

Umayca Eğitim
ve Danışmanlık
Ltd. Şti.

Umayca Eğitim



Öğrenme
Çözümleri
Katalođu
2026

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



Kurum içi Eğitimci Yetiştirme Programı
Sunum Teknikleri / Eğitiminin Eğitimi/İçerik Tasarlama

Etkili İletişim ve Bireysel Farkındalık

Enneagram Temelli Kişilik Yaklaşımıyla
(İletişim, Satış ve Liderlik Becerileri Eğitimleri)

İkna ve Müzakere Teknikleri & Satış Becerileri

Kurumsal Yaşamda Hikaye Anlatıcılığı

Mentorluk Becerileri & Koçluk ve
Mentorluk ile Liderlik

Yetkinlik Değerlendirme/Gelişim
Planlama & Yetkinlik Eğitimleri

Sunum Becerileri

NEDEN BU PROGRAM?

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 .

Bu eğitim programı sayesinde; Kurum bünyesinde görev yapan çalışanlar/iç eğitimciler, katılımcı ve etkili sunum hazırlamayı, doğru sahne ve materyal kullanımını ve beden dilini etkili kullanmayı öğrenirler.

Böylece kurumlarının talep ettiği eğitimleri, uzmanlık kazanarak, doğru iletişim teknikleriyle sunma becerisini kazanırlar.



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
Ağıştırmalar

Eğitcinin Eğitimi

NEDEN BU PROGRAM?

Bu program; 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, eğitimde karşılaşılabilecek zor durumlarla başa çıkmayı ve eğitimi 'katılımcı bir yapıya' çevirebilmenin yollarını anlamayı, geliştirmeyi öğrenir.

Kurum içi
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



Etkili İletişim ve Bireysel Farkındalık



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.



PROGRAM İÇERİĞİ

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

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1-2 gün En
fazla 20 kişi

Envanter Uygulaması
Grup Çalışmaları
Vaka Analizleri

Yeni Nesil Eğitim: Enneagram ile Kurumsal Dönüşüm

Gelişen Birey, Güçlenen Ekip, Dönüşen Kurum



Enneagram Temelli Yaklaşım ile Tasarlanmış İletişim, Satış ve Liderlik Programları

Günümüz iş dünyasında teknik bilgi kadar insan farkındalığı da kritik hale geldi. Biz bu farkındalığı, kurumların gelişim yolculuğuna uyumlu hale getiriyoruz. Enneagram temelli iletişim, satış ve liderlik eğitimlerimiz, çalışanların kendilerini, ekip arkadaşlarını ve müşterilerini derinlemesine anlamalarını sağlar. Bu anlayış, performansı artırırken, kurum içinde empatiye, güvene ve iş birliğine dayalı bir kültür oluşturur.



Her birey farklıdır. Bu farklılık, doğru yönetildiğinde güçlü bir potansiyele dönüşür. Kişilik farkındalığı temelli bu eğitim programlarıyla amacımız, potansiyeli açığa çıkararak kurumlarda sürdürülebilir gelişim ve dönüşüm sağlamaktır.

Sonuç:

- Farkındalığı yüksek, etkileşim gücü artmış çalışanlar
- Ortak amaçla hareket eden, motive ekipler
- Gelişen bireylerle dönüşen kurumlar

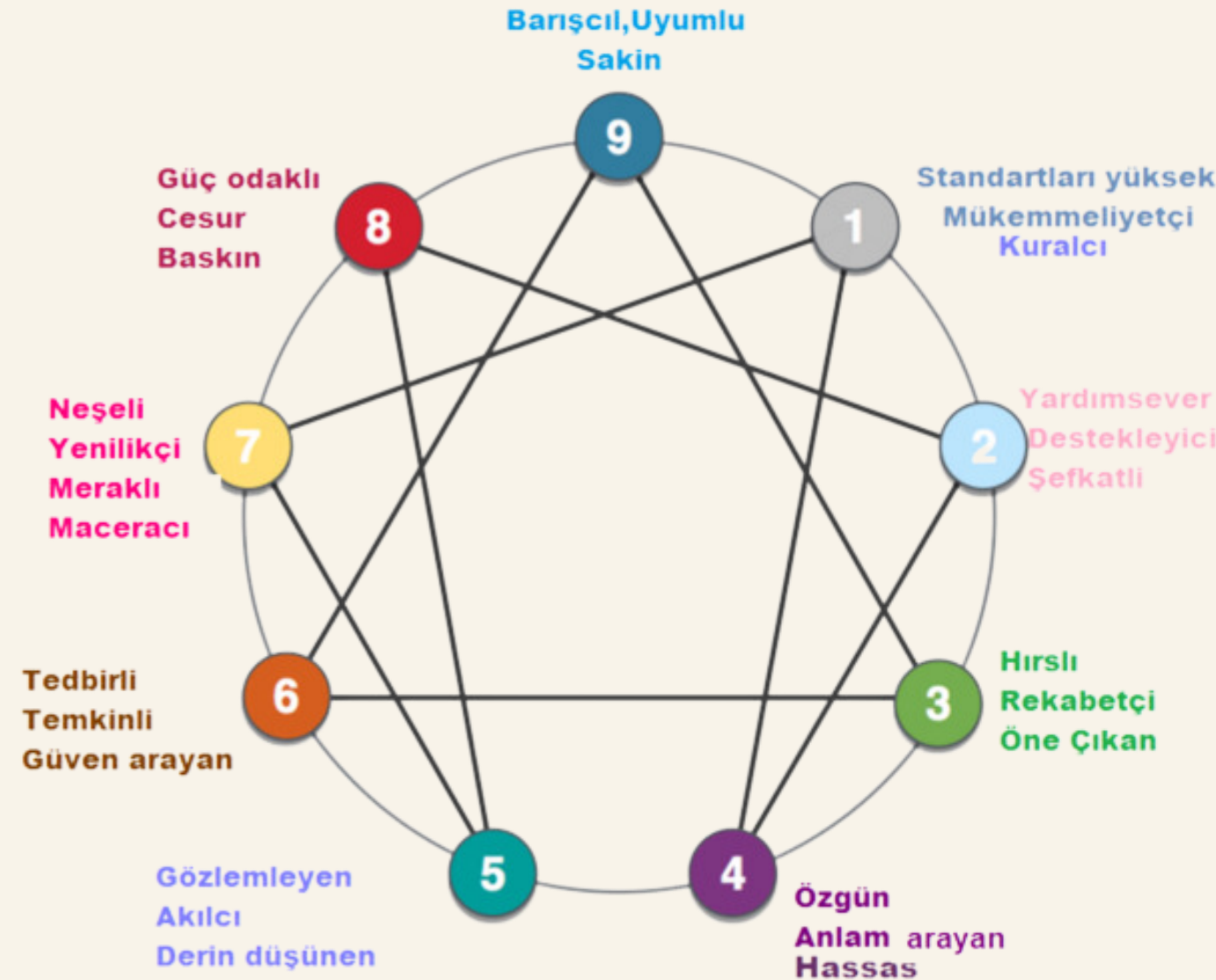
Enneagram 9 Mizaç Tipi



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

İletişimin Şifreleri: Senin Tarzın, Onun Dili



NEDEN BU PROGRAM?

Başarılı iletişim, farklılıkları anlamak ve bunlara uygun davranmakla başlar. Katılımcılar, farklı kişiliklerle etkili diyalog kurmanın yollarını öğrenir. Eğitim, Enneagram farkındalığıyla iletişim tarzlarını tanımayı ve her tipe uygun iletişim stratejileri geliştirmeyi öğretir.

Eğitimin Amacı: Katılımcıların iletişimde anlayış, güven ve etki yaratma becerilerini geliştirmektir.



PROGRAM İÇERİĞİ

- İletişim Nedir?
- İletişimin Önündeki Engeller
- Kendini Tanı: Enneagram
- Enneagram Mizaçları
- İş Hayatı ve İlişkilerde Enneagram
- 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

Farklı Müşteriye, Farklı Satış Dili



NEDEN BU PROGRAM?

Müşteri davranışlarının arkasındaki motivasyonları anlamak, etkili satışın anahtarıdır. Enneagram modeli, satışta müşteri tiplerinin hızlıca analiz edilmesine ve uygun iletişim stratejilerinin belirlenmesine yardımcı olur.

Farklı davranış şekillerini tanıma konusunda pusula olan Enneagram modeliyle zenginleştirdiğimiz satış programımızda, katılımcılarımızı uygulamalar yardımıyla müşterilerini daha iyi anlamaları için yeni bilgilerle donatıyoruz.

Eğitimin Amacı: Satışta esneklik, farkındalık ve kişiye özel yaklaşım becerisi kazandırmaktır.



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

İnsanları Anla, Etkin Lider Ol



NEDEN BU PROGRAM?

Gerçek liderlik, başkalarını yönetmeden önce kendini anlamaktan geçer.

Katılımcılar, kendi liderlik tarzlarını ve güçlü yönlerini keşfeder. Enneagram farkındalığıyla liderler, kendi stres ve motivasyon kaynaklarını tanır.

Bu eğitim; ekip dinamiklerini çözümleyerek liderin her kişiliğe uygun yönetim stratejisi geliştirmesini sağlar.

Eğitimin Amacı: Ekip içinde uyum, güven ve yüksek performans kültürü oluşturmak.



Yönetici
Adayları,
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

İkna ve Müzakere Teknikleri



NEDEN BU PROGRAM?

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

İkna ve Müzakere Teknikleri eğitimi ile katılımcılar, karşı tarafı ikna etme, anlaşmazlıkları çözme becerilerini geliştirirken, doğru müzakere teknikleri ile kazan-kazan sonuçları elde etme yeteneklerini arttırır.



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

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



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

Kurumsal Hayatta Hikaye Anlatıcılığı



NEDEN BU PROGRAM?

Hikaye anlatıcılığı, liderlerin, eğitimcilerin ve satış profesyonellerinin mesajlarını akılda kalıcı, ilham verici ve etkileyici biçimde iletmesini sağlar.

Bu program, verileri ve deneyimleri anlamlı hikayelere dönüştürme becerisi kazandırır.

Katılımcılar, anlatının gücüyle ikna, etki ve bağ kurma yetkinliklerini geliştirir. Böylece kurum içinde güçlü iletişim, ilham veren liderlik ve ortak amaç duygusu pekiştirilir.

Tüm Çalışanlar
İçin



Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 15 kişi

PROGRAM İÇERİĞİ

- Neden Hikaye Anlatıyoruz?
- Hikaye Anlatıcılığı Hangi Alanlarda Kullanılır?
- Aristo Üçgeni
- Algı Sistemleri ve Duyular
- Hikaye Anlatımında Beden Dili ve Ses Kullanımı
- Hikaye Anlatıcı Türleri
- Hikaye Anlatımını Kolaylaştıran Adımlar
- Grup Çalışmaları

İnteraktif
Grup ve Örnek Olay
Çalışmaları

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

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

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 Eğitimleri:

Geleceğe Hazır İnsan, Güçlü Ekip, Sürdürülebilir Başarı



Değişen dünyada kurumların sürdürülebilir başarısı, bireylerin gelişim yolculuğuyla mümkündür. Bu program serisi; öğrenmeyi öğrenmeden takım çalışmasına, problem çözmeden, zaman ve stres yönetimine kadar temel yetkinlikleri güçlendirir.

Her eğitim, kişisel farkındalığı artırarak iş yaşamına somut beceri kazandırmayı hedefler. Bugünün iş dünyasında fark yaratmak, teknik becerilerden çok gelişime açık zihinlerde gizlidir. Bu eğitimler, bireysel potansiyeli ortaya çıkararak ekiplerde yüksek etki ve iş birliği kültürü oluşturur. Kendini geliştiren birey, kurumun en büyük rekabet avantajıdır.

Her adımda öğrenen, paylaştan ve birlikte büyüyen bir çalışma kültürü hedeflenir.

Sonuç:

- Katılımcılar, farkındalığı yüksek ve çözüm odaklı bir bakış açısı geliştirir.
- Takım içi iletişim ve iş birliği becerileri güçlenir.
- Kurumda sürdürülebilir gelişim ve ortak başarı kültürü desteklenir.



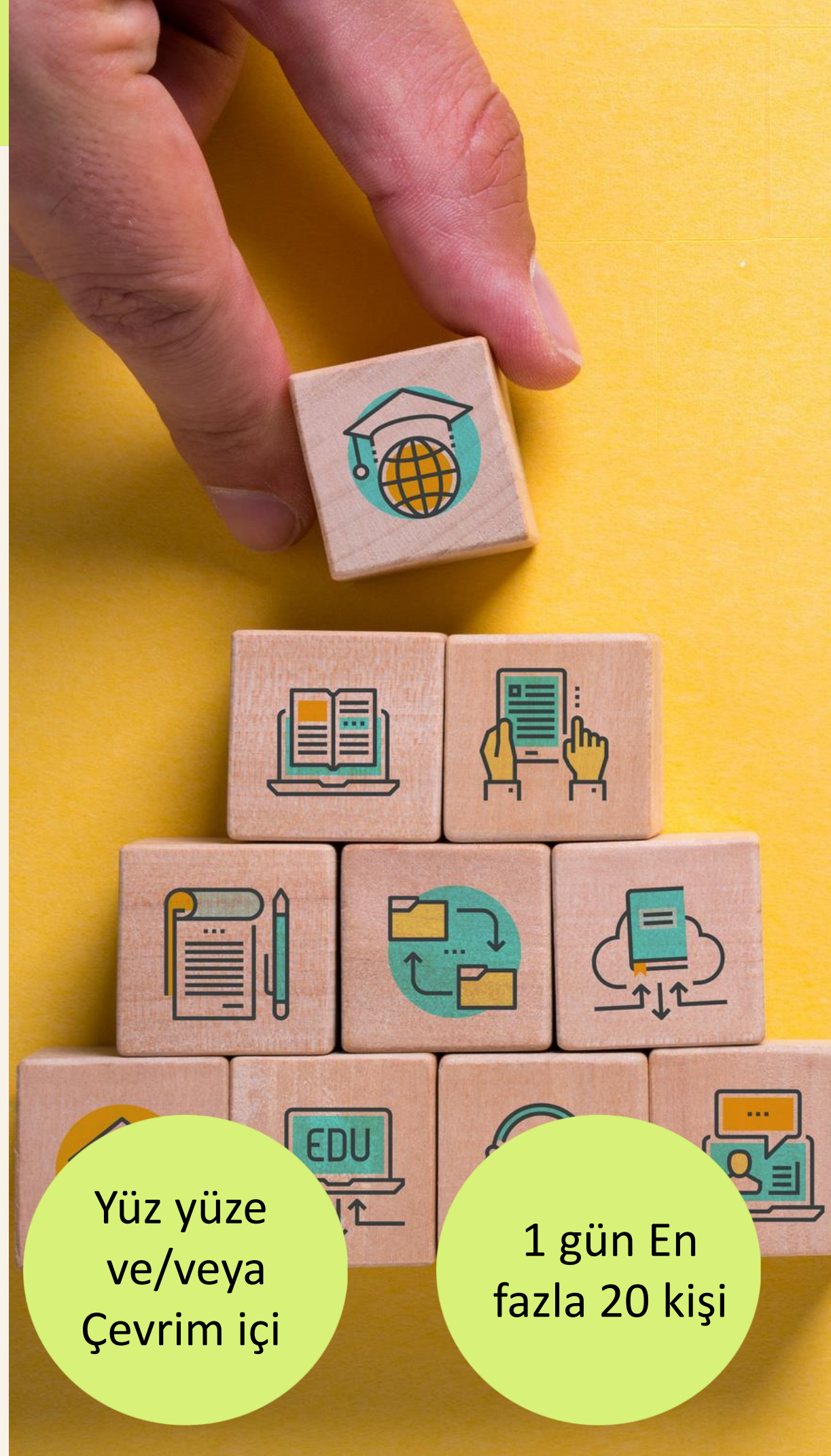


Öğrenmeyi Öğrenmek

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

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 Problem Çözmek
- Problem Çözme Araçları
- Pareto Analizi
- Alternatif Üretme Yöntemleri
- Karar Verme Psikolojisi
- Stres Yönetimi

Tüm
Çalışanlar
İçin

Yüz yüze
ve/veya
Çevrim içi

1 gün En
fazla 20 kişi

Bilgi Paylaşımı
Grup ve Örnek Olay
Çalışmaları Oyunlaştırma

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

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 Facilitasyon
Oyunlaştırma



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