

insan kaynakları okulu

3+ Yıl Deneyimli İK Profesyonelleri için

İnsan Kaynakları DANIŞMANLIĞINA GEÇİŞ REHBERİ

Hazırlayan: **Meliha Akın** | İnsan Kaynakları Mentoru



Merhabalar,

İnsan kaynaklarında uzun yıllar çalıştıktan sonra içinizde hep şu sorunun kıpırdadığını fark edebilirsiniz:

“Acaba kendi adımla, kendi markamla danışmanlık yapabilir miyim?”

Bu rehber, tam da bu soruyu soran İK profesyonelleri için hazırlandı.

Evet, yapabilirsiniz.

Bunu aynı yollardan geçen biri olarak söylüyorum.

Bu rehberde sizi bekleyen; adım adım ilerlemenizi sağlayacak **yönergeler**, **pratik tavsiyeler** ve **küçük görevler** var.

Lütfen bunların hepsini yaparken şunu unutmayın;

Kurumsalda İK'da çalışırken İK danışmanlığına geçmek **yalnızca mesleki bir geçiş değil, aynı zamanda bir** zihinsel dönüşümdür.

Çünkü,

- Kurumsalda size düzenli maaş ve güven veren bir sistem vardır.
- Ama danışmanlıkta siz o güveni kendiniz inşa edersiniz.

□ Her müşteriniz, sizin markanızı büyütür ya da küçültür.

BU REHBERDE BULACAĞINIZ BAŞLIKLAR:

A.KARAR AŞAMASI

B. YÖNÜNÜ BELİRLEME

C. İLK ADIMLAR

D. GÜVEN VE GÖRÜNÜRLÜK

E. KAYGILARI YÖNETMEK VE YOL ARKADAŞI EDİNMEK

A.KARAR AŞAMASI

MENTAL HAZIRLIK

□ **Önce niyetinizi yazın:**

Neden danışman olmak istiyorum? (Özgürlük, daha fazla etki, kendi markam, yeni bir gelir modeli...)

- Mesela ben, daha fazla kişiye etki etmek istediğimden emindim yola çıktığımda. Niyetim hep buydu...

□ **Sonra kaygılarınızı yazın:**

Nelerden korkuyorum? (Düzensiz gelir, müşteri bulamama, yalnızlık, başarısızlık...)

- Herkes gibi ben de düzensiz gelir sürecinden korkuyordum. Kredi kartı ekstreleri, faturalar, almam gerekenler... Hepsinin üstüme üstüme geldiği zamanları ben de hatırlıyorum.

□ **Bu iki listeye bakın:**

Hangisi daha ağır basıyor?

- Bütün kaygılarıma rağmen, "kendi işimi yapma isteğimin" ağır bastığı gün de kesin kararımı vermiştim.

Not: Yazdıktan sonra şu anda hazır olmadığınızı hissedebilirsiniz. İnanın bu da normal. Ama bu çalışmayı saklayın. Her ay dönüp yeniden bakın. Zamanla korkularınızın nasıl azaldığını ve niyetinizi yapmak için bir şeyleri iyileştirmeye başladığınızı göreceksiniz.

- o Biz Freelance İK Programında bu aşamayı size özel terzi usulü bir yöntemle analiz ediyoruz. Kaygılarınızı ve onları nasıl yönetmeniz gerektiğini sizin kişiliğinizden aldığımız verilerle size sunuyoruz. Bu da size özel bir reçete oluşturuyor.

B. YÖNÜNÜ / UZMANLIĞINI BELİRLEME

□ Danışmanlıkta en kritik nokta: **Niş alanını seçmek.**

Çünkü danışmanlıkta “her şeyi yaparım” demek güven değil, belirsizlik yaratır.

Ayrıca bütün pazarlamacılar bilir ki, niş seçmeden sahaya çıkmak çoğu zaman başarısızlık getirir.

Örnek:

- *Performans yönetimi sistemleri kurmada deneyimlisiniz.* → Bu sizin nişiniz olabilir.
- *Aile şirketlerinde işe alım ve uyum süreçleri kurdunuz.* → Bunu bir danışmanlık paketi haline getirebilirsiniz.

Yönerge:

- Son 5 yılda yaptığınız işleri listeleyin.
- Bu işlerden hangisi size en çok gurur verdi?
- İnsanlar size en çok hangi konuda danıştı?
- Bu soruların cevabı, nişinizi işaret ediyor.

Öneri: 2 niş alan seçin. Birincisi en güçlü olduğunuz konu, ikincisi potansiyel geliştirebileceğiniz alan olsun.

- Biz Freelance İK Programında size özel “Niş Strateji Çalışması” yaparak niş alanınızı belirlemenizi sağlıyor ve sektördeki 10 yıllık deneyimimizle, nişinizi doğru bir kazançla taçlandırabilmeniz için profesyonel dokunuşlar yapıyoruz.

C. İLK ADIMLAR VE GÖRÜNÜRLÜK

□ Bu süreçteki en yaygın korku: **“Ya müşteri bulamazsam? Ya kazanamazsam? ”**

Unutmayın, hep söylediğim gibi: **ilk müşteriniz genellikle yakın çevrenizden gelir.**

Çalıştığınız şirketlerde, eski yöneticilerinizde ya da profesyonel ağınızda sizi tanıyan birinden...

Öneriler:

1. **Lütfeeeeen network'ünüze haber verin:** “Artık danışmanlık yapıyorum.” deyin.
2. **Küçük örnekler üretin(danışmanlığınıza dair bir ipucu verin.) /tıpkı bu rehber gibi.)** : Ücretsiz mini rehber, kısa eğitim ya da hazır doküman.
3. **LinkedIn’de düzenli paylaşım yapın(tabii sizin hizmetiniz için uygun mecra orasıysa)**

Yönerge:

- İlk müşteri adaylarınızı yazın (eski şirketiniz, yöneticiniz, iş arkadaşınız).
- Onlara nasıl bir değer sunabileceğinizi düşünün. (biz buna değer önerisi diyoruz.)
- Hemen büyük işlere odaklanmayın; küçük projelerle başlayın. (gözünüz de korkmasın ☺)

- Biz Freelance İK Programında ilk müşterinizi bulmanız için önerilerimizi, bu müşterilere kendinizi nasıl ifade edeceğinizi, nasıl onların gördüğü yerlerde konumlanabileceğinizi size gerçek örneklerle adım adım paylaşıyoruz.

D. GÖRÜNÜRLÜK ve GÜVEN

□ Danışmanlıkta en değerli sermaye: **Adınız ve güvenilirliğiniz.**

Çünkü kurumsalda başarılarınızı şirketin markasına yazılır. Ödüller şirketindir, müşteriler şirketindir, paydaşlar da şirketindir...

Danışmanlıkta ise sizindir.

Peki markanızı nasıl güçlendirirsiniz?

Öneriler:

- **Kendi hikayeni anlat:** “Neden danışman oldum?” sorusuna vereceğiniz samimi yanıt, sizi farklı kılar. Ama bu yanıt sadece samimiyet değil aynı zamanda otorite de taşımalı ki insanlar sizden “satın alsınlar”
- **İçerik üretin:** Kısa paylaşımlar, mini eğitimler, blog yazıları. (Üretmesem olmaz mı diyenler için cevabım; olur ama içerik üreterek olana göre daha ağır, daha yavaş...)
- **Kanıt üretin:** Çalıştığınız projelerden örnek çıktılar paylaşın. (Kurumsalda onlarca yıl geçirdiniz ☺)
- **Referans yerine görünürlük:** İlk başta referansınız olmayabilir ama geçmiş deneyimlerinizde yaptıklarınız sizin kanıtınızdır.

Yönerge:

- LinkedIn profilinizi danışmanlık odaklı düzenleyin.
 - Haftada 1 içerik paylaşmayı alışkanlık haline getirin.
 - “Hangi konuda uzmanım?” cümlesini net bir şekilde bio'ya yazın. LinkedIn bio'nuzu gözden geçirin. Kendinizi hâlâ “çalışan” gibi mi tanıtılıyorsunuz, yoksa “danışman” gibi mi?
- Biz Freelance İK Programında kendi kişisel markanızı yaratmanız için koskocaman bir modül oluşturduk. Marka nedir, nasıl inşa edilir, içeriklerle nasıl müşteriyle bağ kurar, nasıl satın alan müşteriler doğurur bunların hepsini adım adım birlikte yapıyoruz.

D. KAYGILARI YÖNETMEK VE YOL ARKADAŞI EDİNMEK

Danışmanlığa geçiş süreci yalnız yüründüğünde ağır gelebilir. Korkularınız normaldir. **Ama bir destek olmadığında yola çıkmanızı ve istediğiniz hayata ulaşmanızı engelleyebilir.**

- “Gelirim düzensiz olursa?”
- “Ya kimse bana güvenmezse?”
- “Ben gerçekten başarabilir miyim?”

Bu kaygıların tümünde yalnız olmadığınızı bilin.

Ben de aynı yollardan geçtim. 10 yıl kurumsalda maaşımın ne zaman, ne kadar yatacağını biliyorken şu an düzensiz bir gelir sisteminin içinde kendi düzenli gelir modelimi oluşturdum.

Ve şimdi Freelance İK Mentorluk programı ile benim gibi freelance çalışmak isteyen ve kendi işini kurmak isteyen insan kaynakları profesyonellerine şu alanlarda destek veriyorum👉

- 👤 Kendi danışmanlık işini kurmak,
- 👤 Eğitim içerikleri üretmek ve eğitmen olarak konumlanmak,
- 📄 CV, mülakat ve kariyer danışmanlığı gibi bireysel hizmetlerini yapılandırmak,
- 🌟 Kişisel markasını doğru konumlandırarak görünür olmak,
- 🔄 Tüm bu hizmetleri sürdürülebilir bir gelir modeline dönüştürmek.

2025 Ocak ayından bu yana 50’den fazla İK profesyonelinin freelance kariyer modelini kurmasına destek oldum.

Bazılarını kurumsalda çalışmaya devam ederken kendi kişisel markasını yaratıyor, bazıları ise artık sadece kendi markası için çalışıyor.

Eğer siz de,

- “Benim için kurumsaldan başka bir kariyer mümkün mü?” diye soruyorsanız,
- Potansiyelinizi daha etkin kullanmak için yollar arıyorsanız,
- “Ben bu işi bireysel olarak da yapabilirim” diyorsanız...

Artık yalnız değilsiniz.

Birlikte sizin için en uygun freelance İK modelini oluşturabiliriz.

Bu programa dahil olmak için bana ikokuluu@gmail.com mail adresimden ya da direkt mesaj yoluyla ulaşabilirsiniz.