

KOBİ EĞİTİMLERİ



HALİM ALTINIŞIK

GÜVENLİK-KİŞİSEL

GELİŞİM-YÜZ OKUMA

UZMANI

KOBİ EĞİTİMLERİ

Yaşanan ekonomik gelişmeler sonrasında büyük işletmeler uyum sorunu yaşarken, küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) esnek yapılarıyla değişimlere çok çabuk uyum sağlayabilmektedirler. Bu uyum becerisi nedeniyle KOBİ'ler ekonomik ve sosyal hayatın önemli aktörleri durumuna gelmişlerdir.

KOBİ'lerin, günümüzün en önemli sorunlarından biri haline gelen, ekonomik ve sosyal yaşamı da önemli ölçüde etkileyen istihdam konusunda oynadıkları rol; KOBİ'leri üzerinde durulması ve desteklenmesi gereken birimler haline getirmektedir.

KOBİ'ler, ekonomik ve sosyal hayata sağladıkları önemli katkılara rağmen gerek işletmelerin sahibi konumunda olan yöneticileri gerekse çalışanlar açısından bilgi ve nitelik eksikliği nedeniyle sorunlar yaşamaktadırlar. Bilgi ve nitelik eksikliğinden kaynaklanan bu sorunların çözülebilmesi eğitim faaliyetlerinin işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda yapılandırılmasına bağlı görülmektedir.

Gerek mevcut eğitim sistemiyle işgücü piyasası arasındaki kopukluk, gerek ekonomik hayatın dinamik karakterli yapısı gerekse kısa dönemde işletmelerin ihtiyacı olan nitelikte işgücünün yetiştirilmesi, aktif istihdam politikaları ve yaygın eğitim faaliyetleri çerçevesinde işgücü piyasasının ihtiyaçları doğrultusunda eğitime yönelik çalışmaları zorunlu kılmaktadır.

Bu bağlamda orta ve küçük ölçekli işletmelerin gereksinimi olan konulardan bazıları eğitim ana konusu olarak ele alınmıştır.



İNOVASYON VE GİRİŞİMCİLİK

EĞİTİMİN TANIMI:

Çağımızdaki çeşitli işletmeler, kurum ve kuruluşlar aralarındaki rekabet savaşını, müşterilerinin istek ve beklentilerinin en üst seviyede karşılanması temeli üzerine oluştururlar. Bu durum aynı zamanda onların kalite politikasıdır.

Bu savaşı kazanmak amacıyla uygulanacak politika için belirlenen stratejiler ve şirket ilkelerinin içerisinde yenilikçilik (inovasyon) kesinlikle yer almalıdır. İnovasyon, şirketlerin genetik kodlarına mutlaka işlenmelidir.

İşletmelerin ayakta kalabilmeleri için dünyadaki değişim ve gelişmeleri yakından takip etmeleri gereklidir. Bunun için araştırma, geliştirme, yenilikçilik ve yaratıcılık faaliyetlerinin artırılması ve inovasyon yaratılması elzemdir.

Temel işletme sorunlarının üstesinden gelmek ve pazardaki yarışta üstünlük sağlamanın en önemli yolu farklılaşmaktır. Farklılaşmak için; ürün ve hizmetlerde, süreç ve pazarlamada, yenilikçilik ruhunun olması, organizasyonda ve stratejide yenilik ve yaratıcılık gerekmektedir.

Bu eğitim ile birlikte işletme sahip, yönetici ve çalışanlarının ihtiyaç duyduğu bilgiler kendilerine aktarılacaktır. Ayrıca işletmelerin, rekabetin yoğun olduğu günümüzde değişimi yakalayabilmek ve hayatta kalabilmek için inovasyona odaklı bir dizi strateji ve bu stratejilere uygun örgütsel yapıya sahip olmaları hedeflenmektedir.

EĞİTİM SETLERİ:

1. Bir günlük seminer: Sabah ve Öğle seanslarında 6 saatlik bir sunum olarak
2. Konferans biçiminde : 4 saat (Sorulu-cevaplı)

EĞİTİM KONULARI :

1. İnovasyon Nedir?

- İnovasyon Neden Gereklidir?
- İnovasyon Süreçleri
- İnovasyon ve Tasarım
- İnovasyonun İlk Adımları
- İnovasyonun Gelişimi
- İnovasyon Buluş mudur?
- İnovasyon Stratejisi Nasıl Hazırlanır?
- Kurumsal Strateji
- İnovasyon - Büyüme İlişkisi
- İnovasyon Çeşitleri
- İnovasyonda İşbirliği ve İşletme Kümeleri
- İnovasyon Yönetimi
- İnovasyon ve AR-GE
- İnovasyon ve Bilgi Yönetimi

2. Girişimcilik
 - Girişimci Kimdir?
 - Girişimcilik Boyutları
 - Değişim Gücü olarak Girişimcilik
 - Küresel Girişimcilik
 - Kurumsal Girişimciliğin Tanımı ve Bileşenleri
 - Girişimcinin İş Kurma Sürecindeki Temel Adımları
3. Risk Alma Eğilimi
4. TRIZ-Yaratıcı Problem Çözme Teorisi
5. Sonuç ve Öneriler

AİLE ŐİRKETLERİNDE KURUMSALLAŞMA VE YÖNETİM ANLAYIŐI

EğİTİMİN TANIMI:

İş hayatında yer alan işletmeler, genellikle başlangıçta planlanan bir yapı ile yola çıkılarak kurulmazlar. Özellikle son yüzyılda tüm dünyada kurulan işletmeler, çoğunlukla aile işletmeleridir. Bu işletmeler atak ve cesur bir girişimcinin, kısıtlı bir sermaye ile kendi fiziki gücünü de katarak kurduğu; tek kişi veya onun ortağı ile birlikte plansız olarak büyüme gerçekleştirmiş bir yapıdadır.

Büyüyen bu işletmeler zaman içerisinde, çeşitli sıkıntılara girerler. Tüm bu sıkıntılara çözüm olarak firmanın kurumsallaşması gerektiği; patron olsun, çalışan olsun, herkes tarafından söylenir. Ancak kurumsallaşma konusunda emin adımlar atılamaz, bunun nedeni ise bilgi yetersizliğidir.

Bu eğitimin amacı olan ve vurgulanmak istenen temel nokta şudur: Kurumsallaşma nasıl gerçekleşir? Nasıl bir yol takip edilmelidir? Kurumsallaşma işletmeye ne yarar sağlar? Bu sorulara cevap eğitim sırasında bulunulacaktır.

EğİTİM SETLERİ:

3. Bir günlük seminer: Sabah ve Öğle seanslarında 6 saatlik bir sunum olarak
4. Konferans biçiminde : 4 saat (Sorulu-cevaplı)

EğİTİM KONULARI :

6. Aile Őirketlerine Yapısal Bakış
 - Aile Őirketleri ve Temel Karakteristikleri
 - Aile Őirketi Olmanın Avantajları ve Dezavantajları
 - Aile Őirketlerinde Yaşanan Yönetim Sorunları

7. Kurumsallaşma Nedir?

- Kurumsallaşma Gerekli Veya Zorunlu Mudur?
- Kurumsallaşma Unsurları
- Kurumsallaşma Süreci Nedir?
- Kurumsallaşmada Atılması Gereken Adımlar
- Swot Analizi

8. Kurumsal (Stratejik) Yönetim

- Neden İyi Kurumsal Yönetim?
- Yönetim Becerileri Ve Fonksiyonları
- Kurumsal Yönetimde Hesap Verebilirlik Ve Şeffaflık
- 21.Yy Liderinin Özellikleri
- Karar Vermek
- Sorun Çözme Odaklı Olmak
- İletişim Yönetimi

9. Çözüm Önerileri

- Gelecek Kuşağın Hazırlanması
- Etkin Bir Yönetim Kurulu
- Şirket İçi/Şirket Dışı İletişim Kanalları
- Çatışma Yönetimi
- Güvenilir Bir Çalışma Ortamı Yaratmak

KURUMSAL ARAŞTIRMA NASIL YAPILIR?

EĞİTİMİN TANIMI:

Dünya genelinde küresel ekonomik durgunluktan etkilenen şirketlerin yaklaşık üçte biri ekonomik suça maruz kalmaktadır. Ayrıca şirketlerin yüzde 30'u son bir yılda şirket içinde suiistimal ile karşılaşmakta olup, özellikle orta düzey yönetim kademesinde ekonomik suç oranında ciddi artış yaşanmaktadır.

Ekonomik suç vakası sayısında yaşanan ciddi artışa rağmen şirketler bu olayları raporlamak yerine gizli tutmayı tercih etmekte ve bu olayların üstesinden nasıl gelineceği konusunda da herhangi bir bilgi ve beceriye sahip bulunmamaktadırlar.

Şirketlerde yaşanan yolsuzluk veya suiistimallerin finansal kayıplar, itibar kaybı, hisse değeri kaybı, iş kayıpları, şirket içinde moral motivasyonun azalması ve soruşturma maliyetleri gibi sorunlara yol açabileceği açıktır.

Söz konusu eğitimle, dile getirilen tüm bu olumsuzluklara karşı şirket sahibi, yönetici ve çalışanlar bilgilendirilecek ve bu konuda duyarlı olmaları sağlanacaktır. Ayrıca işletme yöneticilerinin daha profesyonel bir hale getirilmesi hedeflenmektedir.

EĞİTİM SETLERİ:

1. İki günlük seminer: Sabah ve Öğle seanslarında 6 saatlik bir sunum olarak
2. İki günlük konferans biçiminde : 4 saat (Sorulu-cevaplı)

EĞİTİMİN KONU BAŞLIKLARI:

01. KURUMSAL ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ

- Müşteri memnuniyeti araştırması
- Çalışan memnuniyeti araştırması
- Eğitim ihtiyaçları araştırması
- Örgüt kültürü analizi
- Motivasyon unsurları analizi
- İşletmelerde Kurumsal Yönetim Yapısı

02. ŞİRKET SUÇU (SUIİSTİMAL)

- a. Yolsuzluğu önlemek için Denetim
- b. Ortaya çıkarma ve tahkikat teknikleri
- c. Kurumsal Farkındalık: Yolsuzluğa karşı nasıl korunmalı?
- d. Suiistimallerin Önlenmesi
- e. Suiistimal Risk Yönetimi Stratejileri: Önleme, Ortaya Çıkarma, Tepki
- f. Suiistimal risk yönetimi programının içeriği
- g. Suiistimal aksiyon planı

03. İŞLETMELERİN BİREYSEL POZİSYONLAR KULLANILARAK SÖMÜRÜLMESİ

- Yetki Satımı ve Rüşvet
- Zimmete Para Geçirme
- Dolandırıcılık
- Sahtecilik

04. DOLANDIRICILIK SUÇU

- a. Çalışanlar neden yolsuzluk yapar?
- b. Şirketlerde yolsuzluğu önlemek için ne yapmalı?
- c. Dolandırıcılık Suçunun Nedenleri
- d. Nitelikli dolandırıcılık

05. MESLEKİ SUÇ VE TÜRLERİ (VANDALİZM)

- a. Zimmete para geçirme
- b. Dolandırıcılık
- c. Sahte imza atma

06. GÖREVİ KÖTÜYE KULLANMA SUÇU

07. HIRSIZLIK SUÇU

- Hırsızlık suçunun unsurları nelerdir?
- Hukuka aykırılık unsuru
- Hırsızlık suçunda iştirak
- Nitelikli hırsızlık

08. İŞ DÜNYASINDA SADAKAT VE ÇALIŞAN SADAKATSİZLİĞİ

09. MUHASEBE KONTROLLERİ

10. İÇ KONTROL SİSTEMİNİN ETKİNLİĞİNİN SAĞLANMASI

- İç Kontrol Nedir? Amaçları
- İç Kontrol Neden Önemlidir?
- İç Kontrolün Kısıtları
- İç Kontrol Eksikliğinin Olası Sonuçları
- Risk Değerlendirmesi
- İç Kontrol/Risk Yönetimi İlişkisi
- Kurumsal Risk Yönetimi Projelerinde Risk Değerlendirme Sürecinin İşlevi

11. İŞLETME ÇEVRESİNDEKİ OLUMSUZ GELİŞMELER KARŞISINDA İÇ DENETİMİN YERİ VE ÖNEMİ

12. İŞLETMELERDE YAPILAN HİLELERİN ÖNLENMESİNE YÖNELİK UYGULAMALAR

13. SONUÇ VE ÖNERİLER

- Planlama ve standart oluşturma
- Belirlenen standartları uygulama
- Uygulamanın kontrolü ve gözlem bulgularının kaydı
- İyileştirme çalışmaları için öneriler

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ NASIL OLMALIDIR?

EĞİTİMİN TANIMI:

Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM:Customer Relationship Management), dünyada olduğu gibi Türkiye’de de son zamanlarda iş çevrelerinde sıkça gündeme gelen bir kavramdır. Etkin bir şekilde müşterinin markanıza olan bağlılığını, tatminini ve firmanın karlılığını artırma stratejisini gerçekleştirmek isteyen şirketler, firmalar, işletmeler müşteri ilişkileri çözümlerine yönelmektedirler.

Günümüzde dünyanın küresel tek bir pazar olma yönünde ilerlemesi müşterilerin önündeki seçeneklerin sayısını artırırken beklentilerin arasındaki farkları da azaltmaktadır. Bu durumda işletmelerin sürekliliği müşterilerin sürekliliğiyle yakından ilgili olmakta olup, müşteri odaklı yönetim yöntemlerine geçemeyen işletmeler çeşitli kayıplara uğrayacaklardır. Müşteri bilgisini yönetemeyen işletmelerin gelir yaratma kabiliyeti de mutlaka sınırlı kalacaktır.

Müşteri sürekliliğini hedefleyecek şekilde müşteri tatmininin sağlanması için satış öncesi, satış ve satış sonrası içeren toplam müşteri deneyiminin işletme tarafından takip edilebilir olması amacına yönelik olarak bu eğitim planlanmıştır.

Söz konusu eğitim ile ayrıca işletme sahip ve yöneticilerine müşteri ilişkileri yönetimi konusunda ayrıntılı bilgi sunulacak ve örnekler verilerek konunun daha iyi anlaşılması sağlanacaktır.

EĞİTİM SETLERİ:

3. Bir günlük seminer: Sabah ve Öğle seanslarında 6 saatlik bir sunum olarak
4. Konferans biçiminde : 4 saat (Sorulu-cevaplı)

EĞİTİM KONULARI :

1. Müşteri İlişkileri Nedir?

- Müşterimiz Kim?
- Müşterinin önemi
- Müşteri Memnuniyeti Ve Tatmini İçin Ne Yapılmalıdır?
- Müşteri Kazanmak İçin Ne Yapılmalıdır?
- Müşterilerin Beklentileri
- Müşteriler Hangi Noktalarda Birbirlerinden Farklıdır?
- Müşteri Tipleri Var Mıdır?
- Müşteri Davranışları
- Müşterilerle Zor Durumlarda Ne Yapmak Gerekli?
- Müşterilerle Nasıl Konuşulur?
- Kullandığınızda Müşterilerin Güvenini Kaybedeceğiniz Sözcükler

2. Müşteri Hizmetleri Yönetiminin Geliştirilmesi

- Müşteri Hizmetlerinde En Çok Yapılan Hatalar
- Müşteri Hizmetleri Nasıl Sağlanır?
- Müşteriye Sunulan Değer
- Müşteri Tatmini
- Müşteri Neye Değer Verir?
- Müşteriler Ne İsterler?

3. Müşteriyle Olan İlişkiyi Geliştirme

- Müşteri Odaklı Çalışmanın Koşulları