

EXPO LOGOSU

ATSO AKADEMİ LOGOSU

ATSO AKADEMİ 2016 YILI
II. DÖNEM EĞİTİM PROGRAMLARI
(EYLÜL - ARALIK 2016)

ATSO AKADEMİ

Odamızda eğitim hizmetleri 1998 yılında başlamış olup, 2010 yılından itibaren "ATSO AKADEMİ" adı altında devam etmektedir. ATSO AKADEMİ programları ile amaçlanan "Hayat boyu Öğrenmeye" destek olmaktır. 1998 yılından günümüze kadar 932 değişik konuda eğitim gerçekleştirilmiş olup, eğitimlerimize 44.960 kişi katılmıştır.

EYLÜL

EĞİTİM TARİHİ	EĞİTİM KONUSU	EĞİTMEN ADI
5 -9 EYLÜL 2016 (40 SAAT)	İŞ GELİŞTİRME PROJESİ VE İŞ PLANI HAZIRLAMA, PROJE YÖNETİMİ EĞİTİMİ	SADIK VURAL
9 EYLÜL 2016	YÖNETİCİLER İÇİN ETKİN MÜZAKERE TEKNİKLERİ	MURAT KÜDEN
EYLÜL 2016	TS EN ISO 9001:2015 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL EĞİTİM	TSE EĞİTMENİ
EYLÜL 2016	PROSES TABANLI RİSK YÖNETİMİ EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
EYLÜL 2016	KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ İÇ TETKİKİ EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
20 EYLÜL 2016 AKS EĞİTİM SALONU	SATIŞ VE PAZARLAMA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ	EBRU TEMEL
29 EYLÜL 2016 AKS EĞİTİM SALONU	DÜNYA GÖRÜŞÜ OLUŞTURMA VE DİJİTAL TRENDLER (SOSYAL MEDYA) EĞİTİMİ	BEHİÇ ÇETİN
30 EYLÜL 2016	BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE BİLGİ GÜVENLİĞİ EĞİTİMİ	NIHAT EMİN İNCEOĞLU

5 -9 EYLÜL 2016
(40 SAAT)

İŞ GELİŞTİRME PROJESİ VE İŞ
PLANI HAZIRLAMA, PROJE
YÖNETİMİ EĞİTİMİ

SADIK VURAL

- AB proje hazırlama tekniğine giriş ,
- Proje döngüsü yönetimi (PCM) nedir?
- Bas ,vuru formunu hazırlamaya başlamadan önce “Proje Planı” yapılmalı
- Proje kurgusu nasıl yapılır?
- Planlama için paydas , analizi; örnek analiz üzerinde çalışma
- Planlama için sorun analizi; örnek analiz üzerinde çalışma
- Grup çalışması
- Planlama için hedef analizi; örnek analiz üzerinde çalışma
- Planlama için strateji analizi; örnek analiz üzerinde çalışma
- Grup çalışması
- Detaylı proje planını hazırlama
- Genel hedef
- Proje amacı
- Sonuçlar
- Faaliyetler
- Örnek analiz üzerinde çalışma
- Grup çalışması
- Detaylı proje planını hazırlama
- Varsayımlar, riskler, ön-kosullar
- Bas ,arı göstergeleri
- Doğ ̃rulama kaynakları
- Detaylı proje planını hazırlama
- Mantıksal çerçeve tablosunun olusturulması
- Grup çalışması
- Bas ,vuru nasıl yapılır? Örnek başvuru paketi hazırlanması
- Sunulan projeler nasıl değerlendiriliyor?
- Örnek bir proje üzerinde değerlendirme
- Hibe Bas ,vuru formu doldurulması
- Örnek bir proje üzerinde İnceleme
- Grup çalışması

9 EYLÜL 2016

YÖNETİCİLER İÇİN ETKİN
MÜZAKERE TEKNİKLERİ

MURAT KÜDEN

- Müzakere nedir?
- Müzakere öncesi ve sırasında duyusal keskinlik
- Müzakere sürecinde geribildirim ve sonuç alma
- İletişimde etki tepki yasası
- Kişilik analizi ve temsil sistemleri
- Göz erişim ipuçları
- Sözcüklerin önemi
- Müzakerede sunum kuralları
- Meta ve Milton dil kalıpları
- Soru sorma sanatı

- İknâ sürecinde bağ kurma ve uyum
- Müzakere sürecinde karar verme

EYLÜL 2016

TS EN ISO 9001:2015 KALİTE
YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL EĞİTİM

TSE EĞİTMENİ

- Revizyon süreci
- Yönetim sistemi standartlarının yapısı
- Kalite yönetimi ilkeleri
- Proses yaklaşımı
- PUKÖ modeli
- Risk tabanlı düşünme
- Kalite yönetim sistemi standardı (TS EN ISO 9001:2015) şartları

EYLÜL 2016

PROSES TABANLI RİSK
YÖNETİMİ EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- TS EN ISO 9001:2015 standardına göre kalite yönetim sisteminde proses yaklaşımı
- PUKÖ döngüsü
- Prosesler arası etkileşimlerin belirlenmesi
- Proseslerin şematik gösterimi
- Risk tabanlı düşünme bağlamında her bir rosese ait risk ve fırsatların belirlenmesi
- Belirlene risk ve fırsatların yönetilmesi
- Proseslerin istenen çıktılara ulaşmasına yönelik performanslarının değerlendirilmesi
- Pratik çalışmalar

EYLÜL 2016

TS EN ISO 9001: 2015
KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ İÇ
TETKİK EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- TS EN ISO 9001 standardı maddelerinin tetkik görevlisi gözüyle yorumlanma
- TS EN ISO 19011 standardının tanımı
- Tetkik çeşitleri
- Tetkikin faydaları
- Tetkikin yönetimi
- Tetkikin planlaması
- Soru listelerinin hazırlanması
- Tetkikin sonuçlandırılması ve rapor yazımı
- Tetkik görevlisi sorumlulukları
- Pratik ve ön çalışmalar

20 EYLÜL 2016
AKS EĞİTİM
SALONU

SATIŞ VE PAZARLAMA
TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

EBRU TEMEL

- Satış Nedir? Pazarlama nedir?
- İyi bir satışçının özellikleri
- Satışçının hedefleri
- Hedef belirleme tekniği
- Müşteri kim?
- Müşterilerin satın alma süreci
- Müşteri davranış kalıpları
- Etkin satış ve pazarlamanın önünü kesen engeller
- Satış, pazarlamada dilin gücü
- Satış mühendisliği
- Satış ve pazarlamanın psikolojik kuralları
- Satış ve pazarlamada gözlerin dili (göz erişim ipuçları tekniği)
- Satış pazarlamada iletişim kuralları

29 EYLÜL 2016
AKS EĞİTİM
SALONU

DÜNYA GÖRÜŞÜ
OLUŞTURMA VE DİJİTAL
TRENDLER (SOSYAL MEDYA)
EĞİTİMİ

BEHİÇ ÇETİN

- Dünya görüşü kavramı
- İdeoloji kavramı
- Dünya görüşü-ideoloji ilişkisi
- Dünya görüşü bilgisi
- Dünya görüşünün özellikleri
- Dünya görüşünün yapısı
- Dünya görüşünün kuruluşu
- Sosyal Medya Kavramı
- Kitle İletişimi
- Sosyal Medya Ağları
- Sosyal Medya Stratejileri
- Kampanya Kurguları
- Bilgi Güvenliği ve Doğru Bilgi
- Marka Koruma
- Sosyal Medyada Benchmarking
- Sosyal Medya ve İnternet Ekonomisi
- Sosyal Medyada Pazarlama
- Sosyal Medyada Yer Alma
- Bilişim Suçları
- Mali Suçlar
- Tüketici Hakları

30 EYLÜL 2016

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ VE
BİLGİ GÜVENLİĞİ EĞİTİMİ

NIHAT EMİN İNCEOĞLU

- Kullanıcı güvenliği
- Yöneticilere odaklı genel güvenlik
- Sosyal mühendislik: saldırı ve korunma yöntemleri
- Standart seviye eğitimler
- Bilgi güvenliğine giriş
- ISO 27001 bilgi güvenliği yönetim sistemi uygulama
- Yöneticilere odaklı ISO 27001 bilgilendirme
- Siber olaylara müdahale ekibi

- Kritik altyapıların korunması
- İş sürekliliği / felaket kurtarım planlaması
- Windows güvenliği
- Microsoft sistemleri güvenliği
- Linux güvenliği
- TCP/IP ağ güvenliği
- Aktif cihaz güvenliği
- Sistem güvenlik denetimi
- Temel güvenlik denetimi
- Kablosuz ağ güvenliği
- Kayıt yönetimi

EKİM

EĞİTİM TARİHİ	EĞİTİM KONUSU	EĞİTMEN ADI
3 EKİM 2016	6 SIGMA EĞİTİMİ	SADIK VURAL
3-19 EKİM 2016	EĞİTİCİLERİN EĞİTİMİ (MEB ONAYLI 45 SAAT)	ÖZGÜR BOZKURT
4 EKİM 2016	SONUÇ ODAKLI ZAMAN YÖNETİMİ EĞİTİMİ	DR. M.NACI ÇUHACI
5 EKİM 2016	HEKİM, HASTANE PERSONELİ İLE HASTA VE HASTA YAKINI İLİŞKİLERİ EĞİTİMİ	Ş.GÜRAY ALPER
EKİM 2016	TS EN ISO 9001 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
EKİM 2016 (SERİK TEMSİLCİLİĞİ)	HİZMETTE MÜKEMMELLİK EĞİTİMİ	DR. M.NACI ÇUHACI
11-21 EKİM 2016	İLLİSTRATOR EĞİTİMİ (50 SAAT)	ORKUN ERGİL
EKİM 2016	KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ DOKÜMANTASYON EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
12 EKİM 2016	LİDER YÖNETİCİ OLMAK EĞİTİMİ	PSİK. ERDEM ÖZ
13 EKİM 2016 AKS EĞİTİM SALONU	KAPLUMBAĞA TERBİYECİSİNİN SIRRI-LİDERLİK SIRLARI EĞİTİMİ	PSİK. SİNEM ÇELENK
14 EKİM 2016	ÜRÜN KARLILIĞI, VERİMLİLİĞİ VE FİYATLAMASI EĞİTİMİ	BÜLENT ORTA
EKİM 2016	TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
EKİM 2016	PROSES TABANLI RİSK YÖNETİMİ EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ

17 EKİM 2016	SATIN ALMA TEKLİF HAZIRLAMA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ	SADIK VURAL
18 EKİM 2016 AKS EĞİTİM SALONU	PERAKENDE SEKTÖRÜNDE PERSONEL EĞİTİMİ	LEVENT ŞAHİN
21 EKİM 2016	AR-GE YÖNETİMİ EĞİTİMİ	PRF.DR.MUSTAFA ZİHNİ TUNCA /AGÂH BAŞDEĞİRMEN
EKİM 2016 (ELMALI TEMSİLCİLİĞİ)	HİZMETTE MÜKEMMELLİK EĞİTİMİ	LEVENT ŞAHİN
28 EKİM 2016	YAZILIM SEKTÖRÜNDE SATIŞ PAZARLAMA VE İNOVASYON EĞİTİMİ	PRF.DR.MUSTAFA ZİHNİ TUNCA / AGÂH BAŞDEĞİRMEN
EKİM 2016 (GAZİPAŞA TEMSİLCİLİĞİ)	HİZMETTE MÜKEMMELLİK EĞİTİMİ	DR.N.MERT BATU

3 EKİM 2016	6 SİGMA EĞİTİMİ	SADIK VURAL
-------------	-----------------	-------------

- Yalın 6 sigma tanımlama, ölçme ve kontrol aşamaları analiz teknikleri,
- Veri tanımlama ve toplama metotları,
- Süreç verimlilik hesaplama teknikleri,
- Grafikselleştirme araçları ile analizler,
- Temel problem çözme teknikleri,
- Tanımlayıcı istatistik,
- Hipotez testleri,
- Regresyon,
- Kontrol şemaları.

3-19 EKİM 2016	EĞİTİCİLERİN EĞİTİMİ (MEB ONAYLI) 45 SAAT	ÖZGÜR BOZKURT
----------------	---	---------------

- Öğrenmenin oluşumu
- Nasıl öğreniyoruz?
- Başlıca öğrenme kuramları
- Davranışçı öğrenme kuramı
- Bilişsel öğrenme kuramı
- Yapılandırmacı öğrenme yaklaşımı
- Bilgiyi işleme modeli
- Öğrenme
- Hatırlama
- Unutma
- Grup çalışması -uygulama
- Beyin fırtınası - soru cevap
- Konuların analizi

- Analiz sonuçlarının sınıfta paylaşımı
- Öğretim ilkeleri
- Bireyselleştirme ilkesi
- Bilinenden bilinmeye öğretim ilkesi
- Esneklik ilkesi
- Açıklık ilkesi
- Süreklilik ilkesi
- Somuttan soyuta öğretim ilkesi
- Ekonomiklik ilkesi
- Yakından uzağa öğretim ilkesi
- Güncellik ilkesi
- Öğretim stratejileri
- Sunuş
- İnceleme ve araştırma
- Buluş yoluyla öğretim stratejisi
- Üst düzey öğrenmeler
- Yaratıcı öğrenme
- Eleştirel öğrenme
- Öğrenme hedefleri
- Grup çalışması - uygulama
- Beyin fırtınası - soru cevap
- Konuların analizi
- Analiz sonuçlarının sınıfta paylaşımı

4 EKİM 2016

SONUÇ ODAKLI ZAMAN
YÖNETİMİ EĞİTİMİ

DR.M.NACİ ÇUHACI

- Zaman Yönetimi mi? Zamanlama yönetimi mi?
- İş davranışlarının yönetimi (çalışma stiline ne olduğu) değerlendirilmesi
- Çalışma stili: A-B tipi davranışlar (test)
- A ve B tipi davranışlar için hareket (eylem) noktaları
- İş planlamasının yönetimi (test)
- Ayak sürüme (oyalanma / erteleme) eğilimi yönetimi (test)
- Zaman yönetimi tablosu
- Zamanı iyi kullanmanın engelleri
- Etkili zaman yönetimi teknikleri
- İşi uzatan insan tipleri

5 EKİM 2016

HEKİM, HASTANE
PERSONELİ İLE HASTA VE
HASTA YAKINI İLİŞKİLERİ
EĞİTİMİ

Ş.GÜRAY ALPER

- Sağlık sektöründe iletişimin önemi
- Hastane ortamında iletişim
- Hasta ve hasta yakınlarıyla terapötik iletişim
- Hasta ve hasta yakınlarıyla terapötik iletişim

- Terapötik iletişimin aşamaları
- Terapötik iletişim teknikleri
- Beden dili
- Ben Dili – Sen Dili
- Empati
- Aktif dinleme
- Hasta tiplerine göre iletişim
- Yaşlı hasta ile iletişim
- Çocuk hasta ile iletişim
- Ameliyat öncesi hasta ile iletişim
- Özel sorular soran hasta ile ilgili iletişim
- Öfkeli hasta ile iletişim
- Anksiyete, stres yaşayan hasta ile iletişim
- Beden imajı bozulan hasta ile iletişim
- Ağrı çeken hasta ile iletişim
- Yalnızlık, ümitsizlik çeken hasta ile iletişim
- Son dönem hastalarla iletişim
- Hasta hakları departmanının işleyişi
- Şikâyetlerin değerlendirilmesi

EKİM 2016

TS EN ISO 9001 KALİTE
YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL
EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- Revizyon süreci
- Yönetim sistemi standartlarının yapısı
- Kalite yönetimi ilkeleri
- Proses yaklaşımı
- PUKÖ modeli
- Risk tabanlı düşünme
- Kalite yönetim sistemi standardı (TS EN ISO 9001:2015) şartları

5 EKİM 2016
(SERİK TEMSİLCİLİĞİ)

HİZMETTE MÜKEMMELLİK
EĞİTİMİ

DR.M.NACİ ÇUHACI

- Müşteriye hizmet kavramı.
- Hizmet Nedir, nasıl değerlendirilir?
- Hizmette standart belirlenebilir mi?
- Hizmetin nitelikleri.
- Müşteri kime denir?
- Müşteri tatmini= kalite.
- Kalitede ana hedefler.
- Hizmet verenden müşterinin beklentileri.
- Müşterinin genel beklentileri.
- Müşteriye sunulan hizmette KASÜMA Optimizasyonu
- Sürpriz kalite
- Müşteri bağlılığı
- Müşterilerle etkili iletişim kurma teknikleri

- Müşteri memnuniyeti oluşturma teknikleri
- Müşteri şikayetleri
- Müşteri niçin şikayet eder? İşletmeler niçin müşteri kaybeder?
- Müşteri şikayetlerine karşı alınacak önlemler

11-21 EKİM 2016

İLLİSTRATOR EĞİTİMİ
(50 SAAT)

ORKUN ERGİL

- Illustrator programına giriş
- Tipografi
- Yeni doküman oluşturma ve çalışma ekranları
- Seçim araçlarının kullanımı
- Temel objeleri çizmek, gruplamak, sıralamak, kilitlemek ve gizlemek
- Logo, logotype ve kurumsal kimlik
- Kalem aracı ile çizim yapmak ve path işlemleri
- Objelerin özelliklerini değiştirmek, transform uygulamak ve kopyalamak
- Renklerle çalışmak
- Çizgi özelliklerini değiştirmek
- Objeleri hizalama ve yeni obje yaratma yöntemleri
- Yazı ile çalışmak
- Resimler ile çalışmak,
- Maskeleye yapmak ve resimleri vektörel objeye çevirmek
- Sembolleri kullanmak ve düzenlemek
- Fırçaları kullanmak
- Brosür tasarımı
- Görünüm paneli ve grafik stilleri
- Çizimlere farklı etkiler uygulamak
- İleri çizim ve boyama araçları
- Şeffaflık ayarları ve harmanlama modları
- Dokümanı kaydetmek ve çıkış ayarları
- Ambalaj tasarımı
- Proje uygulama

EKİM 2016

KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ
DOKÜMANTASYON EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- Dokümanite edilmiş (yazılı) bilgi kavramı
- TS EN ISO 9001:2015 kapsamında kuruluşun oluşturması gereken dokümanlar (kuruluş içeriği kapsamı, proseslerin gerçekleştirilmesi için gerekli yazılı bilgiler kalite politikası, kalite hedefleri)
- TS EN ISO 9001:2015 kapsamında kuruluşun ihtiyaç duyabileceği dokümanlar (organizasyon şemaları, proses haritaları, akış şemaları, prosedürler, talimatlar, şartnameler, kalite planları, kalite el kitabı, stratejik planlar, formlar)
- TS EN ISO 9001:2015 kapsamında kuruluş tarafından uygunluğu delili olarak sürekliliğinin sağlanması gereken dokümanlar (kayıtlar)
- Pratik çalışmalar

- Temel liderlik özelliklerinin tespiti
- Liderliğin tanımı
- Liderliğin önemi
- Yöneticinin tanımı
- Lider ve yönetici arasındaki farklar
- Lider yönetici kavramı
- Lider ne değildir
- Kurumsal liderlik
- Bill Gates yöntemleri
- Geleceğin kurum lideri
- Kurumsal liderde ön plana çıkan yaklaşımlar
- Küresel işletme liderlerinin temel özellikleri
- Kurumsal liderlik anlayışında yeni yaklaşımlar
- Transformasyonel liderlik, transaksiyonel liderlik, karizmatik liderlik
- Lider ve takım yönetimi
- Liderlerin takım yönetimini tercih etmesinin ve üyeleri dikkatle seçmesinin önemi
- İşletmelerdeki etkin takımlarda bulunması gereken özellikler
- Takımdaşlık kavramı ve kurum için önemi
- Değişim ve liderlik
- Kurt Lewin- planlı değişme çabası stratejileri
- Donmuşluğu çözme (Unfreezing) ,değiştirme (Changing),yeniden dondurma (Refreezing)
- Geri dönütün alınması
- Eğitimin sonlandırılması

- Osman Hamdi Bey ve kaplumbağa terbiyecisi tablosu
- Nasıl bir lidersiniz uygulaması
- Liderlik yaklaşımlarına kavramsal giriş
- Bir liderin özellikleri
- Liderin duruşu nasıl olmalı
- Çalışan beklentilerini fark edebilmek
- Çok boyutlu liderlik
- Çalışan verimliliği ve motivasyon
- Ünlü liderlerden mesaj var
- Siz nasıl bir lidersiniz?
- Uygulamalı yaşamsal adaptasyon programı
- Kendi tablonuzu çizin

14 EKİM 2016

ÜRÜN KARLILIĞI,
VERİMLİLİĞİ VE
FİYATLAMASI EĞİTİMİ

BÜLENT ORTA

- Karlılık ve verimlilik nedir?
- Ürün verimliliği nasıl oluşur?
- Şirketlerde kar nasıl oluşur?
- Ürün karlılığı ve verimliliği nasıl artar?
- Ürün karlılık ve verimlilik analizi nasıl yapılmalı?
- Ürün karlılığında fiyatlamanın etkileri
- Ürün fiyatlandırma stratejileri
- Şirketlerde kar artırma modelleri nelerdir?
- Piyasada başarılı ve başarısız karlılık ve verimlilik uygulamaları

EKİM 2016

TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ
EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- Kalite teriminde aşamalar
- Toplam kalite yönetimi ve gelişimi
- Kavramlar, terimler ve yaklaşımlar
- Toplam kalite yönetiminde kullanılan yöntem ve teknikler
- Toplam kalite yönetimi uygulamalarında karşılaşılan güçlükler
- Toplam kalite yönetimi ödül programları
- Kalite çemberleri oluşumu
- Kalite çemberinin özellikleri
- Pratik çalışmalar

EKİM 2016

PROSES TABANLI RİSK
YÖNETİMİ EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- TS EN ISO 9001:2015 standardına göre kalite yönetim sisteminde proses yaklaşımı
- PUKÖ döngüsü
- Prosesler arası etkileşimlerin belirlenmesi
- Proseslerin şematik gösterimi
- Risk tabanlı düşünme bağlamında her bir rosese ait risk ve fırsatların belirlenmesi
- Belirlene risk ve fırsatların yönetilmesi
- Proseslerin istenen çıktılara ulaşmasına yönelik performanslarının değerlendirilmesi
- Pratik çalışmalar

17 EKİM 2016

SATIN ALMA TEKLİF
HAZIRLAMA TEKNİKLERİ
EĞİTİMİ

SADIK VURAL

- Sözleşmenin okunması ve risklerin belirlenmesi

- Fiyat (birim fiyat, para birimi)
- Teknik bilgi
- Başlık bilgileri
- Telim koşulları (zamanı, yeri, şekli)
- Ödeme koşulları (dövizli ödeme ve tl. ödeme koşulları)
- Yasal sorumluluk maddeleri
- Opsiyon tarihi
- Kaşe-imzalı onay işleyişi
- PPT formatında teklif hazırlamak
- Teklif takibi (teklif verdikten sonraki sürecin yönetilmesi)
- Teklifin gönderildiği iletiye yazılması gerekenler
- Ziyaret ve numune sunma
- Satın alma bölümünün organizasyonu
- Tedarik zinciri yönetim
- Tam zamanında satın alma ve lojistik
- Stratejik satın alma yönetimi
- Satın almada pazarlık yöntemleri
- Satın almada tedarikçi ve sözleşme yönetimi”

18 EKİM 2016

PERAKENDE SEKTÖRÜNDE
PERSONEL EĞİTİMİ

LEVENT ŞAHİN

- Müşteri kimdir?
- Modern Müşterinin beklentileri nelerdir?
- Müşteri analizi nasıl yapılır?
- Doğru müşteri
- Mağazacılık
- Perakende sektörü
- Günümüz müşterisinin psikolojisi ve davranış modeli

21 EKİM 2016

AR-GE YÖNETİMİ EĞİTİMİ

PROF.DR.MUSTAFA ZİHNİ TUNCA/
AGÂH BAŞDEĞİRMEN

- İnovasyon
- Araştırma-geliştir
- Ar-Ge ve inovasyon ilişkisi
- İnovasyon ve Ar-Ge planlaması ve yönetimi
- İnovasyon eko-sistemi
- Refah ve zenginliğin kaynağı olarak Ar-Ge ve inovasyon
- Taklitten yeniliğe: Kore'nin teknoloji öğrenme dinamikleri
- Asya ve Avrupa inovasyon eko-sistem Karşılaşması
- İnovasyon, teknoloji ve rekabet
- Küresel rekabet endeksi

- Küresel rekabetin Ar-Ge boyutu
- Küresel ticaret ve ileri teknoloji
- Yüksek Teknoloji ürünlerinin coğrafyası
- Yeni oyuncular: Çin, Hindistan ve diğerler
- Petrol sonrası çağ: yeşil ekonomi
- Dış ticaret performansı ve yüksek teknolojinin rolü
- 15 Yıl içinde öne çıkacak temel teknoloji alanları

EKİM 2016
(ELMALI TEMSİLCİLİĞİ)

HİZMETTE MÜKEMMELLİK
EĞİTİMİ

LEVENT ŞAHİN

- Etkili iletişim becerileri,
- Müşteri odaklı yaklaşım
- Müşteri memnuniyetinde altın kurallar
- Müşteri beklentisi
- Hizmet ve iletişim ilişkisi
- İletişimde ilk an etkisi
- İletişim stilleri
- Beden dilinin önemi
- Dinleme

28 EKİM 2016

YAZILIM SEKTÖRÜNDE
SATIŞ PAZARLAMA VE
İNOVASYON EĞİTİMİ

PROF.DR.MUSTAFA ZİHNİ TUNCA/
AGÂH BAŞDEĞİRMEN

- Satış sürecinde tüketici/müşteri odaklılık
- Müşteri bizden ne bekler?
- Müşteri ne zaman bizimle çalışır?
- Müşteri bizden ne zaman vazgeçer?
- Müşteriye ürün yerine fayda sunmak
- Farklı müşteri profillerine farklı faydalar sunmak
- Müşterinin dilinden anlamak
- Müşteri ihtiyaçlarını doğru tespit etmek
- Müşteriyi anlamak için soru sormak
- Soru sorma çalışması
- Müşteriyi anlamak için aktif dinlemek
- Aktif dinleme çalışması
- Hedef kitlenin belirlenmesi (mevcut müşteri, eski müşteri, yeni Müşteri)
- Ürünün tanıtılması
- İş amaçlı networkler kurmak networkları etkili kullanmak
- Hedef kitle ve müşteriyle temas
- Müşteri ziyaretleri planlama
- Basamaklı telefon randevu sistemi
- Pazarlama ve satış süreci
- Dikey pazarlama, yatay pazarlama, ne satacağız?
- Pazarlama tarzları
- Müşteri beklentileri
- Ürün bilgisi ne işe yarar
- Etkili iletişim unsurları

- Müşteri ziyareti
- Müşteriyi çıldırtmanın 5 yolu (Asla Yapmayın)
- Ziyaret sürecini yönetme

EKİM 2016
(GAZİPAŞA)

HİZMETTE MÜKEMMELLİK
EĞİTİMİ

DR.N.MERT BATU

- Tanımlar (ben, biz, iletişim, kalite, müşteri, iç müşteri, hizmet, hizmet kalitesi, hizmetin özellikleri, hizmet işletmelerinde takım ruhu ve toplam kalite)
- Hizmette empati (eş duyum, duygudaşlık) ve empatinin vazgeçilmezliği
- Müşteri odaklılık
- Müşteri beklentileri, müşteri tatmininin özellikleri, müşteriyi olumsuz etkileyen bazı davranışlar
- Hizmet kalitesini artırmak için süreç analizi ve kıyaslama
- Müşteri memnuniyetini sağlama
- Şikâyetler ve kaybedilen fırsatlar
- Şikâyetleri karşılama
- Yorumda, yargıda bulunmadan empatik dinleme
- Not alma, doğru anlamaya yönelik sorular sorma
- Müşteri şikâyetleri yönetimi standartlarına göre bildirilecek taahhütler
- Şikâyetleri çözüme kavuşturma sürecini başlatma ve takip etme
- Şikâyet inceleme ve çözüme sürecinin sonuçlarını müşteri ile paylaşma
- Müşteri şikâyetlerini raporlama
- Müşteri şikâyetleri raporunu inceleyen yönetimin kararlarını süreç iyileştirmede kullanma

KASIM

EĞİTİM TARİHİ	EĞİTİM KONUSU	EĞİTMEN ADI
1-17 KASIM 2016	3D MAX EĞİTİMİ (50 SAAT)	GÜLÇİN ÇELEN
1 KASIM 2016	5S, ÜRETİM VE PLANLAMA EĞİTİMİ	DR.M.NACİ ÇUHACI
01 KASIM 2016 AKS EĞİTİM SALONU	KAMU İHALE KANUNU VE UYGULAMALARI EĞİTİMİ	ARZU TANCUAY
KASIM 2016	KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ İÇ TETKİKİ	TSE EĞİTMENİ
KASIM 2016	TS ISO 10002 MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
KASIM 2016	TS EN ISO 22000 GIDA GÜVENLİĞİ YÖNETİM SİSTEMİ EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
KASIM 2016 (KORKUTELİ TEMSİLCİLİĞİ)	HİZMETTE MÜKEMMELLİK EĞİTİMİ	İLKER TAŞÇI
4 KASIM 2016	TİCARİ ALACAK SİGORTASI EĞİTİMİ	ARZU TANCUAY
4 KASIM 2016	MUTLULUĞUN KOORDİNATLARI EĞİTİMİ	SELİN GÜNSEV

7 KASIM -02 ARALIK 2016	AUTOCAD EĞİTİMİ (MEB ONAYLI) 90 SAAT EĞİTİMİ	BAHAR DAĞCAN
8 KASIM 2016	DUYGUSAL ZEKAYI GELİŞTİRME TEKNİKLERİ EĞİTİMİ	NEBİ ACAR
9 KASIM 2016	ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE FİNANSMAN YÖNTEM SÜREÇLERİ EĞİTİMİ	AFŞİN GÜNGÖR
9 KASIM 2016 AKS EĞİTİM SALONU	MÜŞTERİ SADAKATI VE SADAKAT YÖNETİMİ EĞİTİMİ	AV.İLKER KALDI
11 KASIM 2016	KAMU İHALE KANUNU VE UYGULAMALARI EĞİTİMİ	ARZU TANCUAY
KASIM 2016 (KEMER TEMSİLCİLİĞİ)	HİZMETTE MÜKEMMELLİK EĞİTİMİ	DR.BARBAROS KON
17 KASIM 2016	YETKİNLİK BAZLI ÜCRET YÖNETİMİ EĞİTİMİ	EMİN ÖNDAĞ
18 KASIM 2016	STRATEJİK PLAN HAZIRLAMA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ	BÜLENT ORTA
22 KASIM 2016	YENİ PAZAR BULMA TEKNİKLERİ (YURTIÇI VE YURTDIŞI) EĞİTİMİ	OLGUN KİTAPÇI
24 KASIM 2016	MOTİVASYON VE TAKIM ÇALIŞMASI EĞİTİMİ	DİLEK ALP PERÇİN
25 KASIM 2016	SATIN ALMADA HİPNOTİK KELİMELERİN GÜCÜ EĞİTİMİ	AV. İLKER KALDI
28 KASIM-2 ARALIK 2016	WEB TASARIM EĞİTİMİ (50 SAAT)	HASAN METE YILMAZ
29 KASIM 2016 AKS EĞİTİM SALONU	İŞLETME YÖNETİMİ EĞİTİMİ	PRF.DR.ERHAN EROĞLU

1-17 KASIM 2016	3DMAX EĞİTİMİ	GÜLÇİN ÇELEN
-----------------	---------------	--------------

- 3D studio max programının tanımı ve kullanım alanları
- Çizim ekranları menüleri ve araç çubuklarının tanımı
- Temel obje tipleri ve bu objeler ile temel
- Modelleme
- Vertex, segment, spline, edge, border, face,
- Polygon ve element kavramlarının tanımı
- Izgara ve yakalama noktalarının tanımı ve uygulaması
- Dönme noktalarına müdahale edilmesi
- Objeye seçim teknikleri ve aynalama
- Modelleme teknikleri
- Spline model oluşturma
- Patch model oluşturma
- Nurms model oluşturma
- Mesh model oluşturma
- Kaplamalar
- Işıklandırmalar

- Render sistemleri ve render ayarları
- Eğitim sonu proje çalışmaları
- Proje hazırlaması ve tamamlanması

1 KASIM 2016

5S, ÜRETİM VE PLANLAMA
EĞİTİMİ

DR.M.NACİ ÇUHACI

- Toplam kalite yönetimi nedir?
- Dünya standartlarında üretim (world class manufacturing = WCM)
- Dünya standartlarında üretim ve 5S & workplace organization
- Dünya standartlarında üretim (WCM) ve toplam verimli bakım (TPM)
- Toplam verimli bakım (TPM) ve 5S & workplace organization
- Sürekli iyileştirme nedir ve neden gereklidir?
- 5S in anlamı?
- 5S niçin önemlidir?
- Sınıflandırma/toparlama (1.S)
- Ayıklama
- Elden çıkarma
- İşlevsel depolama
- Kırmızı etiket uygulaması

01 KASIM 2016
AKS EĞİTİM SALONU

KAMU İHALE KANUNU VE
UYGULAMALARI EĞİTİMİ

ARZU TANCUAY

- 4734 Sayılı Kamu İhale Kanunu Gerekçeleri
- Kanunun Amacı
- Kapsamı
- İhaleye Katılımda Yeterlik Kuralları
- İhale Usulleri
- İhale Komisyonu Çalışmaları
- Bildirim ve Tebligatlar
- Hizmet Alımı İhale Mevzuatı

KASIM 2016

KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ İÇ
TETKİKİ

TSE EĞİTMENİ

- TS EN ISO 9001 standardı maddelerinin tetkik görevlisi gözüyle yorumlanma
- TS EN ISO 19011 standardının tanımı
- Tetkik çeşitleri
- Tetkikin faydaları
- Tetkikin yönetimi
- Tetkikin planlaması
- Soru listelerinin hazırlanması
- Tetkikin sonuçlandırılması ve rapor yazımı
- Tetkik görevlisi sorumlulukları
- Pratik ve ön çalışmalar

KASIM 2016

TS ISO 10002 MÜŞTERİ
MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- TSE Belgelendirme prosedürü
- TS ISO 10002 şartları
- Terimler ve tarifler, prensipler
- Şikayetleri ele alma çerçevesi
- Planlama ve tasarım
- Şikayetleri ele alma prosesinin çalıştırılması
- Sürdürme/iyileştirme
- Pratik çalışma

KASIM 2016

22000 GIDA GÜVENLİĞİ
YÖNETİM SİSTEMİ EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- Gıda güvenliği temel kavramların açıklanması
- Ön gereksinim programları
- TS EN ISO 22000 standardı maddelerinin yorumlanması
- Gıda güvenliği yönetim sisteminin planlanması
- Temel gıda mevzuatlarının ele alınması ve takip yöntemleri
- Gıda güvenliği yönetim sisteminin geçerli kılınması, doğrulanması ve iyileştirilmesi
- Pratik ve örnek çalışmalar

KASIM 2016
(KORKUTELİ)

HİZMETTE MÜKEMMELLİK
EĞİTİMİ

İLKER TAŞÇI

- Müşteri kim?
- Hizmet özellikleri
- Müşteri Merkezli hizmet yaklaşımları
- Algı yönetimi
- Dinleme
- Müşteri profilleri

4 KASIM 2016

TİCARİ ALACAK SİGORTASI
EĞİTİMİ

ARZU TANCUAY

- Tanımı
- Ticari alacakların ödenmeme riski
- Alacak sigortası örneği
- Sigorta priminin hesaplanması
- Teminat dışında kalan durumlar
- Teminat dışında kalan alacaklar

4 KASIM 2016

MUTLULUĞUN
KOORDİNATLARI EĞİTİMİ

SELİN GÜNSEV

- Mutluluğu tanımak ve çözmek
- Mutluluk nedir?
- Mutluluğu zamanında görmenin önemi
- Mutlu olma süreci
- Mutlu olma karşısındaki tutum ve davranışlarımız
- Mutluluğu algılamak ve tanımlamak
- Mutlu olma yeteneğimizi geliştirmek
- Neden mutlu olmak isteriz?
- Mutlu olmada üç temel yetenek
- Analiz
- Sentez
- Yaratıcılık
- Mutluluk düşünme biçimleri
- Mutluluk adımları mutlu olmada öz motivasyonun önemi
- Mutluluk süreci
- Mutluluğun tanımlanması
- Mutluluk nedenlerinin bilinmesi
- Sürecin belirlenmesi
- Sonucun değerlendirilmesi

7 KASIM 2016

AUTOCAD EĞİTİMİ
(MEB ONAYLI) 90 SAAT

BAHAR DAĞCAN

- Temel nesnelerin oluşturulması
- Çizim yardımcıları
- Görüntü kontrolü
- Nesnelerin düzenlenmesi
- Blok ve katmanlarla çalışma
- Tarama ve taramaların düzenlenmesi
- Yazı yazma ve yazının düzenlenmesi, yazı stillerinin oluşturulması
- Ölçülendirme ve ölçü stillerinin oluşturulması
- 3D modelleme teknikleri
- Katı model oluşturma
- 3D modellerin düzenlenmesi
- Render
- Sorgulama
- Yazdırma
- Şablon oluşturma
- Bitirme çalışması

8 KASIM 2016

DUYGUSAL ZEKAYI
GELİŞTİRME TEKNİKLERİ
EĞİTİMİ

NEBİ ACAR

- Duygu nedir? Duygular neye yarar?
- Duygusal zeka nedir?
- IQ mu, EQ mu?
- Duygusal zekanın 5 unsuru
- Duyguları idare edebilme
- Öz bilinç
- Motivasyon
- Empati
- Sosyal beceriler
- İş yaşamında duygusal zeka
- Yöneticiler için duygusal zekayı etkin kullanma
- Olumsuz duygularla nasıl başa çıkarsınız?

- İletişim becerilerinizi geliştirmek
- Bir geribildirim sistemi oluşturun
- Sürekli olarak zihinsel prova yapmak
- Misyon-vizyon ve hedef belirlemek
- Güvene dayalı ilişkiler ağı geliştirme
- Astları yönetirken duygusal zekanızda nasıl yararlanırsınız?
- Öfke kontrolünde duygusal zeka ve özdenetimin önemi
- Stres ve öfkenizi özdenetim farkındalığı ile yönetmenin yolları

9 KASIM 2016

ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE
FİNANSMAN YÖNTEM
SÜREÇLERİ EĞİTİMİ

AFŞİN GÜNGÖR

- Tanımlar
- Enerji verimliliği nedir?
- Enerji verimliliği yönetimi nedir?
- Enerji verimliliğinden nasıl faydalanabiliriz?
- Enerji projelerinin genel özellikleri nelerdir?
- Enerji projelerinde taraflar ve özellikleri nelerdir?
- Enerji projelerinde yatırım kararlarının alınması
- Enerji projelerinde soru cevap yönetimi ile İş planının hazırlanması
- Enerji projelerinde finansman modelinin oluşturulması
- Anlaşmalar yönetimi
- Proje finansman kredisi
- ECA kredisi
- Süreç ve teminatlandırma
- Diğer finansal enstrümanlar
- Sermaye desteği kaynağının belirlenmesi
- Değerlendirme yöntemleri

9 KASIM 2016
AKS EĞİTİM
SALONU

MÜŞTERİ SADAKATI VE SADAKAT
YÖNETİMİ EĞİTİMİ

AV.İLKER KALDI

- Müşteri odaklı düşünmek ve davranmak
- Müşteri tatmini ile memnuniyeti farklıdır
- Müşteri iletişimi
- Müşteri psikolojisi: müşteri davranışlarını anlamak
- Müşteri coşkusunun ve sadakatinin sağlanması
- Müşteri itiraz ve şikâyetleriyle ilgilenme
- Müşteri ilişkileri yönetimi
- Müşteri memnuniyetinin anahtarı: çalışanlar ne kadar memnun?
- Müşteri sadakati oluşturmada güncel yaklaşımlar
- Kişisel ve kurumsal imajın müşteri üzerindeki etkileri
- Duygusal satış ile müşteri bağlılığı sağlama

11 KASIM 2016

KAMU İHALE KANUNU VE
UYGULAMALARI EĞİTİMİ

ARZU TANCUAY

- 4734 sayılı kamu ihale kanunu gerekçeleri
- Kanunun amacı
- Kapsamı
- İhaleye katılımda yeterlik kuralları
- İhale usulleri
- İhale komisyonu çalışmaları
- Bildirim ve tebligatlar
- Hizmet alımı ihale mevzuatı

15 KASIM 2016

HİZMETTE MÜKEMMELLİK
EĞİTİMİ

BARBAROS KON

- Müşteri kimdir ve ne ister?
- Müşterilerimiz için biz ne yapabiliriz?
- Müşteri beklentileri ve hizmet kalitesi
- Markalaşmış müşteri deneyimi
- Kendini müşterinin yerine koyma- empati
- Müşteri memnuniyeti, müşteri sadakati ve müşteri odaklılık
- Her müşteri şikâyeti bir armağandır
- Müşteri şikâyetlerine karşı yapılabilecekler
- Müşteri tarzları
- Büyüleyen hizmet ve VAY BE denilen hizmet ile müşteri nasıl fark yaratılır?
- Farkındalığı olanlar kendilerinin farklı olduklarını bilirler.
- Farklı olduklarını bilenler fayda yaratabilirler.
- Fayda yaratabilenler fark yaratabilirler.
- Fark yaratabilenler fırsatları değerlendirebilirler
- Fırsatları değerlendirebilenler finale koşabilirler

17 KASIM 2016

YETKİNLİK BAZLI ÜCRET
YÖNETİMİ EĞİTİMİ

EMİN ÖNDAĞ

- Değişen dünya dinamiklerine göre değişen insan davranışları
- Değişen tüketici davranışlarına göre NLP tabanlı satış koçluğu
- Müşteri merkezli hizmet
- Farklı kültürlerle müzakere
- Zor insanlarla başa çıkma
- Topluluk önünde konuşma ve konuşma hazırlama
- Sunuş atölyesi- ikna edici sunumlar/konuşmalar, bilgilendirici sunumlar/konuşmalar, motive Edici sunumlar/konuşmalar, spontane sunumlar/konuşmalar
- İkna ve etkileme becerileri
- Kişilerarası etkin iletişim
- İkna edici iletişim
- Kültürlerarası etkin iletişim
- Beden dili
- Takım çalışması
- Geribildirim teknikleri
- Zor İnsanlarla başa çıkma
- Adaptasyon ve uyum yakalama
- Yöneticimi nasıl yönetirim?
- İçindeki sesle arkadaş ol!
- Yapıcı geribildirimler nasıl verilir? (çalışanıma, yöneticime)
- Performans geliştirme koçluğu
- Yapılandırılmış etkili mülakatlar

18 KASIM 2016

STRATEJİK PLAN
HAZIRLAMA TEKNİKLERİ

BÜLENT ORTA

EĞİTİMİ

- Stratejik yönetim ile ilgili terim ve kavramlar
- Stratejik yönetim süreci
- Stratejik yönlendirme
- Stratejik düşünce mantığının yönetilen ekibe aktarılması
- Stratejik analiz
- Temel stratejiler
- Kurumsal stratejiler, üst yönetim stratejileri
- İş yönetim stratejileri, rekabet stratejileri
- İşlevsel stratejiler
- Stratejik analiz
- Dış çevre analizi
- İşletme/ Kurumsal analiz
- Stratejik planlama
- Planlama ve strateji
- Mevcut durum belirleme
- SWOT
- Performans güçleri analizi
- Endüstri analizi
- Ürün hayat deseni
- Boston Consulting Group (BCG) matrisi
- Denge analizi
- Stratejik planın hazırlanması ve hayata geçirilmesi
- Kurum kültürü ve strateji ilişkisi
- İşletme yetenekleri ve strateji ilişkisi
- Stratejik kontrol
- Stratejik kontrol, değerlendirme ve analiz

22 KASIM 2016

YENİ PAZAR BULMA
TEKNİKLERİ
(YURTİÇİ VE YURTDIŞI)
EĞİTİMİ

OLGUN KİTAPÇI

- Yeni müşteri bulma-yeni iş geliştirme nedir?
- Yeni müşteri bulmanın gücü
- Yeni müşteri bulmada reddedilme korkusuyla nasıl baş ederiz?
- Yeni müşteri yaratmanın 10 Emri
- İş fikirleri geliştirmek, iş fırsatları
- Ayrıntılı iş planı yapmak
- Profesyonel özet
- Fikrin bulunması/oluşturulması,
- Araştırılma ve değerlendirilmesi,
- Stratejisinin geliştirilmesi,
- İş ve aksiyon planlarının oluşturulması,
- Ortaklık yapısı ve finansmanının araştırılması,
- Organizasyonun oluşturulması,
- Operasyona alınması
- Şirket analizi
- Sektör analizi
- Müşteri ve rekabet analizi
- Pazarlama planı nasıl yapılır?
- Finansal plan
- Ön görüşmenin anatomisi
- Müşteri yaratma sürecindeki itirazlarla baş edebilme
- Müşterinin size gelmesini nasıl sağlarsınız?

24 KASIM 2016

MOTIVASYON VE TAKIM
ÇALIŞMASI EĞİTİMİ

DİLEK ALP PERÇİN

- Takım ruhu nedir?
- Takım ruhu-motivasyon ilişkisi
- Niçin takım kurmaya ihtiyaç duyarız?
- Takım ruhu için motivasyon kaynağı nasıl sağlanır?
- Başarılı takım ruhu nasıl yaratılır?
- Takım olmak için ne gereklidir?
- Takım çalışmasına yatkın olmayan kişiler
- Başarısız takımın belirtileri
- Daha etkili takım yaratmanın yolları

25 KASIM 2016

SATIN ALMADA HİPNOTİK
KELİMELERİN GÜCÜ EĞİTİMİ

AV. İLKER KALDI

- Hipnotik etki: beynin gevşediği an
- Hipnotik iletişimde temel unsurlar
- Beden dili
- Sesi kullanma
- Sözcüklerden yararlanma
- Uyumlama
- Hipnotik iletişim ile ikna
- İş hayatında
- Özel hayatta
- Satışta
- Reklamcılıkta
- Siyasette
- Hipnotik dil kalıpları
- Hipnotik iletişimin satın almadaki etkileri
- Hipnotik iletişimin satışta etkileri
- Hipnotik ikna teknikleri
- Bağ kurma
- 5-4-3-2-1 kuralı

28 KASIM-2 ARALIK
2016

WEB TASARIM EĞİTİMİ
(50 SAAT)

HASAN METE YILMAZ

- Web tasarımında temel ilkeler
- Web tasarım editörüne giriş
- **Temel işlemler**
- Metin işlemleri
- Tablolar
- Resimler
- Çoklu ortam bileşenleri
- Bağlantılar (linkler)
- Web tasarım editöründe ileri uygulamalar
- Web tasarım editörü ile veri tabanı işlemleri

29 KASIM 2016
AKS EĞİTİM SALONU

İŞLETME YÖNETİMİ

PRF.DR.ERHAN EROĞLU

- İşletme Yönetimine İlişkin Temel Kavramlar,
- Yönetim ve Organizasyon

- İnsan Kaynakları Yönetimi,
- Üretim, Pazarlama, Muhasebe ve Finansman,
- Halkla ilişkiler
- Bilgi Sistemleri ve Karar Teknikleri

ARALIK

EĞİTİM TARİHİ	EĞİTİM KONUSU	EĞİTMEN ADI
1 ARALIK 2016	KİŞİSEL İMAJDAN KURUMSAL İMAJA YOLCULUK EĞİTİMİ	TÜLAY TAŞÇI
6 ARALIK 2016	TEMEL GOOGLE ADWORDS EĞİTİMİ	BERKE SARPAŞ
7 ARALIK 2016	NEFES TERAPİSİ VE ZİHİN AÇMA EGZERSİZLERİ EĞİTİMİ	DR.GÖZDEGÜL BAŞER
ARALIK 2016	TS EN ISO 9001 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
ARALIK 2016	PROSES TABANLI RİSK YÖNETİMİ EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
ARALIK 2016	KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ İÇ TETKİKİ EĞİTİMİ	TSE EĞİTMENİ
13 ARALIK 2016 AKS EĞİTİM SALONU	STOK YÖNETİMİ VE STOK MALİYETİ EĞİTİMİ	Prof. Dr. MUSTAFA GÜLMEZ
14-23 ARALIK 2016	PHOTOSHOP EĞİTİMİ (50 SAAT)	ORKUN ERGİL
22 ARALIK 2016 AKS EĞİTİM SALONU	PARA VE SERMAYE PİYASALARI TEMEL BİLGİLERİ EĞİTİMİ	EMİN ÖNDAĞ
23 ARALIK 2016	SİGORTA ÜRÜNLERİ VE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ EĞİTİMİ	ZEYNEP İLHAN DALBUDAK

1 ARALIK 2016	KİŞİSEL İMAJDAN KURUMSAL İMAJA YOLCULUK EĞİTİMİ	TÜLAY TAŞÇI
---------------	---	-------------

- Algılanma Yönetimi
- İletişim yönetimi
- Görüntü yönetimi
- İş etiketi
- Sosyal yaşam etiketi
- Sosyal medya imajı

6 ARALIK 2016

TEMEL GOOGLE ADWORDS
EĞİTİMİ

BERKE SARPAŞ

- Arama motorlarının çalışma prensipleri ve google adwords sistemine giriş
- Arama reklam ağı, dinamik arama ağı reklamları, alışveriş reklamları, arama ağı yeniden pazarlama sistemi
- Görüntülü reklam ağı, yeniden pazarlama (remarketing), dinamik yeniden pazarlama ve video reklamları
- YouTube reklamları, mobil reklam modelleri ve gmail reklamları (GSP)
- Kampanya yapıları ve anahtar kelime sistemi
- Etkili bütçe yönetimi
- Raporlama, analiz ve temel optimizasyon
- Merchant center, reklam politikaları, performans ölçümleme, raporlama ve adWords araçları

7 ARALIK 2016

NEFES TERAPİSİ VE ZİHİN AÇMA
EGZERSİZLERİ EĞİTİMİ

DR.GÖZDEGÜL BAŞER

- Doğru nefes almak ve diyaframı kazanmak
- Doğru nefes nasıl alınır?
- Nefesin anlamı ve önemi nedir?
- Zihin açma egzersizleri, irade kazanımı ve ego kontrolü
- Zihin ve nefes ilişkisi, nefesimizle neleri kontrol edebiliriz?
- Nefesin irade ve egomuza etkileri (bağışıklık sistemi, stres, öfke, daha genç kalma, Vb.)
- Farkındalık
- Şimdide olmak için nefes almak, nefesi bilerek almak, nefes aldığının farkında olmak
- Bilinçaltını çözmek ve temizlemek
- Kumbhaka, ellerden nefes almak, bilinçaltına doğru mesajları yollamak, nefesle manyetik alan Oluşturmak
- Nefes ve yaşamımıza etkileri
- Nefes ve duygu kontrolü
- Doğru nefes ile yaşamımda neleri değiştirebilirim?
- Nefes meditasyonları
- Sevgi meditasyonu, farkındalık meditasyonu, bolluk meditasyonu

ARALIK 2016

TS EN ISO 9001 KALİTE
YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL
EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- Revizyon süreci
- Yönetim sistemi standartlarının yapısı
- Kalite yönetimi ilkeleri
- Proses yaklaşımı
- PUKÖ modeli
- Risk tabanlı düşünme
- Kalite yönetim sistemi standardı (TS EN ISO 9001:2015) şartları

ARALIK 2016

PROSES TABANLI RİSK
YÖNETİMİ EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- TS EN ISO 9001:2015 standardına göre kalite yönetim sisteminde proses yaklaşımı
- PUKÖ döngüsü

- Prosesler arası etkileşimlerin belirlenmesi
- Proseslerin şematik gösterimi
- Risk tabanlı düşünme bağlamında her bir rosese ait risk ve fırsatların belirlenmesi
- Belirlene risk ve fırsatların yönetilmesi
- Proseslerin istenen çıktılara ulaşmasına yönelik performanslarının değerlendirilmesi
- Pratik Çalışmalar

ARALIK 2016

KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ İÇ
TETKİKİ EĞİTİMİ

TSE EĞİTMENİ

- TS EN ISO 9001 standardı maddelerinin tetkik görevlisi gözüyle yorumlanma
- TS EN ISO 19011 standardının tanımı
- Tetkik çeşitleri
- Tetkikin faydaları
- Tetkikin yönetimi
- Tetkikin planlaması
- Soru listelerinin hazırlanması
- Tetkikin sonuçlandırılması ve rapor yazımı
- Tetkik görevlisi sorumlulukları
- Pratik ve ön çalışmalar

13 ARALIK 2016
AKS EĞİTİM
SALONU

STOK YÖNETİMİ VE STOK
MALİYETİ EĞİTİMİ

Prof. Dr. MUSTAFA GÜLMEZ

- Stok kavramı ve amacı,
- Tedarikçi yönetiminde envanter,
- Stok Yönetimi ve stok tipleri,
- Stok kontrolünün önemi ve sistem geliştirme,
- Stok maliyet kavramları,
- Stok seviye analizleri,
- Sipariş,
- Maliyet
- Emniyet dengesi,
- Dağıtım kaynak planlaması,
- Depolama kavramı,
- Depo kurulması,
- Depo içi tasarım ve yerleşim planı,
- Stok yerleştirme,
- Malzeme yönetimi,
- Ekipman seçimi,
- Depo güvenliği,

- Depo faaliyetleri.

14-23 ARALIK 2016

PHOTOSHOP EĞİTİMİ
(50 SAAT)

ORKUN ERGİL

- Pixel nedir?
- Resolution (çözünürlük) hesapları
- Photoshop toolbar özellikleri
- 3D Yazı yazma teknikleri
- Buton hazırlama
- DeCoupe teknikleri
- Doku taşıma ve fotoğraf rötuşları
- Fotoğraf renklendirme
- Fotoğraf tamir etme
- 3D tasarım teknikleri
- Efektler ve uygulamaları
- Photoshop filtreleri ve uygulamaları
- Renk Modları (cmyk-rgb -cmyk-pantone)
- Kayıt işlemleri ve formatları

22 ARALIK 2016
AKS EĞİTİM
SALONU

PARA VE SERMAYE PİYASALARI
TEMEL BİLGİLERİ EĞİTİMİ

EMİN ÖNDAĞ

- Para ve sermaye piyasalarına giriş
- Para ve sermaye piyasası kavram, işlev ve işleyişi
- Para ve sermaye piyasası kurumları
- Para ve sermaye piyasası araçları
- Genel ekonomi ve mali sistem
- Temel finans matematiği ve finansal yönetim
- Türev araçlar ve vadeli işlem piyasası
- Yapılandırılmış ürünler
- Temel analiz
- Teknik analiz
- Manipülasyon ve içerden öğrenenlerin ticareti

23 ARALIK 2016

SİGORTA ÜRÜNLERİ VE
BİREYSEL EMEKLİLİK
SİSTEMİ EĞİTİMİ

ZEYNEP İLHAN DALBUDAK

- Sigorta ürünleri
- Kurumsal sigorta ürünleri
- Bireysel sigorta ürünleri
- Bireysel emeklilik sistemi
- Bireysel emeklilik sistemi nedir?
- Sistemin amacı
- Neden ihtiyaç duyuldu?
- Dünyada emeklilik sistemi
- Bireysel emeklilik sisteminin tarihçesi
- Bireysel emeklilik unsurları
- Yasal düzenlemeler
- Güvenlik ve denetim
- Bireysel emeklilik sisteminin işleyişi

- Emeklilik şartları
- Katkı payı ödemeleri
- Şirket seçiminde dikkat edilecek unsurlar
- Emeklilik sözleşmesi
- Sözleşme öncesi
- Sözleşmenin yürürlüğe girmesi
- Ayrılma
- Ara verme
- Şirketin yükümlülükleri
- Haklarınız
- Vergi avantajları
- Emeklilik yatırım fonları ve yatırım araçları
- Emekliliğiniz
- Hak kazanma süresi
- Bes'e girmek için 10 iyi neden

ANTALYA TİCARET VE SANAYİ ODASI

EĞİTİM MÜDÜRLÜĞÜ

Göksu Mah. Gazi Bulvarı No: 481 07310 Antalya

Tel:0.242.314 37 49-51

Faks:0.242.317 37 38

[www.atso.org.tr/ATSO Akademi](http://www.atso.org.tr/ATSO_Akademi)

Twitter (twitter.com/ANTALYA_ATSO)

Facebook (facebook.com/AtsoAkademi)

- Eğitimlerimize başvurular Odamız web sayfası (www.atso.org.tr) üzerinden online olarak yapılmaktadır.
- Tüm eğitimlerimiz 09:30-17:00 saatleri arasında gerçekleşmektedir.
- Eğitim sonunda katılımcılara Odamız tarafından onaylı "Katılım Belgesi" verilmektedir.
- Eğitim katılımcı sayısı ve eğitim tarih değişiklikleri Odamız tarafından belirlenmektedir.
- Eğitimlerimizle ilgili tüm güncel bilgiler [www.atso.org.tr/ATSO Akademi](http://www.atso.org.tr/ATSO_Akademi) sayfasında bulunmaktadır.