



İnsan Kaynakları Yönetim Sistem Eğitimleri

- Yetkinlik Bazlı İş Analiz ve İş Tanımları,
- Yetkinlik Bazlı Mülakat Teknikleri,
- Performans Yönetimi,
- İş Değerlendirme / Ücret Yönetimi,
- Yetenek Yönetimi Bazlı Kariyer Planlama ve Yedekleme,
- Yetenek Yönetiminde Eğitim Planlaması ve Eğitimin İhtiyaç Analizi,
- Yöneticiler İçin İnsan Kaynakları Yönetimi,
- Yöneticiler İçin Performans Görüşmeleri,
- İşletmelerde İş Gücü Planlaması ve Verimlilik.

Çalışma Mevzuatı

- 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu,
- 4857 sayılı İş Kanunu,
- İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği,
- Kamu İhale Kanunu.

Pazarlama Yönetimi

- Benchmarking,
- Bütünleşik Pazarlama İletişimi,
- Müşteri İlişkileri Yönetimi – CRM,
- Gerilla Pazarlama,
- Hedef Kitle Oluşturma ve Ulaşma,
- İnovasyon ve Pazarlama,
- İşletmelerde Halkla İlişkiler,
- Marka Yönetimi,
- Müşteri İlişkilerinde Mükemmeli Yakalamak,
- Müşteri Odaklılık,
- Pazarlama Planı,
- Pazarlamada İletişim Yönetimi,
- Postmodern Pazarlama,
- Reklam Stratejileri,
- Satış ve Pazarlama İlişkileri,
- Stratejik Pazarlama,
- Telefonda Müşteri İlişkileri,
- Ürün Yönetimi,
- Problem Çözme Teknikleri,
- Proje Yönetimi,
- Mülakat Teknikleri,
- Stres Altında Yönetim,
- Sunum Teknikleri,
- Yönetim ve Liderlik,
- Zaman Yönetimi.

İnteraktif Pazarlama

- e – Pazarlama,
- Reklamcılık & Trafik Yaratma,
- İnternet Marketing & e – Ticaret,
- Sosyal Pazarlama,
- Problem Çözme Teknikleri,
- Proje Yönetimi,
- Mülakat Teknikleri,
- Stres Altında Yönetim,
- Sunum Teknikleri,
- Yönetim ve Liderlik,
- Zaman Yönetimi,
- Zihnin Etkin Kullanımı,
- Zor İnsanlarla İletişim.

Satış ve Müşteri İlişkileri Yönetimi

- Bayi Yönetimi,
- Büyük Müşteri Yönetimi,
- Call Center Hizmeti Sunmak,
- Etkili Müşteri İlişkileri,
- Mağazacılıkta Profesyonel Satış Teknikleri,
- Mağazada Başarılı İlişkiler,
- Müşteri İlişkileri Yönetimi,
- Satış Becerileri,
- Satış Ekibi Yönetimi,
- Satışta Müzakere ve Satışı Kapama,
- Satışta Beden Dili,
- Satışta Doğru Açılış ve Kapanış Teknikleri,
- Satışta İletişim,
- Satışta Zihnin Etkin Kullanımı,
- Şikayet Yönetimi,
- Temel Satış Teknikler,
- Müşteri Kaybı Yaşanmadan Alacakların Hızlandırılması ve Tahsilat Zorluklarının Çözümü.

Yönetim ve Kişisel Gelişim

- Başarı İçin Farklılıkların Yönetiminde İletişim ve Çatışma Stratejileri,
- Başarılı Performans Değerlendirme,
- Beden Dili ve İmaj,
- Çatışma Yönetimi,
- Değişim Yönetimi,
- Delegasyon Becerileri,
- Duygusal Zeka,
- Etkili İletişim ve Empati,
- Etkin Dinleme ve Anlatım,
- Etkin Karar Alma,
- Hedef Belirleme,
- Hitabet,
- İletişim Yönetimi,
- İnovasyon ve Yaratıcılık,
- İşbirlikli Takım Çalışması
- "Herkes Bilir Ama Her şeyi Bilmez",
- İş Yaşamında Renkler,

- Kişisel Vizyon,
- Kurum İçi Yazışma Kuralları,
- Motivasyon ve Takım Başarısı,
- Müzakere Becerileri,
- Problem Çözme Teknikleri,
- Proje Yönetimi,
- Mülakat Teknikleri,
- Stres Altında Yönetim,
- Sunum Teknikleri,
- Yönetim ve Liderlik,
- Zaman Yönetimi,
- Zihnin Etkin Kullanımı,
- Zor İnsanlarla İletişim,
- Motivasyon ve Takım Başarısı,
- Networking Becerileri.



Dış Ticaret

- Akreditifler, İşleyişleri ve Riskleri (UCP 600 Kuralları),
- Banka Riskleri ve Dış Ticaret Genel Kuralları,
- Dış Ticaret Operasyonları İçin Temel Bilgiler,
- Dış Ticaret Teknikleri,
- Dış Ticaret Ürünleri,
- Pazarlama-Satış ve Riskler,
- Dış Ticaret Ürünleri ve İşleyişi,
- Dış Ticaretin Finansmanı,
- Dış Ticarete Ödeme Şekilleri,
- Dış Ticarete Teslim Şekilleri – INCO-TERMS 2000,
- İleri Dış Ticaret ve Görünmeyen Kalemler,
- İngilizce SWIFT Yurtdışı Yazışma Teknikleri,
- İthalat İhracat İşlemleri ve Mevzuatı,
- Operasyon Kadrosu Özel Programı,
- Satış kadrosu Özel Programı,
- Şube Müdürleri Özel Programı,
- Temel Dış Ticaret Uygulamaları ve Dış Ticaret,
- Kullanılan Gerçek Belgelerin Tanıtımı,
- Temel Krediler ve Kambiyo,
- Uluslararası Ticarete Teslim ve Ödeme Yöntemleri.



Avrupa Birliği Projeleri

- Avrupa Birliği Hibe Tanıtları ve Proje Çevrim Döngüsü,
- Avrupa Birliği Proje Uzmanlık Eğitimleri,
- Avrupa Birliği Proje Yönetimi,
- Avrupa Birliği Proje Takip Metot ve Teknikleri,
- Avrupa Birliği Hibe Bütçeleri Programlama – Yönetme.

Operasyonel Süreçler

- Toplam Kalite Yönetimi,
- İşletme Kaynakları Planlaması,
- Performans Değerlendirme,
- Süreç Yönetimi ve İyileştirme,
- Satın alma ve Lojistikte Kalite,
- Üretim Planlama Kontrol,
- Yönetim Bilişim Sistemleri,
- Faaliyet Bazlı Maliyetler,
- Satın Alma Yönetimi,
- Üretim Planlama Kontrol.



KURUMSAL EĞİTİM KATALOĞU