

UYGULAMALI

İNSAN ODAKLI YALIN YÖNETİM

KEYİFLE SADELEŞEREK ETKİNLEŞME



20 şubat - 27 şubat - 5 mart

Eğitimin kapsamı ve hedefi

Hedeflerle yönetim çalışma hayatının temel unsuru. Oysa bir insan yumağının içinde yaşıyoruz. İşlerimizi yönetmek için insan odaklı bir performans anlayışına sahip olmadan, değerlere bağlı bir güven oluşturmadan sonuç aramak ağaçlardan ormanı görememeye eşdeğer. Sonucu elde etmek kadar sonucun nasıl elde edildiği, güvene dayalı sürdürülebilir bir iş yapış şeklinin oluşturulması önemli. Bu yönde müşteri ve çalışan sadakatinin işletmenin varlığını oluşturan temel unsur olduğu artık tartışılmayan bir gerçek.

İnsan odaklı yalın yönetim; kişinin kendi gibi kalarak, kendisini ve işini nasıl doğallıkla **daha farklı yönetip; daha etkin sonuçlar** elde edebileceğine dayalı bir programdır. Hayatın içinden örneklerle, keyifli paylaşımlarla, somut kazanımlar sağlanmakta; interaktif bir ortamda video yardımıyla yapılan canlandırmaların yanı sıra kişiye özel birebir telefonla koçlukla yoğun pratik ve bireysel yönlendirmelere ağırlık verilmektedir.

Kimler katılabilir

İş performansını geliştirmek isteyen orta ve üst kademe yöneticiler, yaptığı işi daha verimli yönetmek isteyen Satış, Pazarlama, İK, Eğitim, Operasyon, Satın alma ekiplerinde rol alanlar ve Proje yöneticilerine önerilir.

EĞİTİM MODÜLLERİ

Modül 1: Etkin, yalın ilişki yönetiminin temel prensipleri ve farkındalık

Modül 2: Analiz, bütüncül bakış ve "**Güçlü Konuya Giriş**" yaklaşımı

Modül 3: Günlük iş yaşamından örnekler, değerlendirmeler, paylaşımlar ve uygulamalar

Modül 4: **Müzakerece becerisi**, İlişki Yönetim Anahtarları, hız ve güç kazandıran yaklaşımlar

Modül 5: Kazanımları davranışa dönüştürme, gerçek konular üzerinde uygulamalar

Modül 6: Birebir Koçluk, kazanımların kişiselleştirilmesi ve **Keyifle Sadeleşerek Etkinleşme**

EĞİTMEN

Müfit Ataseven : MEFA Danışmanlık ve Interactifs® Türkiye Kurucu Genel Müdür

1.Hafta – 20 Şubat 2015 Cumartesi

Modül 1: Etkin, yalın ilişki yönetiminin temel prensipleri ve farkındalık

- İletişim ve ilişki yönetimin performans etkisi
- Biz kavramına odaklanma, işbirliği becerisi ve birlikte sonuç üretme
- Sonuç almayı etkileyen faktörlerin yeniden keşfedilmesi ve farkındalık
- "Yalın İlişki Yönetimi" yaklaşım ve araçları

Modül 2: Analiz, bütüncül bakış ve "**Güçlü Konuya Giriş**" yaklaşımı

- Etkin analiz yapma, konuyu somuta indirgeme ve amaç odaklı hazırlık metodu
- İyi bir sentez yaparak amacı netleştirme
- Başarılı ve güçlü bir konuya giriş yapma tekniği
- Davranışlarda riskler, vakit kaybını ve yanlış anlaşılımları önleme

Modül 3: Günlük iş yaşamından örnekler, değerlendirmeler, paylaşımlar ve uygulamalar

- Video destekli canlandırmalar, birlikte değerlendirme ve gelişim yollarının ortaya konması
- Kendini ve işini yönetmede yardımcı olacak "araçların" kullanılması
- "Güçlü Konuya Giriş" hazırlığı
- Analiz - Konuyu Çözümleme - Amaç belirleme becerilerinin geliştirilmesi

2.Hafta – 27 Şubat 2015 Cumartesi

Modül 4: Müzakere becerisi, İlişki Yönetim Anahtarları, hız ve güç kazandıran yaklaşımlar

- Karşımızdaki etki yaratma
- Ortak sonuç elde etme konusunda istek uyandırma
- Değişken koşullarda bile başarılı görüşme yürütme becerisi
- Zamanını iyi kullanma, daha hızlı sonuç alma
- Karşımızdaki kişide saygı ve güven oluşturma

Modül 5: Kazanımları davranışa dönüştürme, gerçek konular üzerinde uygulamalar

- Gerçek iş yaşamından örnekler üzerinde değerlendirmeler ve canlandırmalar
- Sözü karşıya bırakma ve onun söyledikleri ile hareket etme
- Anlaşılır konuşma ve etkin dinleme uygulamaları
- Müzakere becerisi geliştirme
- Daha hızlı sonuç alma yaklaşımlarının uygulanması

3.Hafta – 05 Mart 2015 Cumartesi

Modül 6: Birebir Koçluk, kazanımların kişiselleştirilmesi ve Keyifle Sadeleşerek Etkinleşme

- Bireysel kazanımların değerlendirilmesi
- Kişinin yapacağı gerçek bir görüşmeyi birlikte hazırlama
- Birebir görüşme simülasyonu
- Kişiye özel feedback ve gelişim yollarının paylaşımı

Eğitimin Tarihi, süresi ve yeri

Tarih: 20 Şubat – 27 Şubat – 05 Mart

10:00 - 17:00 saatleri arasında

Katılım 10 kişiyle sınırlıdır

Süre: 12 saat sınıf içi + 1 saat her kişiye özel birebir koçluk çalışması

İstanbul Bilgi Üniversitesi – Santral İstanbul Kampüsü

Eğitimin Ücreti

2.000 TL (KDV Dahil)

*Kredi kartı ile yapılan ödemelerde 4 taksit
imkanı bulunmaktadır

BAŞVURU VE KAYIT

bilgi-egitim@bilgi.edu.tr 0 (212) 311 7329

ADRES

İstanbul Bilgi Üniversitesi Santral İstanbul Kampüsü

Eski Silahtarağa Elektrik Santrali

Kazım Karabekir Cad. No: 2/13

34060 Eyüp İstanbul

ULAŞIM

Kampüslerimize geliş ve dönüşleriniz için gün boyu ücretsiz servislerimiz bulunmaktadır.