

WWW.AKADEMUS.ORG
I S T A N B U L

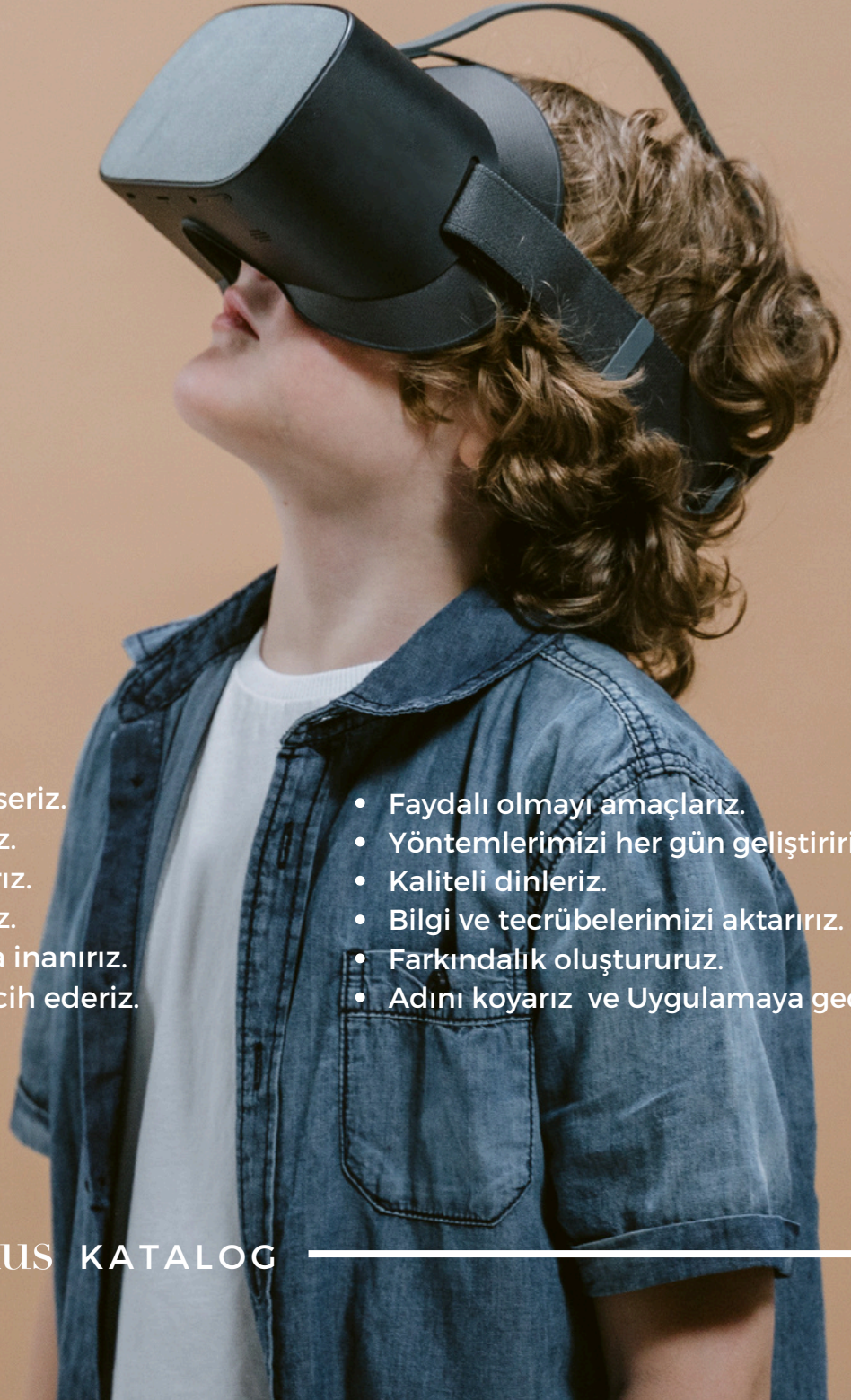
Akademus KATALOG 2025 2026

AKADEMUS

Akademus Hakkında

Karlılık için çalışıyorsunuz, bunun farkındayız. Karlı olmak ve geleceğe hazır olmak; hepimiz için çözülmesi gereken 2 bilinmeyenli büyük bir denklem. Bu denklemi sizlerle çözmeye hazırız. Sizi ve sizin tüm bileşenlerinizi sürdürülebilir kılmak için sizinle birlikte koşacağız. Sizi baştan aşağıya tanıyarak geleceğe taşıyacağız. Gelecekteki siz için rekabet üstünlüğü sağlayacağız. En önemlisi her konuyu, patron, müşteri ve çalışan denkleminde ele alacağız. Bu sayede kurumunuzun ve sizin yeni dünyaya adapte olarak dönüşümünü sağlayacağız. Sizler ile birlikte kurumsal aklın dönüşümünü sağlayacağız...

İlkelerimiz



- İyi anlamayı önemseriz.
- İnsana değer veriz.
- Emeğe saygı duyarız.
- Gelişimi destekleriz.
- Birlikte kazanmaya inanırız.
- Tarafsız olmayı tercih ederiz.

- Faydalı olmayı amaçlarız.
- Yöntemlerimizi her gün geliştiririz.
- Kaliteli dinleriz.
- Bilgi ve tecrübelerimizi aktarız.
- Farkındalık oluştururuz.
- Adını koyarız ve Uygulamaya geçeriz.

Danışmanlarımız Eğitmenlerimiz



Dr. Hakan TETİK
Lider



Gökhan AVCI
Senior Danışman



Erdem ÖZŞEN
Senior Danışman



Özge CÖMERT
Senior Danışman



Fikret GÜÇLÜER
Senior Danışman



Güçlen AKSU
Senior Danışman



Pınar KÜÇÜKYILDIRIM
Senior Danışman



Gamze ÖZTIRPAN
Senior Danışman



Artemiz GÜLER
Senior Danışman



Işıl OLUT
Senior Danışman



Turgut ÖZBEK
Senior Danışman



WWW.AKADEMUS.ORG
I S T A N B U L



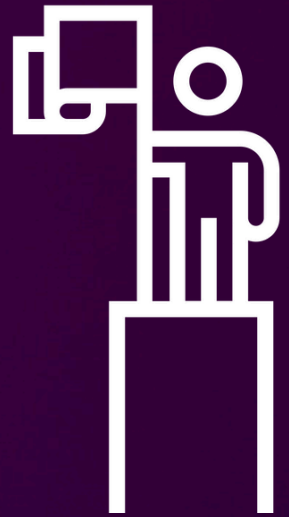
STRATEJİ
& KÜLTÜR



STRATEJİK PAZARLAMA
& ÜRÜN YÖNETİMİ



MÜŞTERİ
MERKEZLİLİK



BÜTÜNSEL
LİDERLİK

Ne Vaad Ediyoruz?

01

Kaliteli Dinleriz

Tarafsız ve etkin şekilde dinliyoruz. Kurumunuza ve ekibinize karşı empatik yaklaşıyoruz. Uyguladığımız bazı yöntemler ile analitik sonuçlar elde ediyoruz.

02

Alanlarımızda Uzmanız

Ekibimiz kendi alanında yetkin ve yeterli donanıma sahiptir. Her konuyu bilen değil, kendi alanında derinleşmiş uzmanlığı tercih ediyoruz.

03

Günceliz

Hem uygulama hem de akademik olarak güncel kalmaya çalışıyoruz. Teorik ve pratik anlamda dönüşümün farkında ve bunu içselleştirmiş bir ekibiz.

04

Tecrübeliyiz

Uzman olduğumuz alanlarda, geçmiş işlerimizde elde ettiğimiz dikeyleşmiş başarı hikayelerine sahibiz. Hepimiz bir çok farklı şirkette; bilgi, uzmanlık ve tecrübelerimizi oldukça derinleştirdik.

Neler Sağlayacağız?

KARLILIK = Sizler ve işletmeniz için...

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK = Değişen geleceğe uyum

REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ = Yarış devam ediyor

PATRON / ÇALIŞAN / MÜŞTERİ DENEYİMİ = Mutluluk

ADAPTASYON / DÖNÜŞÜM = Uyum

Partnerlerimiz



- 4Biz --- 4biz.com.tr
- MDM --- musterideneyimmerkezi.com
- İSO Akademi --- turboteknoloji.com
- Gobito --- gobito.com
- -99 --- minus99.com

- Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Birimi --- edu.sabanciuniv.edu
- Nöro Sağlık --- norosaglik.com
- HR Partners--- hrpartners.com.tr
- Workshox --- workshox.com

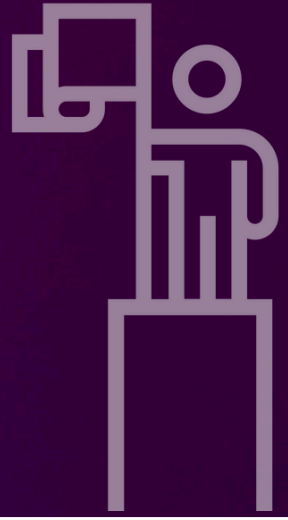
EĞİTİM, DANIŞMANLIK
VE PROGRAMLAR

STRATEJİ & KÜLTÜR

STRATEJİK PAZARLAMA
& ÜRÜN YÖNETİMİ

MÜŞTERİ
MERKEZLİLİK

BÜTÜNSEL
LİDERLİK



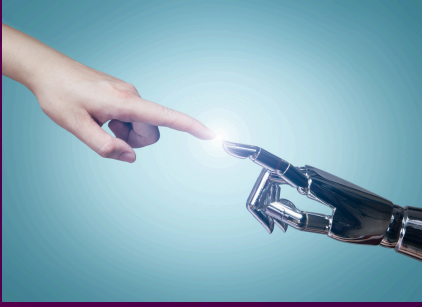
Strateji ve Kültür

Eğitimler - Workshoplar	Süre	Eğitmen
★ 1) Stratejik Düşünme	1 gün	Dr. Hakan Tetik / Fikret Güçlüer
★ 2) Stratejik Düşünme ve Planlama	2 gün	Dr. Hakan Tetik / Fikret Güçlüer
3) Kurumsal Dönüşüm	2 gün	Fikret Güçlüer / Dr. Hakan Tetik
★ 4) Eleştirel Düşünme	1 gün	Fikret Güçlüer
5) Hızlı Büyümenin Yolu	1 gün	Dr. Hakan Tetik
★ 6) BANI Dünyasında Strateji	1 gün	Gökhan Avcı / Dr. Hakan Tetik
7) Kolektif Düşünme	2 gün	Dr. Hakan Tetik / Fikret Güçlüer
8) Unlearning	1 gün	Dr. Hakan Tetik
★ 9) Veri Yorumlama & Veriye Dayalı Strateji Oluşturma	1 gün	Fikret Güçlüer / Dr. Hakan Tetik
★ 10) OKR ile Hedef Yönetimi	1 gün	Fikret Güçlüer / Işıl Olut
NEW 11) İK Stratejisi Yönetimi	1 gün	Artemiz Güler / Gamze Öztirpan
NEW 12) Rekabet İstihbaratı ve Pazar Konumlandırma	1 gün	Gökhan Avcı / Fikret Güçlüer
NEW 13) İnovasyon Stratejisi: Fikirden Piyasaya	1 gün	Ömer Şireli / Gökhan Avcı
NEW 14) Değişim Liderliği ve Direnci Yönetme	1 gün	Gamze Öztirpan / Dr. Hakan Tetik
NEW 15) Çevik Kültür ve Adaptasyon	1 gün	Dr. Hakan Tetik / Fikret Güçlüer
16) Kültür ile Stratejiyi Hizalama	1 gün	Dr. Hakan Tetik / Fikret Güçlüer
NEW 17) Psikolojik Güvenlik ve Takım Performan	1 gün	Gamze Öztirpan / Dr. Hakan Tetik /
NEW 18) Yapay Zeka ile Strateji ve Karar Alma	1 gün	Dr. Hakan Tetik
19) Dijital Dönüşüm Stratejisi	2 gün	Gökhan Avcı / Ömer Şireli
NEW 20) Sürdürülebilirlik Stratejileri ve ESG	2 gün	Dr. Hakan Tetik
NEW 21) Stres Yönetimi	1 gün	Gamze Öztirpan
NEW 22) Scrum Yönetimi	1 gün	Gamze Öztirpan / Dr. Hakan Tetik
NEW 23) Esnek Zihin: Dönüşüm ve Stresle Baş Etme	1 gün	Gamze Öztirpan / Dr. Hakan Tetik



Strateji ve Kültür

Popüler Eğitimler



Yapay Zeka ile Stratejik Karar Alma



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

1 tam gün
2 yarım gün
(online)

Yapay zeka, veri analizi ve öngörü teknolojileri sayesinde stratejik karar süreçlerini hızlandırır, doğruluğunu artırır ve belirsizlikleri azaltır. Bu eğitim, AI destekli veri yorumlama, pazar tahmini ve risk yönetimi konularında yetkinlik kazandırarak bireylerin ve kurumların stratejik esnekliğini geliştirir.

Modül 1: Yapay Zeka ve Stratejik Karar Alma Kavramı

Modül 2: Veri Odaklı Strateji Geliştirme

Ödev

Modül 3: AI ile Karar Dinamikleri

Ödev

Modül 4: Geleceğin Stratejik Yetkinlikleri ve Mega Hedefler



Stratejik Düşünme & Planlama



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

2 tam gün
4 yarım gün
(online)

Eğitim rekabetin kurallarını tekrar kuran, potansiyel büyüme yaratan, yaratıcı stratejileri keşfetmeyi sağlayacak. Katılımcıların stratejiyi bütün ölçeklerde nasıl çalışacağını içselleştirecektir.

Modül 1: Strateji Kavramı

Modül 2: Gelecek Stratejisi + Ö

Modül 3: Strateji dinamikleri

Ödev

Modül 4: Mega Hedefler

Modül 5: Mega h. konsolidasy.

Modül 6: Makro hedefler

Ödev

Modül 7: Stratejinin uygulanm.

Ödev

Modül 8: Stratejik teknikler



Veri Yorumlama & Veriye Dayalı Strateji Oluşturma



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

1 tam gün
2 yarım gün
(online)

Günümüz rekabet ortamında veriyi doğru okumak ve stratejik kararlara dönüştürmek, kurumların sürdürülebilir başarısı için kritik bir beceridir. Bu eğitim, veri analizi, anlamlandırma ve içgörü üretme süreçlerini geliştirerek katılımcıların veriye dayalı stratejik planlama yapabilmelerini sağlar.

Modül 1: Veri ve Strateji ilişkisi

Modül 2: Veriyi Anlamlandırma ve İçgörü Üretme

Ödev

Modül 3: Veriye Dayalı Strateji Tasarımı

Modül 4: Stratejiyi İzleme ve Optimize Etme



Strateji ve Kültür

Popüler Eğitimler



Kolektif Düşünme

Kolektif Düşünme İşbirliğini geliştirmek ve üstüne koymak anlamında ortaya çıkan kavramlardan biridir. Kolektif Düşünmeye göre zekanın yönü, yetenekleri ve farkındalıkları vardır . Bu eğitim ile kurum içi kolektif bilinçin güçlenmesi sağlanmakta ve çalışan arası sinerji artar...

- Modül 1 :** Kolektif düşünme kavramı + Tanışma
- Modül 2 :** Kolektif düşüncenin bileşenleri + Mini Ödev
- Modül 3 :** Zeka kalıpları + GIP zeka testi
- Modül 4 :** Pizza Takım çalışması + Ödev
- Modül 5 :** Bilişsel tarzların anlarını + Takım çalışması
- Modül 6 :** Takım çalışması + Sorgulama ödevi
- Modül 7 :** Sorgulama Kavramı + Tartışma
- Modül 8 :** Akıl Paylaşımı + Kapanış



Ekstra
Doküman
Okuma



12-24 kişi
3-4 takım



2 tam gün
4 yarım gün
(online)

Unlearn Bildiklerimizi Bırakmak

Unlearn bildiklerimizi kenara koyabilmek demektir. Bir şeyleri unutabilme ve vazgeçebilme kabiliyetidir. Mevcut bilgileriniz kenara koyarak yeni deneyim, proje ve işler için hazırlık aşamasıdır. Unlearning Baktığınız yerden daha farklı bir yerden bakmaya başlamak, baktığınız yeri sorgulamak ve bütün bunları yaparken tekrar denemektir.

- Modül 1 :** Learn, unlearn ve relearn kavramlarının anlatımı. Dönüşüm ve değişimin konuşulması
- Modül 2 :** Bildiklerini Bırakmak – Takım Çalışması + Ödev
- Modül 3 :** Kurum bazında bildiklerimizi bırakarak Yeni şeyler öğrenmenin yollarının ve tekniklerinin anlatımı. "Neleri yanlış yapıyoruz" çalışmasının yapılması
- Modül 4 :** "Bildiğimiz hangi bariyerlerimiz var?" ve "Nasıl Çözebiliriz?" çalışmalarının yapılması.



Ekstra
Doküman
Okuma



12-24 kişi
3-4 takım



1 tam gün
2 yarım gün
(online)



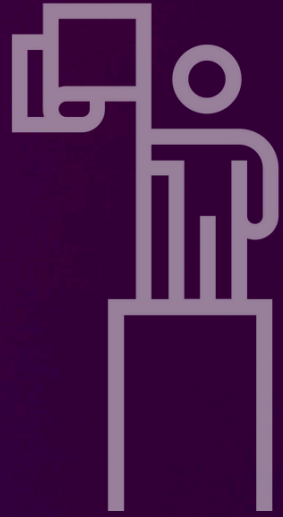
EĞİTİM, DANIŞMANLIK
VE PROGRAMLAR

STRATEJİ
& KÜLTÜR

STRATEJİK PAZARLAMA
& ÜRÜN YÖNETİMİ

MÜŞTERİ
MERKEZLİLİK

BÜTÜNSEL
LİDERLİK



Stratejik Pazarlama ve Ürün Yönetimi

Eğitimler - Workshoplar

- ★ 1) Stratejik Pazarlama
- 2) Segmentasyon ve Pazar Stratejisi
- ★ 3) Tasarım Odaklı Ürün Yönetimi
- ★ 4) Veriye Dayalı Pazarlama
- 5) Servis Pazarlaması
- ★ 6) B2B Pazarlama
- ★ 7) Go-to-Market Stratejisi
- 8) Ezber Bozan Ürün Yönetimi
- 9) Satış Kanalı Olarak E-ticaret
- 10) Dijital Pazarlama ve Stratejisi
- 11) Dark Marketing
- 12) Omnichannel yönetim
-  13) Kişisel Marka ve İmaj Yönetimi
-  14) Davranış Bilimi ile Pazarlama
-  15) Value Proposition Tasarımı
-  16) Fiyatlandırma Stratejileri ve Gelir Optimizasyonu
-  17) Product-Market Fit
-  18) Yapay Zeka Destekli Pazarlama
-  19) Trend Avcılığı ve Stratejik Öngörü
-  20) Experience-First Marketing
-  21) Lead Generation
- ★  22) End to End Product Management

Süre

1 gün
2 gün
6 gün
1 gün
1 gün
1 gün
2 gün
2 gün
1 gün
1 gün
2 gün
2 gün
1 gün
2 gün
1 gün
1 gün
1 gün
1 gün
1 gün
1 gün
6 gün

Eğitmen

Gökhan Avcı / Dr. Hakan Tetik
Dr. Hakan Tetik / Gökhan Avcı
Dr. Hakan Tetik / Gökhan Avcı
Fikret Güçlüer / Dr. Hakan Tetik
Dr. Hakan Tetik / Güçlen Aksu
Dr. Hakan Tetik / Gökhan Avcı
Gökhan Avcı / Dr. Hakan Tetik
Dr. Hakan Tetik / Gökhan Avcı
Gökhan Avcı
Ömer Şıralı / Gökhan Avcı
Dr. Hakan Tetik / Gökhan Avcı
Erdem Özşen / Dr. Hakan Tetik
Gökhan Avcı / Fikret Güçlüer
Gökhan Avcı
Gökhan Avcı / Ömer Şıralı
Dr. Hakan Tetik / Gökhan Avcı
Gökhan Avcı / Dr. Hakan Tetik
Gökhan Avcı / Dr. Hakan Tetik
Gökhan Avcı / Dr. Hakan Tetik
Gökhan Avcı
Gökhan Avcı
Gökhan Avcı



Stratejik Pazarlama ve Ürün Yönetimi

Popüler Eğitimler



Stratejik Pazarlama



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

2 tam gün
4 yarım gün
(online)

Stratejik pazarlama ile hangi ürünü, hangi müşterinin hangi segmentine, hangi kanaldan hangi özelleşmiş yöntemler ile hangi fiyatlandırma stratejisi ile satacağının yolunu tasarlayan üst zekadır.

Modül 1 : Strateji Pazarlama

Modül 2 : Konumlandırma
Ödev

Modül 3 : Pazar+Segmentasyon
Ödev

Modül 4 : Ürün-Müşteri-Kanal
Ödev

Modül 5 : CRM + CEM anlatımı

Modül 6 : Takım çalışması
Araştırma Ödevi

Modül 7 : Müşteri Odaklılık

Modül 8 : Deneyim Yolculuğu



B2B Pazarlama



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

2 tam gün
4 yarım gün
(online)

Yeni dünyada B2B markaların; dikkat çekme, ikna etme, servisler sunma, müşteri ile iletişim kurma, yeni müşteriler oluşturma, fiyatlandırma, kampanya gibi birçok pazarlama çalışmasına yapmalı

Modül 1 : B2B Pazarlamada Farklı Modeller

Modül 2 : B2B Konumlandırma
Bireysel Ödev

Modül 3 : Pazar Segmenti+Ödev

Modül 4 : B2B Kanal ve iletişim

Modül 5 : Satış ve Pazarlama ilişkisi

Modül 6 : B2B ve Dijital dünya
Ödev

Modül 7 : B2B Funnel yönet.
Ödev

Modül 8 : Account base pazarl.



Ezber Bozan Ürün Yönetimi



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

3 tam gün
6 yarım gün
(online)

Ürün bir çözüm paketidir ve problemi anlamadan ve çözümü bulmadan ürün geliştirmek masraflı olabilir.

Modül 1 : Ürün yön. bileşenleri

Modül 2 : Stratejik bakış açısı

Modül 3 : Pazarlama ve Segmentasyon + Ödev

Modül 4 : Pazar-Müşteri-İhtiyaç

Modül 5 : İnnovasyon anlatımı
Ödev

Modül 6 : Planlama yaklaşımı

Modül 7 : Ürün Yön. Disiplini

Modül 8 : Fikir Geliştirme

Elevator Pitch

Modül 9 : Takım Dinamiği

Modül 10 : Business case anlat.

Modül 11 : BC sinama testi anlat.

Modül 12 : Final Sunumları



Stratejik Pazarlama ve Ürün Yönetimi

Popüler Eğitimler



Davranış Bilimi ve Pazarlama

Davranış bilimi, tüketici kararlarını etkileyen psikolojik, bilişsel ve duygusal süreçleri anlamak için güçlü bir araçtır. Bu eğitim, pazarlama stratejilerinin nörobilim, davranışsal ekonomi ve alışkanlık tasarımı gibi disiplinlerle nasıl güçlendirilebileceğini öğretir. Katılımcılar, tüketici davranışını tetikleyen unsurları tanımlayarak daha etkili kampanyalar ve ürün deneyimleri tasarlamayı öğrenir.



Ekstra
Doküman
Okuma



12-24 kişi
3-4 takım



2 tam gün
4 yarım gün
(online)

Modül 1 : Davranış Biliminin Temelleri ve Pazarlamaya Etkisi

Modül 2 : Karar Verme Süreçleri ve Satın Alma Tetikleyicileri
Ödev

Modül 3 : Davranışsal Tasarım ve Alışkanlık Oluşturma
Teknikleri
Ödev

Modül 4 : Davranış Bilimi ile Strateji ve Kampanya Tasarımı

Experience-First Marketing

Günümüz tüketicileri yalnızca ürün ya da hizmet değil, marka ile kurdukları etkileşimde anlamlı ve unutulmaz deneyimler arar. Experience-First Marketing, pazarlama stratejilerinin odağına kullanıcı deneyimini yerleştirerek marka sadakati ve etkileşimi artırmayı hedefler. Bu eğitim, temas noktalarında deneyim tasarlama, duygusal bağ kurma ve deneyimi büyüme motoru haline getirme tekniklerini öğretir.

Modül 1 : Experience-First Yaklaşımının Temelleri

Modül 2 : Marka Temas Noktalarında Deneyim Tasarımı

Modül 3 : Duygusal Bağ ve Hikâye Anlatımı ile Deneyim
Güçlendirme

Modül 4 : Deneyimi Ölçme, Optimize Etme ve Ölçeklendirme



Ekstra
Doküman
Okuma



12-24 kişi
3-4 takım



1 tam gün
2 yarım gün
(online)



Stratejik Pazarlama ve Ürün Yönetimi

Popüler Danışmanlık ve Projeler

Tasarım Odaklı Ürün Yönetimi Programı

Design Thinking, kullanıcıları anlamayı, varsayımlara meydan okumayı, sorunları yeniden tanımlamayı ve prototip ve test için yenilikçi çözümler yaratmayı amaçlayan doğrusal olmayan, yinelemeli bir süreçtir ve 5 adımdan oluşur.

Empati Kur, Problemi Tanımla, Fikirleştir, Prototiple, Test Et.

Bu süreci ürün yönetimi disiplini ile harmanlayarak hem verimli hem de uzun soluklu pozitif çıktı ortaya koyacak uzun soluklu bir eğitim programı yaratılmış oldu.



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

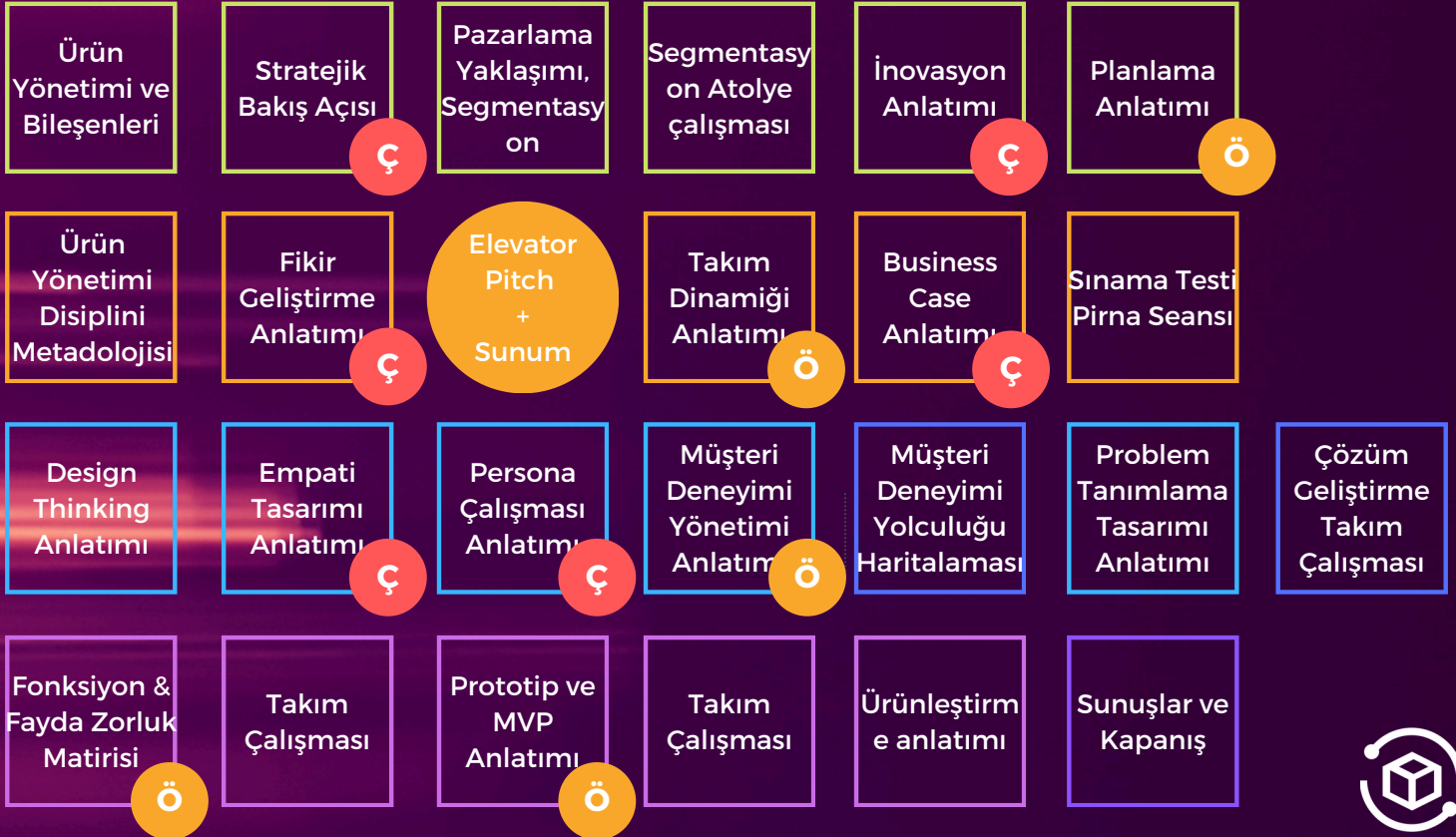
Ortalama
3-6 ay



Ödev



Çalışma



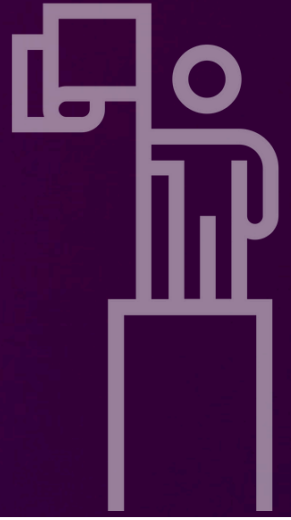
EĞİTİM, DANIŞMANLIK
VE PROGRAMLAR

STRATEJİ
& KÜLTÜR

STRATEJİK PAZARLAMA
& ÜRÜN YÖNETİMİ

MÜŞTERİ
MERKEZLİLİK

BÜTÜNSEL
LİDERLİK



Müşteri Merkezlilik

Eğitimler - Workshoplar

Süre

Eğitmen

★ 1) Müşteri Deneyimi Yönetimi	2 gün	Dr. Hakan Tetik /Erdem Özşen / Gökhan Avcı
★ 2) Müşteri Merkezli Modele Geçiş	2 gün	Erdem Özşen / Dr. Hakan Tetik / Gökhan Avcı
3) Müşteri Yönetimi (CRM)	2 gün	Erdem Özşen / Dr. Hakan Tetik
★ 4) İnovasyon ve Yaratıcılık	1 gün	Gökhan Avcı / Dr. Hakan Tetik
★ 5) Tasarım Odaklı Düşünme (Design Thinking)	3 gün	Dr. Hakan Tetik / Gökhan Avcı
6) CRM & CEM	4 gün	Dr. Hakan Tetik /Erdem Özşen
★ 7) Müzakere Teknikleri	1 gün	Turgut Özbek
★ 8) Müzakere Teknikleri	2 gün	Turgut Özbek
9) İleri Satış Teknikleri	2 gün	Turgut Özbek / Fikret Güçlüer
NEW 10) Çalışan Deneyimi Tasarımı	2 gün	Artemiz Güler / Gökhan Avcı
NEW 11) Segmentasyon ve Persona Derinleştirme	2 gün	Gökhan Avcı / Erdem Özşen
NEW 12) Müşteri Yolculuğu Haritalama	2 gün	Gökhan Avcı / Erdem Özşen
NEW 13) Hiper-Kişiselleştirme Atolyesi	1 gün	Gökhan Avcı
NEW 14) Müşteri Sadakati ve Topluluk Oluşturma	2 gün	Erdem Özşen / Dr. Hakan Tetik
NEW 15) Voice of Customer Programı	1 gün	Gökhan Avcı / Erdem Özşen
NEW 16) Davranış Bilimi ile Müşteri Deneyimi Tasarımı	2 gün	Gökhan Avcı
NEW 17) Yapay Zeka ile Müşteri Deneyimi	1 gün	Gökhan Avcı / Dr. Hakan Tetik
NEW 18) Satışta Danışmanlık Yaklaşımı	1 gün	Turgut Özbek / Erdem Özşen
NEW 19) Değer Odaklı Satış Yaklaşımı	1 gün	Turgut Özbek / Erdem Özşen
NEW 20) Dijital Satış ve Sosyal Satış	1 gün	Gökhan Avcı



Müşteri Merkezlilik

Popüler Danışmanlık ve Programlar



Müşteri Deneyimi Yönetimi



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

2 tam gün
4 yarım gün
(online)

Müşteri deneyimi yönetimi, müşterilerinizin markanıza verdikleri toplam değeri maksimize etmek için tüm temas noktalarındaki tüm ilişkileri yönetme bilim ve sanatıdır.

Modül 1 : Ürün yönetimi bileş.

Modül 2 : Pazar kavramı hakkı.

Ödev

Modül 3 : Müşteri kavramı hakkı.

Ödev

Modül 4 : Persona tasarımı

Ödev

Modül 5 : Empati haritalama

Modül 6 : Deneyim Yolculuğu h.

Ödev

Modül 7 : Design thinking

Modül 8 : Projelendirme sunum



İnovasyon ve Yaratıcılık



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

1 tam gün
2 yarım gün
(online)

İnovasyon ; Bir ürünü değiştirip daha pratik kullanılmasını sağlamak ya da daha kullanışlı bu yeni haliyle daha çok fayda sağlamak, ürünün daha çok ya da daha karlı satılmasını sağlamak fikridir.

Yaratıcılık ; Alışık olduğumuz şeyleri farklı bir bakış açısıyla gösteren, Farklı ufuklar açan, herkeste belli bir oranda olan ve geliştirilebilen bir yetenektir.

Modül 1 : İnovasyon ve

Yaratıcılık hakkında detaylar

Modül 2 : 3 Tip inovasyon anlat.

Ödev

Modül 3 : Yaratıcılık hakkında

Ödev

Modül 4 : Takım çalışması



Tasarım Odaklı Düşünme (Design Thinking)



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

3 tam gün
6 yarım gün
(online)

Design Thinking ile problemler 5 aşamalı şekilde ile nasıl çözülebileceğini, takımlara teknikleri ile öğrenilmesini ve uygulayarak da farkındalığın içselleştirmeleri sağlanır.

Modül 1 : DT bileşenleri

Modül 2 : Dinamikler ve detayl.

Modül 3 : 5 adımın anlatımı

Ödev

Modül 4 : Müşteri ile empati

Modül 5 : Problem tanımlama

Modül 6 : Deneyim tasarımı

Modül 7 : Ürün Yön. Disiplini

Modül 8 : Fikirleştirme aşama.

Modül 9 : Prototip

Modül 10 : Takım çalışması

Modül 11 : Kanca atma

Modül 12 : Sunuş, değerlendir.



Müşteri Merkezlilik

Popüler Eğitimler



Hiper-Kişiselleştirme Atölyesi

Hiper-kişiselleştirme, müşteri deneyimini bireysel tercihler, davranışlar ve gerçek zamanlı veriler üzerinden şekillendiren ileri seviye bir pazarlama yaklaşımıdır. Bu atölye, veri analitiği, yapay zeka ve otomasyon araçlarını kullanarak her müşteri için benzersiz temas noktaları oluşturmayı öğretir. Katılımcılar, müşteri yolculuğunu kişiselleştirmenin satış, sadakat ve marka algısı üzerindeki etkilerini keşfeder.



Ekstra
Doküman
Okuma



12-24 kişi
3-4 takım



2 tam gün
4 yarım gün
(online)

Modül 1: Hiper-Kişiselleştirme Kavramı ve Temelleri

Modül 2: Veri Kaynakları ve Gerçek Zamanlı İlgörü Üretimi
Ödev

Modül 3: Yapay Zeka ile Kişiselleştirilmiş Deneyim Tasarımı
Ödev

Modül 4: Kişiselleştirmeyi Ölçme, Optimize Etme ve Ölçeklendirme

Değer Odaklı Satış Yaklaşımı

Değer odaklı satış, ürün veya hizmetin özelliklerinden çok, müşterinin işine, hedeflerine ve yaşamına kattığı değeri merkeze alan bir satış yöntemidir. Bu eğitim, müşteri ihtiyaçlarını derinlemesine anlamayı, çözümü bu ihtiyaçlarla ilişkilendirmeyi ve değeri somutlaştırarak sunmayı öğretir. Katılımcılar, fiyat yerine değer üzerinden konuşmayı ve uzun vadeli müşteri ilişkileri kurmayı öğrenir.



Ekstra
Doküman
Okuma



12-24 kişi
3-4 takım



1 tam gün
2 yarım gün
(online)

Modül 1: Değer Odaklı Satışın Temelleri

Modül 2: Müşteri İhtiyaçlarını ve Önceliklerini Belirleme
Ödev

Modül 3: Değeri Somutlaştırma ve Sunma Teknikleri
Ödev

Modül 4: Değer Üzerinden Kapanış ve Müşteri Bağlılığı Sağlama



EĞİTİM, DANIŞMANLIK VE PROGRAMLAR

STRATEJİ
& KÜLTÜR



STRATEJİK PAZARLAMA
& ÜRÜN YÖNETİMİ



MÜŞTERİ
MERKEZLİLİK



BÜTÜNSEL
LİDERLİK



Bütünsel Liderlik

Eğitimler - Workshoplar

★ 1) BANI Dünyasında Liderlik

2) EQ + IQ Takım Yönetimi

3) Takım Koçluğu ve Sinerji

★ 4) Dönüşüm Liderliği

★ 5) Stratejik Proje Yönetimi

6) Veri Anlamlandırma&Veriye Dayalı Karar

★ 7) Stratejik Liderlik ve Proje Yönetimi

★ 8) Zaman Yönetimi

9) Yeni Dünya Yetkinlikleri

★ 10) İkna Psikolojisi

11) Koçluk ve Mentörlük Eğitimi

12) Verinin Görselleştirilmesi ve Sunum

Teknikleri

NEW 13) Etkili İletişim Becerileri

NEW 14) Psikolojik Güvenlik ve Takım Performansı

NEW 15) Liderin Empati ve Etki Becerilerini

Geliştirme

NEW 16) Dijital Liderlik ve Hibrit Takım Yönetimi

NEW 17) Kültürel Zeka (CQ) ve Global Liderlik

NEW 18) Beyin Hack'leri ile Liderlik

NEW 19) Empati ve Etki Formülü

NEW 20) Karar Anında Liderlik

NEW 21) Özkarmaşıklık (self compelexity)

Süre

Eğitmen

2 gün

Dr. Hakan Tetik /Erdem Özşen /Fikret Güçlüer

2 gün

Dr. Hakan Tetik

2 gün

Fikret Güçlüer / Dr. Hakan Tetik

2 gün

Dr. Hakan Tetik /Erdem Özşen

2 gün

Dr. Hakan Tetik

2 gün

Dr. Hakan Tetik / Fikret Güçlüer

3 gün

Dr. Hakan Tetik

1 gün

Fikret Güçlüer / Işıl Olut

1 gün

Dr. Hakan Tetik

1 gün

Turgut Özbek

1 gün

Fikret Güçlüer

1 gün

Fikret Güçlüer

2 gün

Fikret Güçlüer / Turgut Özbek

1 gün

Gamze Öztirpan

1 gün

Gamze Öztirpan / Fikret Güçlüer

1 gün

Fikret Güçlüer / Gamze Öztirpan

1 gün

Gökhan Avcı / Dr. Hakan Tetik

1 gün

Gamze Öztirpan / Dr. Hakan Tetik

1 gün

Gamze Öztirpan / Dr. Hakan Tetik

1 gün

Gamze Öztirpan / Dr. Hakan Tetik

1 gün

Gökhan Avcı



Bütünsel Liderlik

Popüler Eğitimler



BANI Dünyasında Liderlik



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

2 tam gün
4 yarım gün
(online)

VUCA dünyasında güçlü ve adaptasyon yeteneği güçlü liderlere ihtiyaç var. Dolayısı ile EQ ve IQ'yu harmanlayamayan liderleri yakın gelecekte ciddi sorunlar bekliyor.

Modül 1: BANI Kavramı ve Liderlikte Yeni Gerçekler

Modül 2: Kırılgan ve Kaygılı Ortamda Dayanıklılık Ödev

Modül 3: Doğrusal Olmayan ve Anlaşılmaz Dünyada Esneklik Ödev

Modül 4: BANI Liderlik Yetkinlikleri ile Geleceğe Hazırlanma



Veriye Dayalı Karar Alma



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

2 tam gün
4 yarım gün
(online)

Veriyi anlamlı hale getirerek kurum için fayda üretir hale getirmek gereklidir. Ham veriyi bir cevher gibi düşünürsek bu verinin işlenerek kıymetli bir maden halinde kullanılabilir olması sağlanmalıdır.

Modül 1: Veri kullanımı BigData

Modül 2: Kalite, Uygunluk, Bütünlük ve Güncellik kavraml. Takım çalışması

Modül 3: Veri çeşitlendirme Ödev

Modül 4: Hedefleri netleştirme Ödev

Modül 5: Veri analizi anlatımı

Modül 6: Pazar analizi anlatımı Ödev

Modül 7: Kalite ve deneyim anl.

Modül 8: Dijitalleşme anlatımı



Beyin Hack'leri ile Liderlik



Ekstra
Doküman
Okuma

12-24 kişi
3-4 takım

1 tam gün
2 yarım gün
(online)

Nörobilim ve davranış bilimi bulgularını liderlik pratiklerine entegre etmek, karar alma hızını ve etkileme gücünü artırır. Bu eğitim, liderlerin kendi beyin süreçlerini optimize ederek stres yönetimi, ikna ve stratejik düşünme becerilerini güçlendirmelerini sağlar. Katılımcılar, bilimsel tekniklerle zihinsel çeviklik kazanır ve ekipleri üzerinde daha güçlü bir etki yaratır.

Modül 1: Nörobilim Temelli Liderlik Yaklaşımı

Modül 2: Karar Alma ve İkna Süreçlerini Hızlandırma

Modül 3: Stres ve Duygu Yönetimi Hack'leri

Modül 4: Zihinsel Çeviklik ve Yaratıcı Problem Çözme



Bütünsel Liderlik

Popüler Eğitimler



Stratejik Liderlik ve Stratejik Proje Yönetimi

İşletmeleri yarına taşıyan en önemli varlık herkesin bütünleşik olarak sarıldığı ve tek vücut olarak yönettiği net, anlaşılabilir ve herkes tarafından bilinen stratejidir. Bu noktada stratejinin kültürleşmesi, bu kültürün bütün kurum tarafından sahiplenilmesi ve kurumun hayatı hakkındaki yolculuğuna stratejik bakacak liderlere ihtiyaç duymaktayız. Stratejik liderlerin pro-aktif ve stratejiye uygun taktikleri hayata geçirmesini; takımlarına ilham olmasını sağlayan bir eğitimidir. Bu noktada sadece stratejik olmak değil, bunun ötesinde proje yönetimine de stratejik şekild bakabilmeli ve projeleri stratejik vizyon ile yönetebilmeliyiz. Bu eğitim ile tüm bu konularda farkındalık kazanarak stratejinin hem liderlik hem de proje yönetimi ölçeğinde içselleştirilmesi sağlanacaktır.



Ekstra
Doküman
Okuma



12-24 kişi
3-4 takım



3 tam gün
6 yarım gün
(online)

Modül 1 : Stratejinin farklı ölçeklerde irdelenmesi; takım-kurum, Tr-dünya, iş hayatı - özel hayat. Hayalden eyleme geçiş hakkında ilham verici anlatımlar.

Modül 2 : Gelecek stratejisinin anlatımı + Takım çalışması + Ödev

Modül 3 : Stratejinin Dinamikleri Nedir? Mevcut Durum, Gidilecek Yer, Misyon, Vizyon, Stratejik Hedefler nasıl yazılıyor, nasıl okunmalı ve işimle ilgisi nedir?

Modül 4 : Stratejik Planlamada Hedef Seçimi ve Mega, Makro ve Mikro Hedefler çalışılması.

Modül 5 : Projenin karakteristikleri ve projelerin amaçlarına yönelik konu anlatımı. Projelerin kritik başarı faktörleri ve operasyonel/stratejik proje örneklendirilmesi

Modül 6 : Projelerin başarısını belirleyen bileşenleri belirlemek için takım çalışması yapılması

Modül 7 : Stratejik değeri olabilecek olan projeler takım çalışmalarında beyin fırtınası ile listelenmesi. Fayda/Zorluk matrisi anlatılıyor ve projelerin bu yöntem ile önceliklendirilmesi

Modül 8 : BOSCARD tekniği ile seçilmiş projelerin takımlar halinde çalışılıyor.

Modül 9 : Paydaş analizi, Risk analizi ve İş dökümü yapısı konuları anlatılıyor + Çalışılıyor.

Modül 10 : Paydaş analizi ve paydaş iletişim planı takımları tarafından hazırlanıyor. Paydaş analizinde derinleşmek için empati haritası kullanılıyor.

Modül 11 : Takımlar tarafından geçerli proje için risk analizi yapılıyor.

Risk önleme faaliyetleri tanımlanıyor

Modül 12 : Proje fizibilitesi çalışılıyor + Takım halinde sunum yapılıyor + Juri değerlendirme



Akademus

WWW.AKADEMUS.ORG

I S T A N B U L

info@akademus.org



KAREL



VitrA



ultia



mavi



kariyer.net



parla*



VESTEL



ZORLUENERJİ



simfer

MİGROS

