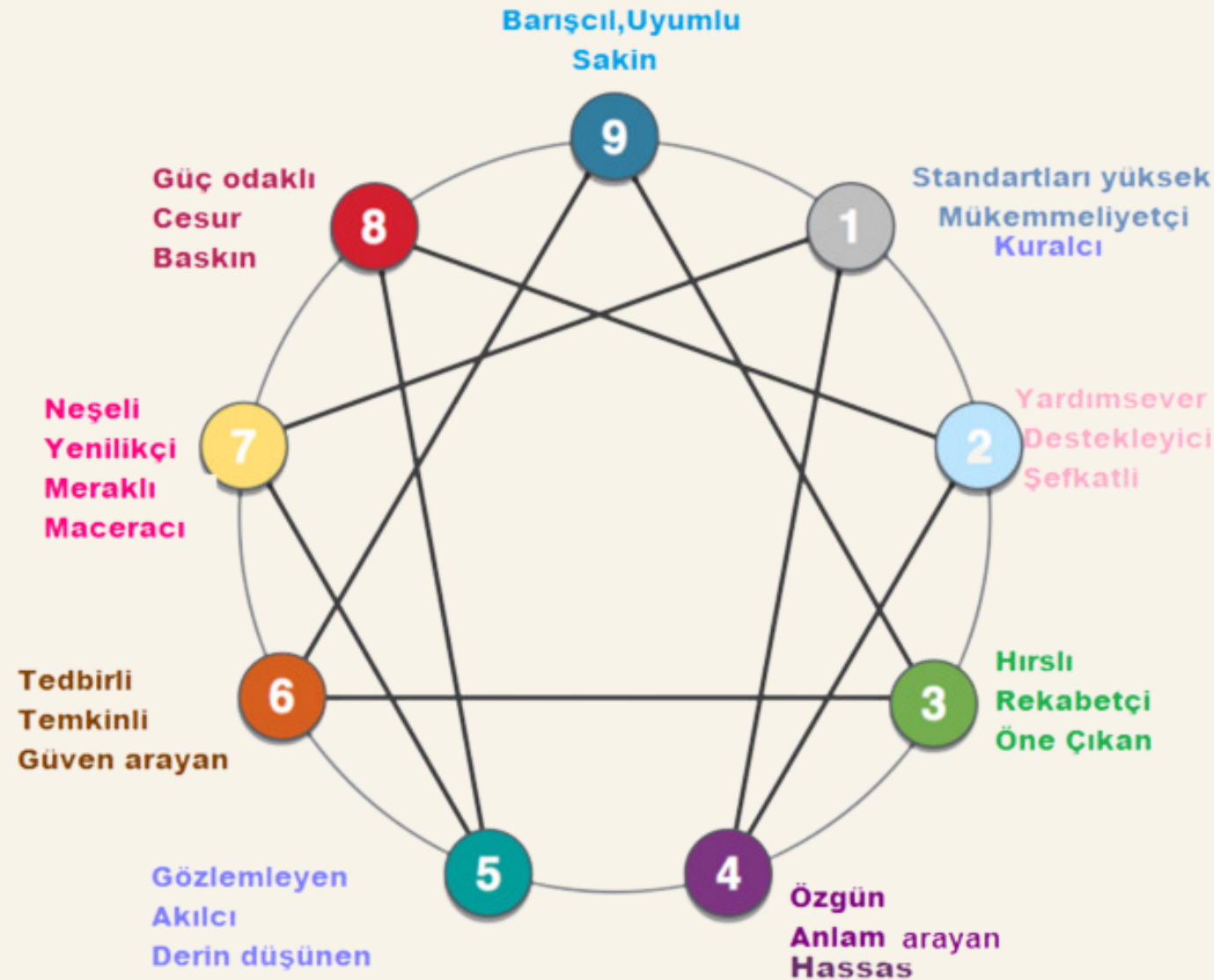
- Mentor-Menti- Mentorluk Kavramları ve Tarihçesi
- Mentorluk Sürecinin Faydaları
- Mentorluk Yetkinlikleri
- Mentorluk Çeşitleri
- Tersine Mentorluk
- Dünyada ve Türkiye’de Tersine Mentorluk Örnekleri
- Menti Yetkinlikleri
- Mentorluk Sürecinde Dikkat Edilmesi Gerekenler
- Mentinin Dikkat Etmesi Gerekenler

Enneagram 9 Mizaç Tipi



NEDEN BU PROGRAM?

Yunanca 'Dokuz nokta' anlamına gelen 'Enneagram' 9 ayrı kişilik tipi ve bu tipler arasındaki karşılıklı ilişkileri açıklayan, kişinin kendini tanıması, değiştirmesi ve geliştirmesi gereken yönlerini keşfetmesi amacıyla geliştirilmiş bir kişilik analiz yöntemidir. Bu program ile farklı kişilik tiplerini incelemeye alıyor, insan ilişkileri, liderlik gelişimi, takım çalışması gibi süreçlerde hem de özel hayatlarında yol gösterici olacak detayları katılımcılarımız ile paylaşıyoruz.



Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 20 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- İletişim Nedir?
- İletişimin Önündeki Engeller
- Değerlerimiz Fark edelim
- Yaşam Çarkı
- Enneagram Nedir ve Tarihçesi
- Enneagram Sistemi
- Mizaç/Huy - Karakter-Kanat Nedir?
- 9 Kişilik Modeli
- Genel Özellikler
- Gelişim Seviyeleri
- Güçlü ve Gelişmeye Açık Yönler

Tüm
Çalışanlar
İçin

Enneagram Uygulaması
Örnekler & Videolar ile Analiz
Çalışmaları

Enneagram 9 Mizaç Tipi Eğitimi Kazanımlar



Katılımcıların, kendilerini fark etmelerini, başkalarının davranışlarını anlama ve çözümleme konusunda gerekli becerileri kazanmasını sağlar.

Düşünce, duygu ve davranış arasındaki ilişkiyi kavrayarak, iletişim kazalarından uzak durur. Yaşamındaki temel değerlerini fark ederek, kişiler arasındaki farklılıkları anlayabilir.

Enneagram, insanların aynı olaylara veya durumlara neden farklı davranışlar gösterdiğini ve bu davranışların altında yatan nedenleri anlamamızı sağlar. Tepkilerini anlamlandırır.

Katılımcılar iş/özel yaşamındaki kişilerin, güçlü ve gelişime açık yönlerini öğrenerek, ilişkilerini dengelemesine yardımcı olur.

PROGRAM İÇERİĞİ

- İletişim Nedir?
- İletişimin Önündeki Engeller
- Değerlerimiz Fark edelim
- Yaşam Çarkı
- Enneagram Nedir ve Tarihçesi
- Enneagram Sistemi
- Mizaç/Huy - Karakter-Kanat Nedir?
- 9 Kişilik Modeli
- Genel Özellikler
- Gelişim Seviyeleri
- Güçlü ve Gelişmeye Açık Yönler

Enneagram ile Satış



NEDEN BU PROGRAM?

Farklı davranış şekillerini tanıma konusunda pusula olan ENNEAGRAM modeliyle zenginleştirdiğimiz satış programımızda, katılımcılarımızı uygulamalar yardımıyla müşterilerini daha iyi anlamaları için yeni bilgilerle donatıyoruz. Karşısındaki kişinin mükemmeliyetçi, yardımsever, başarı odaklı, özgün, araştırmacı, sorgulayıcı, yenilikçi, lider ve uyumlu kişilik tiplerinden hangisi olduğunu öğrenen katılımcılarımızın, tüketici davranışlarına uygun çözümler önererek, doğru yöntemlerle satış kapama yapması için gerekli becerileri kazanmasını sağlıyoruz.

Tüm
Çalışanlar
İçin



Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 20 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Enneagram Nedir ve Tarihçesi
- Enneagram Sistemi
- 9 Kişilik Modeli
- Genel Özellikler
- Güçlü ve Gelişime Açık Yönler
- İletişim Tarzları
- Satışta İletişim Becerileri
- Satış ve Pazarlamada Beden Dili
- Farklı Kişilikler için İkna Yöntemleri
- Satış Kapama

Enneagram Uygulaması
Örnekler & Videolar ile Analiz
Çalışmaları

Enneagram ile Satış Eğitimi Kazanımlar

Çalışanların, tüketici davranışlarına uygun çözümler önererek, satış konusunda gerekli becerileri kazanmasını sağlar.



PROGRAM İÇERİĞİ

Enneagram, çalışanların kendilerini ve karşısındakini tanımalarına rehberlik eder. Böylece iletişim ve satış becerilerinin geliştirmelerini sağlar.

İkna yöntemlerinin ipuçlarını öğrenen katılımcılar, hedef aldığı kitlede ve/veya satışta gücü eline alıp, yönlendirir.

Hangi tür satış yapılırsa yapılsın (saha, online, mağaza, telefon vb) asıl hedef satış kapamadır. Bu program sonunda satış kapamanın incelikleri kazanımı sağlanır.

- Enneagram Nedir ve Tarihçesi
- Enneagram Sistemi
- 9 Kişilik Modeli
- Genel Özellikler
- Güçlü ve Gelişime Açık Yönler
- İletişim Tarzları
- Satışta İletişim Becerileri
- Satış ve Pazarlamada Beden Dili
- Farklı Kişilikler için İkna Yöntemleri
- Satış Kapama



Enneagram İle Etkili Liderlik

NEDEN BU PROGRAM?

Programımızı, liderliğin en önemli yetkinliklerinden birinin insanı anlamak olduğundan hareketle, katılımcıların kendilerini ve çalışma arkadaşlarını doğru bir şekilde anlamalarına ve iş yaşamında oluşabilecek sorunları daha rahat çözümlmelerine katkı sağlayacak şekilde, kurumunuzu ve dinamiklerini analiz ederek hazırlıyoruz. Böylece liderlerinizin, Enneagram'ın rehberliği ile iş yaşamında sağlıklı iletişim kurmalarını ve doğru, gelişim odaklı, koçvari yaklaşıma sahip bir şekilde hareket etmelerini sağlamayı amaçlıyoruz.

Lider Adayları,
Ekip Liderleri,
Yöneticiler



Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

2 gün En
fazla 20 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Enneagram Nedir ve Tarihçesi
- Enneagram Sistemi Mizaç/Huy-Karakter-Kanat Nedir?
- 9 Kişilik Modeli
- Genel Özellikler
- Güçlü ve Gelişime Açık Yönler
- 9 Kişilik İletişim Tarzları
- Etkili Lider Nasıl Olunur?
- Enneagram ile Farklı Kişiliklere Liderlik İçin İpuçları

Enneagram Uygulaması
Örnekler & Videolar ile
Analiz Çalışmaları



Enneagram ile Etkili Liderlik Eğitimi Kazanımlar

Katılımcıların, kendilerini fark etmelerini, başkalarının davranışlarını anlama ve çözümleme konusunda gerekli becerileri kazanmasını sağlar.

Düşünce, duygu ve davranış arasındaki ilişkiyi kavrayarak, iletişim kazalarından uzak durur. Yaşamındaki temel değerlerini fark ederek, kişiler arasındaki farklılıkları anlayabilir.

Enneagram, insanların aynı olaylara veya durumlara neden farklı davranışlar gösterdiğini ve bu davranışların altında yatan nedenleri anlamamızı sağlar. Tepkilerini anlamlandırır.

Katılımcılar iş/özel yaşamındaki kişilerin, güçlü ve gelişime açık yönlerini öğrenerek, ilişkilerini dengelemesine yardımcı olur.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Enneagram Nedir ve Tarihçesi
- Enneagram Sistemi Mizaç/Huy-Karakter-Kanat Nedir?
- 9 Kişilik Modeli
- Genel Özellikler
- Güçlü ve Gelişime Açık Yönler
- 9 Kişilik İletişim Tarzları
- Etkili Lider Nasıl Olunur?
- Enneagram ile Farklı Kişiliklere Liderlik İçin İpuçları

İkna ve Müzakere Becerileri



NEDEN BU PROGRAM?

Eğitim programı, iş ve kişisel hayatta uygulanabilecek yöntemleri aktarırken, ikna ve müzakerenin doğru yöntemlerle kullanılmasına yönelik ipuçlarını kapsar.

İkna ve Müzakere Becerileri eğitimi ile çalışanların daha etkili iletişim kurmalarına, sorun/problemleri daha iyi anlamalarına ve farkındalıkla çözüm üretmelerine yardımcı olurken, işletmelerinde başarı ve verimine katkı sağlar.



PROGRAM İÇERİĞİ

- İkna Nedir?
- İkna Beyin İlişkisi-Aristo Üçgeni
- İkna Etmek İçin İletişim Becerileri
- Temel İkna Teknikleri
- İkna Edici Konuşma İpuçları
- Müzakere Nedir?
- Müzakere Süreçleri
- Başarılı Müzakere İçin 6 Teknik
- Zor Müzakereci Türleri
- Takım Halinde Müzakere İpuçları

Tüm
Çalışanlar

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

2 gün En
fazla 20 kişi

Örnek Uygulamalar,
Oyunlaştırma, Vaka
Analizleri

İkna ve Müzakere Becerileri Eğitimi Kazanımlar



Katılımcılar, karşı tarafı ikna etme, anlaşmazlıkları çözme becerilerini geliştirirken, doğru müzakere teknikleri ile kazan-kazan sonuçları elde etme yeteneklerini arttırır.

Katılımcıların iletişim becerisini geliştirmesine yardımcı olarak, bu sayede daha özgüvenli konuşma, dinleme, anlaşılabilir olma ve karşı tarafın ihtiyaçlarını anlamak için empati konularına dikkat çekilir.

Katılımcılar, başarılı ikna için nelerin gerektiğini, temel ikna tekniklerini kullanmayı ve ikna konuşma ipuçlarını fark eder.

Katılımcıların, müzakere teknikleri, stratejileri hakkında bilgi sahibi olup, daha iyi kararlar alabilme yeteneklerini geliştirir. Bu sayede daha iyi ekip çalışması ile daha başarılı sonuçlar elde edilip, işletmenin başarı-verimliliğine katkı sağlanır.

PROGRAM İÇERİĞİ

- İkna Nedir?
- İkna Beyin İlişkisi-Aristo Üçgeni
- İkna Etmek İçin İletişim Becerileri
- Temel İkna Teknikleri
- İkna Edici Konuşma İpuçları
- Müzakere Nedir?
- Müzakere Süreçleri
- Başarılı Müzakere İçin 6 Teknik
- Zor Müzakereci Türleri
- Takım Halinde Müzakere İpuçları

Müşteri Odaklı Satış ve İletişim

NEDEN BU PROGRAM?

İşletmenizin ihtiyaçlarını analiz ediyor, size özel olarak müşteriyi tanıma, etkili iletişim kurma, ikna etme, çapraz satış ve satış kapama yöntemleri konusunda gelişim ve dönüşüm programları tasarlıyoruz.

Doğru yöntemle bakış açısı geliştirilen ve motive olan satış takımlarının 'SMART' hedeflere ulaşip başarılarını perçinlemelerinin önemini, uzun yıllara yayılan satış ve pazarlama deneyimimiz ile aktarıyoruz.

Satış ve
Pazarlama
Ekipler

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 15 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Ne Satıyoruz?
- Müşteri Tanıma ve Yeni Müşteri Kazanma
- Etkili İletişim Kurma
- SMART Hedefler ve Başarı Döngüsü
- Satış Yöntemleri
- NAIDAS Modeli
- BUMERANG Teknolojisi
- FAYDA Sunumu
- İkna Yöntemleri
- Satış Kapama ve Referans Alma

Bilgi Paylaşımı Grup
Çalışmaları



Müşteri Odaklı Satış ve İletişim Eğitimi Kazanımlar

Katılımcıların 'Müşteri Odaklılık' anlayışının koşulsuz bir müşteri memnuniyeti olmadığını, doğru müşteriye, doğru zamanda, doğru fiyat ile en doğru teklifin yapılması olduğunu fark etmelerini sağlar.



Katılımcılara; Müşteriye başarılı bir satış için gerekli olan etkin dinleme, çözüm odaklı yaklaşım için güçlü sorular sorma, doğru geri bildirim ve etkili bir iletişim kurma becerisi kazandırır.

SMART Hedef kavramının önemini fark ettirerek, bireylerin anlamlı ve ulaşabilir hedefler belirlemelerine yardımcı olur.

Bu eğitim programına katılanlar etkili satış tekniklerini öğrenerek, ihtiyaç analizi, ikna yöntemleri, fayda sunumu, satış kapama konusunda önemli ipuçlarını öğrenirler.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Ne Satıyoruz?
- Müşteri Tanıma ve Yeni Müşteri Kazanma
- Etkili İletişim Kurma
- SMART Hedefler ve Başarı Döngüsü
- Satış Yöntemleri
- NAIDAS Modeli
- BUMERANG Teknolojisi
- FAYDA Sunumu
- İkna Yöntemleri
- Satış Kapama ve Referans Alma

Bankoda Satış



NEDEN BU PROGRAM?

Bir finansal kurumda müşteri ile ilk teması gerçekleştiren banko çalışanlarının satış konusunda edinecekleri bilgi ve becerilerin, kurumun karlılığına, büyümesine ve sürdürülebilirliğine sağladığı büyük katkıyı çok iyi biliyoruz.

Bu deneyimden hareketle tasarladığımız programımızda, şubelerde görev yapan banko/gişe çalışanları ve doğrudan satış ekipleri ile satış ve iletişim yetkinliklerine odaklanıyor, gelişimlerini sağlayacak araçları paylaşıyor ve motivasyonlarını artırıyoruz.

Banko ve
Doğrudan
Satış Ekipleri



Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 15 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Müşteri Tanıma ve Yeni Müşteri Kazanma
- Farklı Müşteri Tipleri Tanıma ve Satış
- Etkili İletişim Kurma
- Bankoda Satış Becerileri
- Analiz Et, Aynala, Merak Ettir, Güven Sağla, Faydaya Odaklan.
- İkna Yöntemleri
- Satış Kapama ve Referans Alma
- Satışta Kazanma
- Müşteride Derinleşme

Bilgi Paylaşımı
Örnek Olay Çalışmaları

Bankoda Satış Eğitimi Kazanımlar



Bu eğitim programı Şubelerde görev yapan Banko/Gişe çalışanları ve doğrudan satış ekiplerinin satış ve iletişim yetkinliklerine odaklanarak, gelişimi sağlayacak araçları öğrenmelerini sağlar.

Katılımcılara bankoda satış başarısının öncelikle müşteriyi tanımakla başladığını fark etmelerini ve etkili iletişim ile ihtiyacını anlama, müşteriye güven sağlamakla devam ettiğini kavramalarını sağlar.

Neden Farklı müşteri profillerini tanımalarının gerektiğini anlayarak, kişiye göre doğru hizmet/ürün satışı sunmanın öneminin, başarıya katkısını fark ettirir.

Katılımcılara müşteriyi nasıl ikna edecekleri ile ilgili bilgiler vererek, başarılı satış ve müşteride derinleşme konusunda ipuçlarını gösterir.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Müşteri Tanıma ve Yeni Müşteri Kazanma
- Farklı Müşteri Tipleri
- Tanıma ve Satış
- Etkili İletişim Kurma
- Bankoda Satış Becerileri
- Analiz Et, Aynala, Merak Ettir, Güven Sağla, Faydaya Odaklan.
- İkna Yöntemleri
- Satış Kapama ve Referans Alma
- Satışta Kazanma
- Müşteride Derinleşme

Yetkinlik Değerlendirme ve Gelişim Planlama



NEDEN BU PROGRAM?

Yetkinlik değerlendirmesi sırasında dikkat edilmesi gereken başlıklara değindiğimiz bu programımızda, amacın sürekli gelişim olduğunu, böylece iş barışının sağlanmasının, hedeflere ulaşılmasının, anlamlı ve tatmin edici bir iş ortamının oluşturulmasının amaçlandığını vurguluyor, böylece yetkinlik sistemine ve objektif değerlendirme uygulamasına geçişi kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Programı kurumunuzun yapısı, kültürü, değerleri ve yetkinliklerini analiz ederek tasarlıyoruz.

Yöneticiler ve
Tüm Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

2 gün En
fazla 20 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Yetkinlik Kavramı
- Kurumun Temel, Fonksiyonel ve Liderlik Yetkinlikleri
- Yetkinlik Gelişim Aşamaları
Mevcut Potansiyelin Tam Kullanımı
- Yetkinlik Değerlendirmesi
- Etkili Geri Bildirim
- Objektif Değerlendirme
- Kişinin Gelişim Alanının Belirlenmesi ve Planlanması
- Yetkinlik Takibi
- Türkiye'den ve Dünyadan Örnekler

Bilgi ve Deneyim Paylaşımı
Grup ve Vaka Çalışmaları

Yetkinlik Değerlendirme ve Gelişim Planlama Eğitimi Kazanımlar



Bu Yetkinlik Eğitim Programı ile kurumunuzun yapısı, kültürü, değerleri ve yetkinliklerini analiz ederek, uygun bir gelişim planı tasarlıyoruz.

Bu model; Çalışanların gelişim yolculuğunda, kendisinin, yöneticisinin, kurumun sorumluluklarını tanımlamakta ve performans gelişim süreçlerinin temelini oluşturmaktadır.

Yetkinlik Programı ile yöneticiler, ekibin performansını daha iyi bir noktaya getirebilmek için, güçlü ve gelişim alanları ile yapıcı geri bildirim sağlayarak çalışanların gelişimine odaklanmasına katkı sağlar.

Bu program ile katılımcılar mevcut bilgi ve deneyimlerini iş performansına daha iyi yansıtır. Bununla birlikte diğer ekip üyelerine de mentorluk yaparak cesaretlendirir, motive eder.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Yetkinlik Kavramı
- Kurumun Temel, Fonksiyonel ve Liderlik Yetkinlikleri
- Yetkinlik Gelişim Aşamaları
Mevcut Potansiyelin Tam Kullanımı
- Yetkinlik Değerlendirmesi
- Etkili Geri Bildirim
- Objektif Değerlendirme
- Kişinin Gelişim Alanının Belirlenmesi ve Planlanması
- Yetkinlik Takibi
- Türkiye'den ve Dünyadan Örnekler

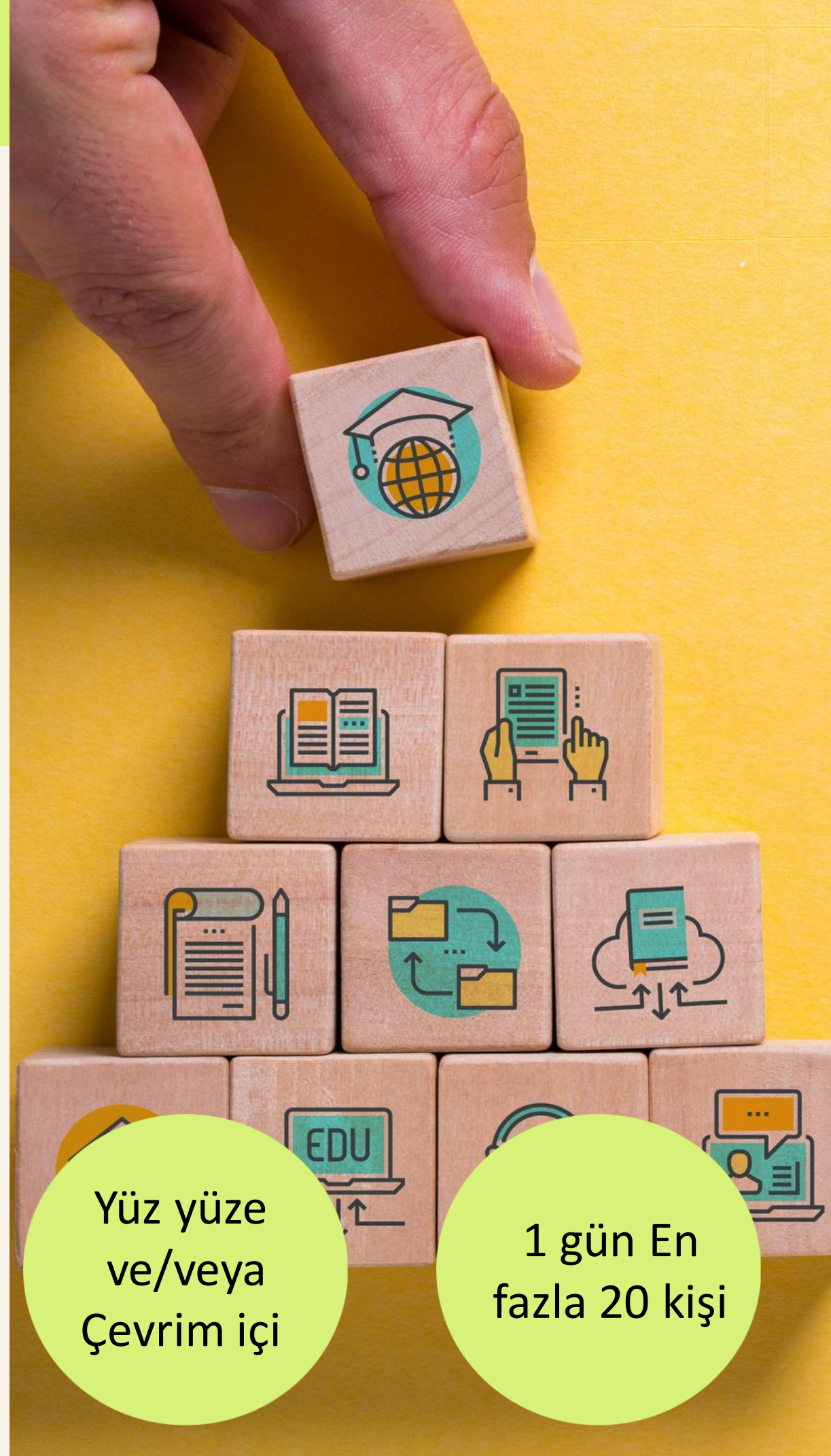


Öğrenmeyi Öğrenmek

NEDEN BU PROGRAM?

Katılımcının kendi öğrenme stilini fark ederek daha kolay ve kalıcı öğrenmenin yollarını öğreneceği bu programda, sağlanan etkileşimli öğrenme ortamı ile bilgi ve becerinin doğrudan somut ve gözlemlenebilir davranışa dönüştürülmesi için kolaylaştırıcı rolü üstleniyor ve katılımcıların kendi sürekli gelişim yolculuğunu planlamaları ve başkalarına da ilham olmaları için kendi iç motivasyonlarını ve enerjilerini harekete geçirmelerine destek oluyoruz.

Tüm
Çalışanlar
İçin



Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 20 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Bireysel Yetkinlik Olarak Öğrenme
- Dunning-Kruger Etkisi
- Gelişim Odaklı SWOT Analizi
- Neden Öğrenemiyoruz?
- Nöroplastisite
- Öğrenme Motivasyonu
- Öğrenmeyi Öğrenme
- David Kolb Modeli
- Farklı Öğrenme Yöntemleri
- Sürekli Gelişim Yolculuğu

Envanter Uygulaması, Münazara,
Grup ve Örnek Olay Çalışmaları

Öğrenmeyi Öğrenmek Eğitimi Kazanımlar

Neyi bildiğimi, neyi bilmediğimi, ne kadar biliyorum.



Özellikle güçlü ve zayıf yanlarımıza odaklanarak, bunların katılımcılara nasıl fırsat ve tehdit olarak dönebileceğinin tespit edilmesini sağlar.

Neden Öğrenemiyoruz sorusunun cevabını düşünmeye teşvik ederek, farklı çözüm yolları kazanmalarına destek olur.

Öğrenme yolculuğu sonunda, bilgi edinerek öğreniriz, öğrendikçe gelişiriz, geliştikçe büyür ve etki yaratırız.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Bireysel Yetkinlik Olarak Öğrenme
- Dunning-Kruger Etkisi
- Gelişim Odaklı SWOT Analizi
- Neden Öğrenemiyoruz?
- Nöroplastisite
- Öğrenme Motivasyonu
- Öğrenmeyi Öğrenme
- David Kolb Modeli
- Farklı Öğrenme Yöntemleri
- Sürekli Gelişim Yolculuğu

Problem Çözme Teknikleri



NEDEN BU PROGRAM?

İş ve özel yaşamımızda sıklıkla karşılaştığımız ve kimi zaman çözüme ulaştıramadığımız sorunlarımıza bakış açımızı değiştirerek başladığımız programımızda, katılımcılarımız ile beraber problem çözme tekniklerini deneyimliyor, fikir üretme ve karar verme dinamiklerini öğrenerek davranışa dönüştürmeyi hedefliyoruz.



PROGRAM İÇERİĞİ

- Sorun mu? Problem mi ?
- Davranış Biçimlerinin Problem Algısına Etkisi
- Duygusal Zeka ile Problemler Çözmek
- Çözüm Teknikleri
- Stres Kontrolü
- Pareto Analizi
- Fikir Üretme Teknikleri
- Karar Verme Psikolojisi

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 20 kişi

Bilgi Paylaşımı
Grup ve Örnek Olay
Çalışmaları Oyunlaştırma

Problem Çözme Teknikleri Eğitimi Kazanımlar



Katılımcılar, kişisel ve profesyonel yaşamında başarıya ulaşmanın önemli bir yolu olan problem çözme teknikleri ile küçük aksiliklerden büyük krizlere kadar tüm sorunları çözebilmenin ipuçlarını fark eder.

Duygusal zeka kavramının, günümüzdeki artan önemini fark ettirerek, çalışanların zorlu durumlarla başa çıkabilmesini ve problemler karşısında çözüm odaklı yaklaşarak karşısındakinin duygularını anlamasını sağlar.

Katılımcıların, problemler karşısında yeni teknikler öğrenerek, pratik uygulamalar ile davranışa dönüştürmesi amaçlanmaktadır.

Katılımcıların, stresi tanımasına, stres ile başa çıkma stratejileri geliştirmesine katkı sağlar.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Sorun mu? Problem mi ?
- Davranış Biçimlerinin Problem Algısına Etkisi
- Duygusal Zeka ile Problemler Çözmek
- Çözüm Teknikleri
- Stres Kontrolü
- Pareto Analizi
- Fikir Üretme Teknikleri
- Karar Verme Psikolojisi

Zaman ve Stres Yönetimi

NEDEN BU PROGRAM?

Hem iş hem de özel yaşamlarımızda zamanımızı daha etkili ve verimli şekilde kullanabilmek ve strese karşı dayanıklılığımızı artırabilmek için tekniklerin ve çözüm önerilerinin yer aldığı uygulama ağırlıklı programımız, katılımcılarımızın deneyimlerini de içeriğe katarak zenginleştirdiğimiz ve beraberce deneyim paylaştığımız interaktif niteliğiyle doğrudan davranış değiştirmeye odaklanmaktadır.

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 20 kişi



PROGRAM İÇERİĞİ

- Stres Nedir?
- Stresin Beyin Fonksiyonları ile İlişkisi
- Stres Çeşitleri
- Stres ve Bireysel Özellikler
- Stresin Etkileri
- Stres Yönetimi
- Stres ile Başa Çıkma Yöntemleri
- Mindfulness, Stres Yönetilebilir mi ?
- Zaman Kavramı, Zaman Nedir?
- Zaman Yönetimi Teknikleri

Bilgi Paylaşımı ve Çalışmalar



Zaman ve Stres Yönetimi Eğitimi Kazanımlar

Çalışanların, günümüzde sahip olması gereken zamanı doğru yönetme, esneklik, uyumluluk ve dayanıklılık yetkinliklerin kazanılmasına yardımcı olur.

Katılımcıların, stresi ve kaynaklarını tanımasına, stres ile başa çıkma stratejileri geliştirmesine katkı sağlar.

Zaman Yönetilebilir mi? sorusunun cevabını bulmaya yardımcı olarak, zamanı etkin kullanma becerisini kazandırır.

Doğru zaman yönetim ile verimliliği arttırılmasını, zaman yönetimi teknikleri ile çalışanların içindeki potansiyelinin ortaya çıkarılmasını sağlar.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Stres Nedir?
- Stresin Beyin Fonksiyonları ile İlişkisi
- Stres Çeşitleri
- Stres ve Bireysel Özellikler
- Stresin Etkileri
- Stres Yönetimi
- Stres ile Başa Çıkma Yöntemleri
- Mindfulness, Stres Yönetilebilir mi ?
- Zaman Kavramı, Zaman Nedir?
- Zaman Yönetimi Teknikleri

Takım Çalışması



NEDEN BU PROGRAM?

İşbirliği ve beraber çalışma kültürünün, kapsayıcılığın giderek önem kazandığı günümüzde, kültürümüzün de önem verdiği beraberlik ruhunu iş hayatımızda daha etkin problem çözümü, daha yüksek performans, daha az hata ile daha çok çıktı üretme, daha sağlıklı ilişkiler kurma ve sürekli gelişimi kolaylaştırma gibi başlıkları içerecek şekilde, bol uygulamalı, aktif katılım içeren bir program ile işliyoruz.

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 20 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Takım Özellikleri
- İyi Bir Takım Nasıl Oluşur?
- Takım Roller
- Tuckman Modeli
- Lencioni Piramidi
- Varsayım Merdiveni
- Takım Anlaşması
- Çatışma ve Anlaşma Aşamaları
- Performans Nasıl Oluşur?
- Uygulamalar

Grup ve Örnek Olay Çalışmaları
Moderasyon ve Fasilitasyon
Oyunlaştırma

Takım Çalışması Eğitimi Kazanımlar

Takıma Neden İhtiyacımız Var?
İyi Bir Takım Nasıl Olur/ Oluşur?



Çalışanın motivasyonu arttırılarak, ekip olarak sürdürülebilir olma ve başarıya yansımaları farkındalığını kazandırır.

Katılımcılar, takım içinde hangi rollerin bulunduğunu, bunların hangisine daha yakın olduğunu, güçlü ve zayıf yönlerinin takıma olan etkisini fark eder.

Bir araya gelmek bir başlangıç, birlikte kalmak ilerlemedir, birlikte çalışmak ise başarıdır sözü ile iyi bir ekip olmanın performansa katkısını fark eder.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Takım Özellikleri
- İyi Bir Takım Nasıl Oluşur?
- Takım Roller
- Tuckman Modeli
- Lencioni Piramidi
- Varsayım Merdiveni
- Takım Anlaşması
- Çatışma ve Anlaşma Aşamaları
- Performans Nasıl Oluşur?
- Uygulamalar

Geri Bildirim

NEDEN BU PROGRAM?

Geribildirim için temel bilgi ve teknikleri içeren bu programı hazırlarken koçluk bakış açısı ve en uygun koçluk araçlarını dahil ediyor, katılımcılara doğru ve etkili geribildirim deneyimini yaşatmayı hedefliyoruz. Programımız sırasında katılımcılarımızın en az birer kez geribildirim vermesini ve almasını, ayrıca diğer geribildirim çalışmalarını gözlemlemesini ve değerlendirmesini sağlayarak bilgiyi davranışa dönüştürmeye yardımcı oluyoruz.

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 20 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Etkili İletişim ile Farkındalık
- Geri Bildirimin Önemi
- Geri Bildirim Nedir? Ne Değildir?
- Johari Penceresi
- Etkili Geri Bildirim
- Sandviç Yöntemi
- Farklı Davranış Modellerine Geri Bildirim
- Güçlü Sorular
- Geri Bildirimde Takip

İnteraktif
Grup ve Örnek Olay
Çalışmaları



Geri Bildirim Eğitimi Kazanımlar



Bu program katılımcılara; kişilerin davranışları ve eylemleri üzerine genellemeler ve/veya yargısal ifadelerin geri bildirim olmadığını, geri bildirim alan kişiye kendini geliştirebilecek bir yol olduğunu fark ettirir.

Programımız sırasında katılımcılarımızın en az birer kez geribildirim vermesini ve almasını, ayrıca diğer geribildirim çalışmalarını gözlemlemesini ve değerlendirmesini sağlayarak, bilgiyi davranışa dönüştürmeye yardımcı oluyoruz.

Katılımcılar Geri Bildirim tekniklerini öğrenerek, yapıcı, düzeltici ve doğru zamanda etkin geri bildirim verme konusunda farkındalık kazanır.

Eleştirmeden ve yargılamadan, güçlü soruları kullanarak doğru geri bildirim verme becerilerini kazandırır.

PROGRAM İÇERİĞİ

- Etkili İletişim ile Farkındalık
- Geri Bildirimin Önemi
- Geri Bildirim Nedir? Ne Değildir?
- Johari Penceresi
- Etkili Geri Bildirim
- Sandviç Yöntemi
- Farklı Davranış Modellerine Geri Bildirim
- Güçlü Sorular
- Geri Bildirimde Takip



Umayca Eğitim ve
Danışmanlık Ltd. Şti. olarak
Teşekkür Ederiz.

www.umaycaeegitim.com



umaycaeegitim@gmail.com



Ümran Çoruhlu 0532 487 27 17
Hülya Eraslan 0532 208 39 05