

➤ YÖNETİM EĞİTİMLERİ

KONU BAŞLIKLARI

- Aile Şirketlerinde –Örneklerle– Aile Anayasası Hazırlanması ve Uygulanması
- Aile Şirketlerinde Ailenin Yönetimde Yer Aldığı Kurumsallaşma Modelleri
- Aile Şirketlerinde Çocukların Geleceğinin Planlanması ve Yönetime Hazırlanması
- Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma
- Aile Şirketlerinde Lider Olmak
- Aile Şirketlerinde Nesiller Arası Geçiş Yönetimi
- Aile Şirketlerinde Yeni Nesiller İçin Yöneticiliğe Hazırlık Programı
- Aile Şirketlerinde Yönetim İlkeleri
- Aile Şirketlerinde Yönetim ve Kurumsallaşmaya Bakış
- Az Elemanla Çalışmak
- Baz Maaştan Prim Ağırlıklı Ücretlendirmeye Geçiş
- Belediyelerde Stratejik Plan ve Performans Planlarının Hazırlanması
- Birinci Kademe Yöneticiler İçin Yöneticilik
- Business Unit Bazlı Organizasyonel Yapılanma
- Coaching
- Çalışmak İçin En Çok Tercih Edilen Şirket Olmak
- Danışmanla Etkili Çalışma – *How To Work With a Consultant*
- Değişim Yönetimi
- Delegasyon
- Düşük Enflasyon Ortamında Ücret Yönetim Sistemi
- Ekip ve Proje Yönetimi
- Ekip-Grup Dinamiği Takım Oyunu ve Katılımcı Yönetim
- Esnaf ve Tüccarlıktan Şirket Yönetimine Geçiş
- Fabrika Yöneticileri İçin Eleman Yönetimi - *Managing People*
- Fabrika Yönetimi
- Genel Müdür Adayları İçin Potansiyel Analizi

- Genel Müdür Ücret Paketleri
- Genel Müdürler İçin İnsan Kaynakları Yönetimi
- Holding Yapılanması İle Kurumsallaşma
- İletişim Yönetimi
- İş Ahlakı Sözleşmeleri - *Code Of Conduct*
- Kamu Personel Reformu
- Kamuda Yeniden Yapılanma / Kamuda İnsan Kaynaklarına Geçiş
- Kriz Yönetimi
- Kobilerde Bütçe İle Yönetime Giriş
- Kobilerde Etkili Yönetim İçin Bilgi Akışı, Raporlama ve Takip
- Kobilerde Kurumsallaşma
- Kobilerde İnsan Kaynakları Bölümü Olmadan İnsan Kaynakları Yönetimi
- Kurumsallaşma ve Yeniden Yapılanma
- Lider Yönetici
- Liderlik
- Mağaza Müdürleri İçin Yöneticilik
- Mentoring - Yöneticilikte Farklı Bir Boyut
- Motivasyonel Yönetim
- MT Programlarından MN Programlarına Geçiş
- Mühendisler İçin Fabrika Yönetimi
- Oda ve Derneklerde Kurumsal Yönetime Geçiş
- Organize Olmak
- Organize Sanayi Bölgeleri Yönetimi
- Orta Kademe Yöneticiler İçin Üst Kademe Yöneticiliğe Hazırlık
- Ortaklık Yönetimi
- Otomotiv Bayilerinde Kar Merkezli Yönetim
- Outsourcing-Dış Kaynak Kullanımı Yönetimi
- Outsourcing'de İş Ortakları Yönetimi
- Outsourcing'de Vendör Seçimi ve Yönetimi
- Örgütsel Politika
- Örneklerle Prim Sistemi Kurmak ve Yönetmek
- Patron Yönetici Olmak (*Owner Manager*)
- Pazar Odaklı Şirket Kültürü Yaratmak
- Performansın Ücrete Yansıtılmasında Modeller

- Postabaşı – Ustabaşılar İçin Yöneticilik
- Proje Yönetimi
- Rekabet Casusluğu – *Competitive Intelligence*
- Sağlık Sektöründe Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Stratejik Planlama Yönetimi
- Süreç Analizi İle Değer Zinciri Yönetimi
- Süreç Analizi İle Maliyet Düşürme ve Verimlilik
- Şirket ve Holdinglerde Yapılanma ve Yeniden Yapılanma
- Şirket İçi İletişim Yönetimi
- Şirketlerde Finansal Riskler ve Yönetimi
- Şirketlerde Küçülerek Büyümek
- Strateji ve Yönetim
- Takım Motivasyonu
- Takım Yönetimi ve Motivasyonu
- Ticaret ve Sanayi Odalarında Üye Hizmetlerinde Mükemmellik
- Ticaret ve Sanayi Odalarında Yönetim
- Türkiye'de Görev Alan Yabancı Yöneticilerin Yönetimine Bakış
- Ücret Artışlarında Gelecek Dönem Enflasyonu Baz Alınarak Ücretlendirmeye Geçiş
- Ücret Sistemi Kurulması ve Yönetimi
- Ücret Yönetimi
- Ücret Yönetimi İçinde Prim Sistemleri
- Ücret Yönetiminde Kafeterya Yaklaşımı
- Üretim Şirketlerinde Verimliliğe Bakış
- Üretim Şirketlerinde Üretimin Outsource Edilmesi ve Yönetimi
- Üst Düzey Yöneticiler İçin Hukuk Programı
- Üst Düzey Yöneticiler İçin Yönetim Teknikleri
- Üst Düzey Yöneticiler ve Kilit Pozisyonlar İçin Şirket Ortaklığı Modelleri
- Üst Düzey Yöneticilerde Performans Değerleme Modelleri
- Yarar Yönetimi – Benefit Management
- Yatırım Analizi – Fizibilite Etüdü
- Yatırım Fizibilitesi Hazırlanması ve Değerlendirilmesi

- Yatırımda Yeni Alanlar ve Trendler
(10M\$ ve üzeri yatırımlar için)
- Yeni Atanmış Yöneticiler İçin Yöneticiliğe Hazırlık Programı
- Yeni Yöneticiler İçin Yöneticilik
- Yetki ve Sorumluluk Yönetimi-Yetkilendirme
- Yöneticiler İçin Bütçe Planlama
- Yöneticiler İçin Çatışma Çözme Teknikleri
- Yöneticiler İçin Değişim Yönetimi
- Yöneticiler İçin Eleman Seçimi ve Mülakat Teknikleri
- Yöneticiler İçin Etkili Performans Görüşme Teknikleri
- Yöneticiler İçin Hedef Belirleme Teknikleri S.M.A.R.T.c
- Yöneticiler İçin Kriz Yönetimi
- Yöneticiler İçin Proje Yönetimi
- Yöneticiler İçin Stratejik Oyun Kuramı "*Strategic Game Theory for Managers*"
- Yöneticiler İçin Temel Hukuk Programı
- Yöneticiler İçin Topluluk Önünde Etkili Konuşma
- Yöneticiler İçin Yetki ve Sorumluluk Alanlarının Tanımlanması, Delege Etme ve İzleme
- Yöneticiler İçin Yönetim Teknikleri
- Yöneticilere Tiyatro Eğitimi
- Yöneticiliğe İlk Kez Atanmış Kişiler İçin Yöneticilik
- Yöneticilikte Yeni Trendler
- Yönetim Geliştirme Aracı Olarak Mentörlük
- Yönetim Kurulları ve Yönetim Kurulu Üyeleri Ne Yapar
- Yönetim Kurullarının Etkin Çalıştırılması
- Yönetim ve İcra Kurullarının Etkinliği ve Performansının Ölçülmesi
- Yönetim ve Yürütme Kurulu Görev Alanları ve Yetkileri / Yönetim Kurulu Üyelerinin Rol ve Sorumlulukları
- Yönetim ve Yürütme (İcra) Kurulları Oluşturulması ve Yönetimi
- Yönetimde Yaratıcılık
- Yüksek Performanslı Ekip Oluşturma
- Zincir Otel Yönetimi

➤ İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİMLERİ

KONU BAŞLIKLARI

- 360 Derece Performans Yönetimi
- Aile Bazlı İnsan Kaynakları Yönetimi
- Alternatif İstihdam Modelleri
- Baskı Altında Performans Tekniği
- Beyaz Yakalılar ve Mavi Yakalılar İle Yapılan İş Sözleşmeleri
- Beyaz Yakalılarda İşbaşında Eğitim Modeli Oluşturmak
- Çalışan Araştırmaları
- Çalışanlarda Aidiyet Duygusu Yaratmak
- Çalışanları Yetkilendirme ve Güçlendirme - *Empowerment*
- Çalışanların Motivasyonu
- Çalışanların Mutluluğu – İş Tatmini Ölçüm Teknikleri
- Çalışanların Şirket Ortaklığı Modeli
- Çalışanların Verimliliği ve Tatmini İçin İş Tasarımı-İş Zenginleştirme
- Çin ve İşçilik Değerlendirme Konferansı
- Daha Başarılı Oryantasyon Programları İçin Yaklaşımlar
- Değişken&Esnek Ücret Sistemleri
- Dünyada İnsan Kaynaklarında Yeni Uygulamalar ve Yaklaşımlar
- Düşük Enflasyon Ortamında İnsan Kaynakları Yönetimi
- Ekip-Takım Performansının Ölçülmesi
- Ekonomik Krizde Tüm Sonuçları İle İş Sözleşmelerinin Feshi ve İşe İade Davaları
- Elektronik İnsan Kaynakları Yönetimi / e-HR
- Eleman Seçme&Yerleştirme Sistemi Kurulması ve Yönetimi
- Eleman Seçiminde Referans Araştırması Teknikleri
- En İyi Arkadaşım İK
- Esnek Ücret Yönetimi Yaklaşımları
- Etkili Mülakat Teknikleri
- Etkili Performans Görüşme Teknikleri

- Expat'larla Çalışan İnsan Kaynakları Yöneticileri İçin Farklı Kültürlerin Yönetimi
- Farklılıkların Yönetimi İle Aidiyet Yaratmak
- Fazla Mesai Yönetimi
- Hedef Bazlı Performans Yönetimi
- Hedeflerle Yönetim
- Holding ve Gruplarda İnsan Kaynakları Yönetimi
- HR-Workshop -İnsan Kaynakları Atölye Çalışmaları
- İdari İşler Yönetiminde İlişki Yönetimi
- İdari İşlerde Taşeron Seçimi ve Yönetimi
- İK Bütçesi Hazırlama – Uygulamalı –
- İK'nın Şirket İçinde Pazarlanması
- İnsan Kaynakları Bölümleri Pozisyonlarının Yeterlilik Analizleri
- İnsan Kaynakları Bölümlerinin Organizasyonel Yapılanması
- İnsan Kaynakları Bölümlerinin Şirket İçin Yarattığı Katma Değerin Ölçülmesi
- İnsan Kaynakları Bölümlerinin Yeni Sorumluluk Alanı: İş ve Özel Yaşam Dengesi Yönetimi (*Work – Life Balance*)
- İnsan Kaynakları Bölümünü Yönetmek
- İnsan Kaynakları Planlama Teknikleri
- İnsan Kaynakları Yöneticileri İçin Kriz Yönetimi
- İnsan Kaynakları Yöneticilik Programı
- İnsan Kaynakları Yöneticisi Olmayanlar İçin İnsan Kaynakları
- İnsan Kaynakları Yönetimi Uzmanlık Programı
- İnsan Kaynakları Yönetimi İçin Bordro Hazırlama
- İnsan Kaynakları Yönetimi İçin Eğitim Planlama
- İnsan Kaynakları Yönetimi İçinde İdari İşlerin Yeri ve Önemi
- İnsan Kaynakları Yönetimine Bütünsel Bir Bakış
- İnsan Kaynakları Yönetmeliklerinin Hazırlanması
- İnsan Kaynaklarında Outsourcing-Dış Kaynak Kullanımı
- İnsan Kaynaklarında Önleyici Hukuk Yaklaşımı ve Örnekler
- İnsan Kaynaklarında Proje Yönetimi
- İnsan Kaynaklarında Sosyal Medya Kullanımı

- İnsan Kaynaklarında Şirket İçi Pazarlama
- İnsan Kaynaklarında-Turnover-İşten Ayrılış Oranı Hesaplamaları
- İnsan Kaynaklarında Uluslar arası Standartlar
- İnsan Kaynaklarında Yaratıcılık
- İnsan Kaynaklarında Yeniden Yapılanma
- İnsan Kaynaklarında Yeni Uygulamalar ve Yaklaşımlar
- İnsan Kaynaklarında Yeterliliklerin Kullanım Alanları
- İnsan Kaynaklarında Yönetmelikler
- İnsan Kaynaklarının Yeni Görev Alanı-Farklılıkların Yönetimi
- İnsan Kaynaklarının Pazarlama Boyutu
- İş Analizleri ve İş Tanımları
- İş Değerleme Teknikleri ve Uygulama Alanları
- İş Sözleşmelerinin Feshi ve Uygulanması
- İş Tanımları Hazırlama
- İş Tatmini ve Motivasyon Teknikleri
- İş Tatmini-Çalışanların Mutluluğu Anketleri ve Kullanım Alanları
- İş Zenginleştirme
- İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği
- Kamu Kurum ve Kuruluşlarında İnsan Kaynakları Yönetimi
- Kapsam İçi Personel İçin İnsan Kaynakları Yönetimi Dizisi
- Kariyer Planlama Sistemi Kurulması ve Yönetimi
- Kariyer Planlama & Yedekleme ve Terfi Yönetimi
- Keyifli İş Ortamları Yaratmak
- Klasik Personel Yönetiminden İnsan Kaynakları Yönetimine Geçiş
- Kobilerde İnsan Kaynakları Bölümü Kurmadan İnsan Kaynakları Yönetimi
- Kurumsal Motivasyon Yaratmak
- Kurumsal Ritüel / Seremoni Oluşturmak
- Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve İnsan Kaynakları
- Kuşaklara Göre Yönetim
- Motivasyonda Güncel Çizgi-Çalışanların Mutluluğu ve İş Doyumu
- Nesil Y – Yeni Kuşak Çalışan Yönetimi

- Nitelikli Elemanların Elde Tutulması Teknikleri
- Organizasyon Gelişimi Uzmanlık Programı
- Organizasyon Modelleri
- Organizasyonel Yapılanmada Yatay ve Dikey Karşılaştırması
- Orta Yaş Çalışan Grubunda İK'da Farklılaşma
- Ödül Yönetimi
- Örgüt Kültürü
- Part-Time Elemanlarla Çalışma ve Yönetim
- Perakende Sektöründe İnsan Kaynakları Yönetimi
- Performans-Kariyer-Eğitim Üçlüsünün Entegre Kurulması / Uygulanması ve Değerlendirilmesi
- Performans Koçluğu
- Performans Sistemi Kurulması ve Yönetimi
- Performans Yönetimi ve Uygulama Alanları
- Performans Yönetiminde Teknikler ve Karşılaştırmalar
- Performans Yönetiminde Yeni Trendler
- Performans Yönetiminde Yeni Yaklaşım 'Performans Sözleşmeleri'
- Performansın Ücrete Yansıtılmasında Modeller
- Personel ve Özlük Sistemi Kurulması ve Yönetimi
- Personel Yararlarının Vergi ve Mevzuat Boyutu
- Personel Yönetimi Uzmanlık Programı
- Personel Yönetiminden İnsan Kaynakları Yönetimine Geçiş
- Personel Yönetiminin Yasal Yönleri
- Rekabetçi Sektörlerde İnsan Kaynakları Yönetimi
- Rotasyon Yönetimi
- SAP-HR Uygulamaları Sorunlar ve Çözümler
- Sigortacılık Sektöründe İnsan Kaynakları Yönetimi
- SSK Mevzuat ve Uygulamaları
- Şirket Birleşme ve Satınalmalarında İK
- Şirketlerde İnsan Kaynakları Bölüm Yöneticilerinin Değişen Rolü
- Şirketlerde Psikolojik Taciz ve İK'nın Rolü
- Ticaret ve Sanayi Odalarında İnsan Kaynakları Yönetimi

- Uygulamada Ücret-Performans-Prim Yönetimi 'kazan-kazan'
- Ücret Artışları Araştırma Sonuçları
- Ücret Yönetiminde –Türkiye'den Üç Örnekle– Prim Uygulamaları
- Yeni İK Yaklaşımları / Aile Bazlı İK Yönetimi
- Yeni İK Yaklaşımları / Çalışanları Elde Tutma Teknikleri
- Yeni İK Yaklaşımları / Deneyimlere Dayalı Eğitim Kültürü Oluşturmak
- Yeni İK Yaklaşımları / Eğitim Modeli Olarak Mentörlük
- Yeni İK Yaklaşımları / Eğitimde Yeni Teknikler
- Yeni İK Yaklaşımları / İK'da Finansal Yönetim
- Yeni İK Yaklaşımları / İK'da Pazarlama
- Yeni İK Yaklaşımları / İK'da Yenilikçilik
- Yeni İK Yaklaşımları / İş ve Özel Hayat Dengesi Yönetimi
- Yeni İK Yaklaşımları / Keyifli İş Ortamları Yaratmak
- Yeni İK Yaklaşımları / Kurumsal Sosyal Sorumluluk&Süreklilik ve İK
- Yeni İK Yaklaşımları / Nesillere Göre İK Yönetimi
- Yeni İK Yaklaşımları / Pazar Odaklı Şirket Kültürü Yaratmak ve İK
- Yeni İK Yaklaşımları / Rekabetçi Şirketlerde İK
- Yeni İK Yaklaşımları / Stratejik İK
- Yeni İK Yaklaşımları / Şirket Birleşme ve Satınalmalarında İK
- Yeni İK Yaklaşımları / Ücretlendirmede Kafeterya Modeli
- Yeni İK Yaklaşımları / Yetenek Yönetimi
- Yeni İK Yaklaşımları / Yetkinliklere Dayalı Ücretlendirme
- Yeni İK Yaklaşımları / Yüksek Performansa Yönelik Eleman Seçimi
- Yeterliliklere Dayalı Eleman Seçimi
- Yeterliliklere Dayalı İnsan Kaynakları Yönetimi
- Yeterlilikten Yetenek Yönetimine Geçiş
- Yeşil İK / Green HR
- Yetkinlik Bazlı Mülakat Teknikleri
- Yıl Ortasında Ücret Yönetiminde Son Durum

➤ SATIŞ / PAZARLAMA EĞİTİMLERİ

KONU BAŞLIKLARI

- After Sales Yönetimi
- B2B Pazarlama (Ürün ve Hizmetlerini Diğer Şirketlere Pazarlamak İsteyen Şirketler İçin)
- Bayi Bazlı Satış Yönetimi
- Bayi Bazlı Satışta Kurumsal Kimliğin Korunması
- Bayi İlişkileri Yönetimi
- Benchmarking / Kıyaslama
- CRM - Customer Relationship Management - Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Endüstriyel Pazarlama ve Satışta, Farklı Kültürlerdeki Pazarlarda Satış ve Pazarlama Yaklaşımları
- Entegre Pazarlama
- Etkili Müşteri İletişimi
- Etkili Satış Teknikleri
- Etkin Yönetimde Pazarlama ve Finans İlişkisi
- Fiyatlandırma Stratejileri
- İlk Kez Satış Yöneticiliğine Atananlar İçin Satışta Yöneticiliğe Giriş
- Kilit Müşteri İletişimi
- Kurum Kimliği Oluşturma ve Yönetme
- Kurumsal Pazarlama ve Satış Teknikleri
- Kurumsal Satış ve Pazarlama Yönetimi ve Uzmanları İçin İlişki Yönetimi
- Lüksü Satmak / Luxury Selling
- Müşteri Şikayetleri Yönetimi
- Nesillere Göre Pazarlama
- Ölçülebilir Pazarlama – Pazarlamada Ölçümleme
- Örneklerle Marka Yönetimi
- Pazar Araştırmaları
- Pazarlama İletişimi Yönetimi
- Pazarlama ve Satış Teknikleri
- Pazarlama ve Satış Bütçesi Hazırlama ve Uygulama
- Pazarlama ve Satış Performansında Ürün Ambalajı
- Pazarlama ve Satış Bölümlerinde Entegrasyon
- Pazarlama ve Satış Yönetimi ve Uzmanları İçin Rekabet Casusluğu

- Pazarlama Planının Hazırlanması
- Pazarlamada Yurt Dışı Müşterilere Ulaşmak
- Pazarlamanın ABC'si
- Reklam Satışında Yaratıcılık
- Saha Satış Elemanları İçin Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Satış / Pazarlamada Raporlama ve Analiz
- Satış Ekibi Motivasyonu
- Satış Elemanları İçin Doğru ve Etkileyici Konuşma
- Satış Gruplarında Ücret ve Ödül Yönetimi
- Satış Gruplarında Ücretlendirme
- Satış Kanalı Motivasyonu
- Satış Odaklı Şirketlerde ve Satış Bölümlerinde İnsan Kaynakları Yönetimi
- Satış Sonrası Yönetimi
- Satış Stratejileri
- Satış Şirketlerinde / Bölümlerinde Ücret ve Prim Yönetimi
- Satış Teknikleri-Street Seller Oyunu
- Satış ve Pazarlama Bölümlerinde Dikey Organizasyon
- Satış ve Pazarlama Yöneticileri İçin Satış&Pazarlama Fonksiyonlarında Kariyer Haritaları
- Satış ve Pazarlamacılar İçin Rekabet Hukuku
- Satış Yöneticileri İçin Hedef Belirleme Teknikleri SMART.c
- Satış Yöneticileri İçin Lojistik Yönetimi
- Satış Yöneticileri İçin Koçluk
- Satış Yöneticileri İçin Motivasyon Yönetimi
- Satış Yöneticileri İçin Temel Teminat ve İcra Hukuku
- Satış Yöneticileri İçin Yöneticilik
- Satış Yöneticileri İçin Zincir Mağazalar Yönetimi
- Satış Yönetimine Bütünsel Bakış
- Satışçılar İçin Bayi Finansal Risk Analizi
- Satışçılar İçin Bayi&İş Ortakları Motivasyonu Oluşturmak ve Sürekli Kılmak
- Satışçılar İçin Etkili Sunum Teknikleri
- Satışçılar İçin Müşteri İlişkileri Yönetimi - CRM
- Satışçılar İçin Müzakere Becerileri
- Satışçılar İçin Pazarlama Yönetimi
- Satışta Yaratıcılık
- Stratejik Marka İletişimi
- Servis Pazarlama
- Ticari Pazarlama (*Trade Marketing*)
- Ürün Yönetimi Uzmanlık Programı
- Yerel Pazarlama / Local Marketing

➤ KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ

KONU BAŞLIKLARI

- Baskı Altında Performans Tekniği
- Çatışma Çözme ve Arabuluculuk
- Davranış Modelleri ve Yönetim
- E-mail İle İletişim Kültürü Yönetimi
- Empati
- Etkili İletişim
- Etkili Konuşma ve Beden Dili
- Etkili Prezantasyon Teknikleri
- Etkili ve Güzel Konuşma
- Etkin Dinleme
- Etkin Toplantı Yönetimi
- Grup Dinamiği - Takım Oyunu ve Katılımcı Yönetim
- Hedef Belirleme Tekniği S.M.A.R.T.c
- Kadınlar İçin Kariyerlerinde Yükselme Önerileri
- Karar Alma ve Problem Çözme Teknikleri
- Liderlik ve Stratejik Yönetim
- Mülakat Teknikleri
- Müzakere Teknikleri
- Planlama ve Planlama Teknikleri
- Problem Çözme ve Analiz Etme
- Profesyonel Danışman Olmak
- Profesyonel Yaşamda Kişisel İmaj
- Proje Yönetimi
- Proje Yönetimi Uzmanlık Programı
- Raporlama Teknikleri
- Ses Yönetimi
- Stil Oluşturma
- Stres Yönetimi
- Şirket İçi İletişim
- Takım Ruhu ve Ekip Çalışması
- Telefonda Etkili İletişim Teknikleri
- Telefonda Mülakat Teknikleri
- Topluluk Önünde Konuşma
- Uygulamalı Yaratıcılık
- Yazışma Teknikleri
- Zaman Yönetimi

➤ DİĞER EĞİTİM KONULARI

○ HUKUK EĞİTİMLERİ

- Aile Şirketlerinde Hukuk
- Aile Şirketlerinde Miras Hukuku
- Bayi Sözleşmeleri
- Çalışma Mevzuatı Denetimine Hazırlık
- Devlet İhale Kanunu
- Fikir Ürünleri Üzerindeki Hakların Korunması
- Her Yönüyle Hizmet Akdi
- Hizmet Sözleşmeleri
- Hukukçular İçin İnsan Kaynakları Yönetimi
- İş Hukuku
- İş Hukuku Açısından Tazminat
- İş Hukuku Seminerler Dizisi
- İşe İade Davalarına Hukuk ve İK Gözüyle Bakış ve Önleyici Hukuk
- Kamu İhale Kanunu
- Kıymetli Evrak Hukuku
- Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun ve İlgili Mevzuat Çerçevesinde Şirketlerin ve Tüketicilerin Durumu
- Reklam Hukuku
- Sermaye Piyasası Kanunu'ndaki Son Düzenlemeler
- Sözleşmeler Hukuku
- Şirketler (Ortaklık) Hukuku
- Ticaret, Rekabet ve Vergi Hukuku Bakımından Şirket Evlilikleri
- Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ve Şirketlere Yansıması
- Türk Hukukunda Faiz - Türk Faiz Sistemindeki Son Yasal Düzenlemeler
- Yeni İş Hukuku'nun Getirdikleri
- Yöneticiler İçin Hukuk
-

○ **EĞİTİM BÖLÜMLERİNE YÖNELİK EĞİTİMLER**

- Başarılı Bir Eğitim İçin İçerik Hazırlamak
- Eğitim Gereksinimlerinin Belirlenmesinde Yeterlilik Analizleri
- Eğitim Yönetiminde Yaşanan Olayların Kullanılması
- Eğitim İhtiyaç Analizi
- Eğitim Sisteminin Kurulması ve Yönetimi
- Eğitimde Yeni Uygulamalar ve Yaklaşımlar
- Eğitimin İşe Yansıtılması ve Geri Dönüşünün Ölçülmesi
- Eğitimciler İçin Tiyatro Eğitimi
- Eğitimciler İçin Workshop Tekniği İle Eğitim Yönetimi
- Eğitimciler İçin Öğreten Organizasyon Modeline Geçiş
- Eğitimcilerin Eğitimi
- Eğitimcinin Eğitimi Uzmanlık Programı
- Etkin Oryantasyon Eğitimi Hazırlama, Planlama, Uygulama ve İzleme
- Klasik Eğitimcilikten Performans Koçluğuna Geçiş
- Profesyonel Eğitimci Olmak
- Sunum Yapanlar İçin Ses ve Beden Eğitimi
- Yıllık Eğitim İhtiyaç Analizlerinin Yapılması ve Planlanması
- Yıllık Eğitim Planlamasında Yeni Teknikler

○ **NLP EĞİTİMLERİ**

- Aile İletişiminde NLP
- Banka Şube Yöneticileri İçin NLP Tekniği
- İleri Satış Teknikleri ve NLP
- NLP İle İletişim
- NLP Tekniği İle Eğitim Yönetimi
- NLP Tekniği İle Mağaza Yönetimi
- NLP Tekniği İle Satış Ekipleri Motivasyonu
- NLP ve Duygusal Zeka
- NLP-Practitioner Programı

○ **ASİSTANLARA YÖNELİK EĞİTİMLER**

- Asistanlar İçin Telefonda Etkili İletişim - Konuşma ve Ses Yönetimi
- Departman Asistanları İçin Şirket İçi İletişim Yönetimi
- Üst Düzey Yönetici Asistanları İçin Liderlik ve Yönetim
- Üst Düzey Yönetici Asistanları İçin Nesillere Göre Yönetim
- Üst Düzey Yönetici Asistanları İçin Starları Yönetmek
- Yönetici Asistanları İçin İş Planlama
- Yönetici Asistanları İçin Yöneticiyi Yönetmek
- Yönetici Asistanları İçin Zaman Yönetimi
- Yönetici Asistanları İçin Uzmanlık Programı

○ **DiĞER EĞİTİM KONULARI**

- Bankacılar İçin Yönetim Hikayeleri
- Bankacılar İçin 'Müşterim KOBİ'
- Bankacılıkta KOBİ'ler İçin Sadakat Yaratmak
- Basınla İletişim Yönetimi
- Bayiler İçin Temel Mali Yönetim
- Bireysel Küçük Girişimciler İçin Yatırım Önerileri (100Bin\$ - 1Milyon\$ aralığında yatırımlar için)
- Business Intelligence ''Strategic, Tactical, Operational Decision Making with Data, Information and Analytics''
- Bütçe Esasları - Esnek Bütçe
- Bütçe Hazırlama ve Uygulama
- Bütçe Revizyonları
- Call Center Yönetimi
- Dönem Sonu İşlemleri
- Enflasyon Muhasebesi
- Etkinlik Yönetimi
- Farklı Endüstrilerde Yenilikçilik Yaklaşımları
- Finansçı Olmayanlar İçin Temel Finans
- Finansal Raporların Okunması
- Finansal Risk Yönetimi
- Her Yönüyle Halkla İlişkiler
- İnternet Ortamında Ürün Yönetimi

- İnternet ve Elektronik İletişimin Şirket İletişimine ve İş&Kişi Performansına Yansıması
- İnternetin Şirket İçi Kullanımı (*Yasaklasak mı? / Yararlansak mı?*)
- İş Zekası ve Veri Depolamada Uzmanlık Programı
- İşçilik Maliyetleri Yönetimi
- Kurumlar Vergisi İstisnaları
- Kurumsal Bilgi Güvenliği
- Kurumsal Sosyal Sorumluluk
- Lojistik ve Satınalma Yönetimi
- Lojistik Yöneticileri İçin Lojistik Yönetimi
- Maliyet Analizleri
- Maliyet Düşürme Yaklaşımları
- Mühendisler İçin Yöneticilik
- Özel Üniversitelerde Satış ve Pazarlama
- Özel Üniversitelerde Ücret Yönetimi
- Rekabette Yeni Trend
''Ekolojik Yenilikçilik / eco-Innovation''
- Reklam, Halkla İlişkiler ve İletişim Şirketlerinde Kurumsallaşma
- Satınalmacılar İçin Lojistik Yönetimi
- Satınalmacılar İçin Müzakere Becerileri
- Satınalmacılar İçin Pazarlama Yönetimi İlkeleri
- Satınalmacılar İçin Temel Finansman İlkeleri
- Satınalmacılar İçin Türev Piyasalar
- Şirket İçi Mali Denetim
- Şirketlerde E-policy
- Şirketlerde Finansal Yeniden Yapılanma
- Teknolojik İnovasyon ve AR-GE
- Türkiye'de Değişimi Yönetmek
- Türkiye'de İşsizliği Bitirmek
- Yönetim Muhasebesi