



TUTUM ATÖLYESİ
E Ğ İ T İ M

KURUMSAL GELİŞİM PROGRAMLARI

Eğitim Kataloğu

İhtiyaca göre seçilen, davranışa dönüşen eğitimler.

Bilgi aktarımının ötesinde

Katılımcının ne bildiğinden çok, kritik anlarda nasıl davrandığını görünür ve geliştirilebilir hale getiriyoruz.

Öğrenme deneyimini davranışa bağlarız.

Programlarımız kurumun gerçek iş gündemine, katılımcı profiline ve hedeflenen davranış değişimine göre yapılandırılır.

01

Davranışa iner

Kavramları, katılımcının iş hayatında tekrar edebileceği küçük ve güçlü davranışlara çeviririz.

02

Deneyimle çalışır

Katılımcının kendi iş gerçekliği üzerinden denemesini, gözlemlemesini ve yeniden uygulamasını sağlarız.

03

İşe bağlanır

Her oturumdan sonra role, ekibe ve günlük iş akışına taşınabilecek net uygulama adımları oluştururuz.

Program tasarımı

İhtiyacı netleştirir, kritik davranışları tanımlar, deneyimi tasarlar ve uygulamayı takip ederiz. Program süresi ve formatı; hedef kitleye, iş bağlamına ve beklenen dönüşüme göre birlikte şekillenir.

Liderlik Gelişimi

01

LeaderLab

Liderlik becerilerinin somut davranışlara dönüştürülmesini amaçlayan uygulama odaklı gelişim programı.

2 tam gün | 8-12 kişi

Yüz yüze, video kayıtlı

TUTUM ATÖLYESİ YAKLAŞIMI

Liderlik anlatılmaz. Davranış olarak prova edilir.

Programı kurumun hedef kitesine, gelişim önceliklerine ve iş bağlamına göre birlikte yapılandırırız.

Satış Programları | 01

01

Temel Satış Becerileri

Satış profesyonellerinin müşterilere danışman yaklaşımı sergileyerek rehberlik etmelerini sağlayan temel etkileşim becerilerini geliştirir.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

02

Satış Müzakeresi

Pazarlığı müzakereye çeviren, tüm paydaşların kazandığı çözümler üretmeyi sağlayan stratejik iletişim programı.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

03

Satış Sunumları

Satış danışmanını özgüvenli ve profesyonel bir duruşa geçiren, müşteriyi ikna eden sunum davranışlarını geliştirir.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

Satış Programları | 02

01

Müşteride Derinleşme

Key Account yönetimi için stratejik müşteri ilişkileri kurma ve derinleştirme becerilerine odaklanır.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

02

Satış Koçluğu

Satış yöneticilerini, ekiplerinin performansını sorular ve gözlemle geliştiren etkili koçlara dönüştürür.

2 gün | 8-10 kişi

Sınıf içi veya online

İletişim ve İlişki Yönetimi | 01

01

Özgüvenli Sunumlar

Sunum kaygısını yönetme, mesajı netleştirme ve dinleyiciyle güven ilişkisi kurma becerilerini geliştirir.

2 gün | 8 kişi

Sınıf içi veya online

02

İkna ve Müzakere

Karşı tarafı zorlamadan, ilişkiyi bozmadan ve güveni koruyarak ikna edici iletişim kurmayı sağlar.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

03

Problem Çözme ve Karar Alma

Problemleri kişiler yerine süreçler ve veriler üzerinden ele almayı; doğru kişileri karara dahil etmeyi geliştirir.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

04

Anlaşmazlık Yönetimi

İş ortamındaki anlaşmazlıkları ilişkileri zedelemeyen ve performansı düşürmeden yönetmeye odaklanır.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

İletişim ve İlişki Yönetimi | 02

01

Geribildirim ve Takdir

Kırmadan geliştiren geribildirimler vermeyi ve samimi takdirin dönüştürücü etkisini görünür hale getirir.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

02

Şiddetsiz İletişim

Suçlamadan, savunmaya geçmeden ve ilişkiyi koparmadan kendini ifade etmeyi; duygu-ihtiyaç-talep ayrımını geliştirir.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

03

Duyguları Fark Etmek ve Stresi Yönetmek

Zorlu durumlarda duygusal tepkileri fark etmeyi ve stresin davranışlar üzerindeki etkisini yönetmeyi sağlar.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

04

Değişime Uyum Sağlamak

Yeni beklentiler, değişen iş yapış biçimleri ve belirsizlik karşısında daha esnek bir tutum geliştirmeye odaklanır.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

Üretkenlik ve Sürekli Gelişim

01

GTD - Zaman ve Hayat Yönetimi

Getting Things Done metodolojisiyle zihinsel yükü azaltır, erteleme döngüsünden çıkarır ve işleri güvenilir bir sistem üzerinden yönetmeyi sağlar.

1 gün | 10-16 kişi

Sınıf içi veya online

02

Growth Mindset ve Öğrenmeye Açıklık

Hata, geribildirim ve belirsizlik karşısındaki refleksleri fark ettirir; öğrenmeye açık bir zihinsel tutum geliştirir.

2 gün | 10-12 kişi

Sınıf içi veya online

Eğitmenlik

01

Eğitcinin Eğitimi

Kurum içi eğitimlerin yalnızca bilgi aktaran değil, öğrenme deneyimi tasarlayan fasilitatörler haline gelmesini sağlar.

6 gün | 8-10 kişi

Sınıf içi veya online

TUTUM ATÖLYESİ YAKLAŞIMI

**Eğitmenlik, bilgi aktarmak değil;
öğrenme deneyimi tasarlamaktır.**

Programı kurumun hedef kitesine, gelişim önceliklerine ve iş bağlamına göre birlikte yapılandırırız.



BİRLİKTE NETLEŞTİRELİM

Kurumunuz için doğru gelişim deneyimini tasarlayalım.

Programları hedef kitlenize, kurum kültürünüze ve beklenen davranış değişimine göre birlikte yapılandırıyoruz.

Güven Dereli

guven@tutumatolyesi.com

0 532 334 51 30

tutumatolyesi.com