BARNİÇ AKADEMİ
Kurumsal Eğitim

barnicakademi.com ↗

BARNİÇ AKADEMİ

Kurumsal eğitim kataloğu

Kurumunuza özel liderlik, satış, iletişim ve gelişim programları.



Eğitim alanlarına geçin →

Temsili eğitim görseli

Kurumunuza özel gelişim programları

Kurumun hedeflerine, katılımcı profiline ve sektörün çalışma koşullarına göre eğitim tasarlıyoruz. Yöneticilerle, satış ve hizmet ekipleriyle, ofis ve saha çalışanlarıyla kendi işlerinden örnekler üzerinden çalışıyoruz.

Yüz yüze eğitim • **Çevrim içi eğitim** • **Kuruma özel atölye**

Eğitim alanları

Eğitim 01
Liderlik ve yönetici gelişimi

Eğitim 02
Satış ve ikna psikolojisi

Eğitim 03
Etkili iletişim ve beden dili

Eğitim 04
Müşteri deneyimi ve hizmet kalitesi

Eğitim 05
Takım çalışması ve iş birliği

Eğitim 06
Duygusal zekâ ve davranış yönetimi

Eğitim 07
Sunum, etkileme ve profesyonel temsil

Eğitim 08
Kurumsal görgü, nezaket ve iş etiği

Eğitim 09
Koçluk ve mentorluk

Sayfa 03
3D yaklaşımı →

Sayfa 10
Eğitmen →

Sayfa 11
Referanslar →

Sayfa 12
İletişim →

Web sitesinde tüm eğitimleri inceleyin ↗

Durum, Davranış ve Değişim 3D

Ali Turan Barniç'ın geliştirdiği 3D yaklaşımı, tekrarlanan bir iş sorunundan yola çıkar ve ekibin iş başında neyi farklı yapacağını belirlemesine yardımcı olur.

Durum

Ne yaşanıyor?

Olayı inceleyip işi aksatan koşulları ve belirsizlikleri belirleriz.

Davranış

Neyi farklı yapacağız?

Kimin, hangi durumda, ne yapacağını netleştirip uygulamada deneriz.

Değişim

İşte ne farklılaştı?

Yeni davranışın uygulanmasını ve etkisinin nasıl izleneceğini planlarız.

KURUMUNUZA ÖZEL 3D ATÖLYESİ

Dosya neden geri döndü?

İki ekip arasında devredilen bir dosya, son onay sorumlusu ve teslim tarihi belirsiz kaldığı için geri dönüyor.

Örnek vakada ekip, iş devri sırasında sorumluyu ve tarihi teyit etmeyi dener. Bir sonraki devirde eksik bilgi nedeniyle geri dönen işlerin nasıl izleneceğini belirler.

Atölyeden çıkarken ekip, ilk uygulama adımını ve izleme yöntemini içeren tek sayfalık bir plan hazırlar.

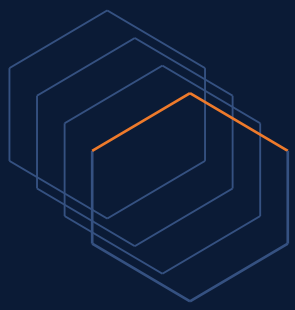
3D yaklaşımını inceleyin ↗

Kitaplı atölye ve örnek vaka ↗

Eğitim alanları →

3D Leadership™

Liderlik ve yönetici gelişimi



Yöneticilerin beklentileri netleştirme, sorumluluk devretme ve çalışanı geliştirme becerilerini gerçek yönetim görüşmeleri üzerinden güçlendiriyoruz.

KİMLER İÇİN Yeni atanan yöneticiler, deneyimli yöneticiler ve ekip liderleri

Öne çıkan eğitimler

İlk kademe yöneticilik
Yeni rolün sorumluluklarını, ekipteki beklentileri ve öncelikleri belirleme.

Durumsal liderlik
Yönetim yaklaşımını çalışanın deneyimine ve görevin niteliğine uyarlama.

Stratejik liderlik ve değişim
Kurum hedeflerini ekibe aktarma ve çalışanları değişim sürecine katma.

Yetki devri ve delegasyon
Görevin sınırlarını, yetkiyi ve takip noktasını baştan belirleme.

Performans ve hedef yönetimi
Beklenen sonucu tanımlama ve ilerlemeyi düzenli görüşmelerde değerlendirme.

Geri bildirim ve zor görüşmeler
Somut gözleme dayanarak geri bildirim verme ve sonraki adımda anlaşma.

UYGULAMA ÖRNEĞİ

Teslim tarihi iki kez kaçırılan bir iş için performans görüşmesi canlandırılır. Yönetici, gözlemini paylaşır, nedeni araştırır ve çalışanla izlenecek adımı belirler.

3D Leadership™ programı ↗

Tüm eğitim başlıkları ↗

3D Sales™

Satış ve ikna psikolojisi

Satış ekipleriyle müşteri görüşmesinin kritik anlarını çalışıyoruz. İhtiyacı ortaya çıkarma, değeri anlatma, itirazı anlama ve görüşmeyi ilerletme üzerine uygulama yapıyoruz.

KİMLER İÇİN B2B, saha, mağaza ve telefon satış ekipleri ile satış yöneticileri

Öne çıkan eğitimler

B2B satış ve müşteri yönetimi

Kurumsal satın alma sürecini, karar vericileri ve müşteri ilişkilerini yönetme.

İhtiyaç analizi ve soru sorma

Müşterinin önceliklerini ve satın alma ölçütlerini doğru sorularla keşfetme.

Değer odaklı satış

Ürün ya da hizmetin müşterinin işi için ne sağlayacağını somutlaştırma.

İkna ve satın alma psikolojisi

Güvenin, algılanan riskin ve beklentilerin satın alma kararındaki rolü.

Fiyat itirazları ve müzakere

İtirazın nedenini açığa çıkarma ve görüşmeyi fiyat dışındaki koşullara da taşıma.

Satışı sonuçlandırma ve takip

Teklifin durumunu netleştirme ve müşteriden tarihli bir sonraki adım alma.

UYGULAMA ÖRNEĞİ

Müşteri daha düşük bir rakip fiyatı paylaşır. Satışçı, müşterinin karşılaştırma ölçütlerini sorar, teklifi bu ölçütlerle ilişkilendirir ve takip tarihi üzerinde anlaşır.

3D Sales™ programı ↗

Tüm eğitim başlıkları ↗

3D Communication™

Etkili iletişim ve beden dili



Ekiplerin iş ilişkilerinde daha açık konuşmasını, doğru dinlemesini ve anlaşmazlıkları yapıcı biçimde ele almasını günlük iş örnekleriyle çalışıyoruz.

KİMLER İÇİN Ofis ve saha ekipleri, yöneticiler ve müşteriyle temas eden çalışanlar

Öne çıkan eğitimler

Etkili iletişim ve aktif dinleme

Sorularla anlamı netleştirme ve karşı tarafı doğru anladığını teyit etme.

Beden dili ve ses tonu

Duruşu, jestleri ve ses tonunu iletilmek istenen mesajla uyumlu kullanma.

Kurum içi iletişim

Birimler arasında bilgi akışını ve iş beklentilerini açık tutma.

Zor konuşmalar ve çatışma

Gerilim yükseldiğinde konuyu kişiselleştirmeden çözüme odaklanma.

Geri bildirimle iletişim

Gözleme dayalı, açık ve uygulanabilir geri bildirim verme.

Yazılı ve dijital iletişim

İş yazışmalarında amaca uygun bir dil ve açık talepler kullanma.

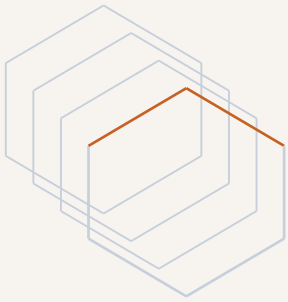
UYGULAMA ÖRNEĞİ

Bir toplantıda iki ekip aynı karar için farklı öncelikler dile getirir. Katılımcılar önce birbirlerinin gerekçelerini özetler, ardından ortak bir sonraki adımı belirler.

3D Communication™ programı ↗

Tüm eğitim başlıkları ↗

Hizmet kalitesi ve ekip çalışması



Müşteriyle temas edilen anlarda hizmet standardına, ekip içinde ve birimler arasında ise işin paylaşımına ve takibine odaklanan eğitimler.

Müşteri deneyimi ve hizmet kalitesi

İlk karşılamadan satış sonrasına kadar müşteriye verilen hizmetin tutarlılığını geliştirme.

- Müşteri deneyimi ve hizmet kalitesi
- Zor müşterilerle iletişim
- Satış sonrası müşteri ilişkileri
- Şikâyet yönetimi
- Telefonda müşteri hizmetleri
- Hizmette iletişim ve empati

KİMLER İÇİN Mağaza, çağrı merkezi, satış sonrası hizmet ve saha ekipleri

Eğitimleri inceleyin ↗

Takım çalışması ve iş birliği

Ortak hedeflere çalışırken görevleri, bilgi paylaşımını ve takip sorumluluğunu netleştirme.

- Takım çalışması ve güven
- Ortak hedef ve sorumluluk
- Çatışma yönetimi ve uzlaşma
- Departmanlar arası iş birliği
- İş takibi ve koordinasyon
- Problem çözme ve ortak karar alma

KİMLER İÇİN Yönetim, ofis, saha ve birimler arası proje ekipleri

Eğitimleri inceleyin ↗

Öz yönetim ve profesyonel etki



Baskı altında verilen tepkileri yönetmeye ve toplantı, sunum ya da temsil anlarında mesajı açık biçimde iletmeye odaklanan eğitimler.

Duygusal zekâ ve davranış yönetimi

Kişinin kendi tepkilerini tanıması, baskı altında duygularını yönetmesi ve yapıcı ilişki kurması.

- Öz farkındalık ve öz yönetim
- Zor duyguların yönetimi
- Psikolojik dayanıklılık
- Stres ve duygu yönetimi
- Empati ve sosyal farkındalık
- Davranış kalıplarını değiştirme

KİMLER İÇİN Yöneticiler, ekip liderleri ve farklı işlevlerden çalışanlar

Eğitimleri inceleyin ↗

Sunum, etkileme ve profesyonel temsil

Bir öneriyi, iş sonucunu veya kurumsal mesajı dinleyicinin kararına yardımcı olacak biçimde sunma.

- Etkili sunum teknikleri
- Topluluk önünde konuşma ve hitabet
- İkna ve etkileme becerileri
- Yönetici sunum becerileri
- Sunumda beden dili
- Çevrim içi sunum becerileri

KİMLER İÇİN Yöneticiler, uzmanlar ve kurumu temsil eden ekipler

Eğitimleri inceleyin ↗

İş kültürü ve çalışan gelişimi



İş ilişkilerindeki profesyonel davranış standartlarını ve çalışanların gelişimini destekleyen yönetici görüşmelerini ele alan eğitimler.

Kurumsal görgü, nezaket ve iş etiği

Toplantıda, yazışmada ve kurum dışı temasta profesyonel davranış standartlarını uygulama.

- İş yerinde nezaket
- Profesyonel davranış standartları
- Dijital nezaket ve e-posta etiği
- Kurumsal görgü ve protokol
- Toplantı ve iş ortamı nezaketi
- Etik karar verme ve gizlilik

KİMLER İÇİN Ofis, üretim ve saha çalışanları ile temsil görevindeki ekipler

Eğitimleri inceleyin ↗

Koçluk ve mentorluk

Gelişim görüşmelerinde soru, geri bildirim ve deneyim aktarımını etkili kullanma.

- Yönetici ve performans koçluğu
- Mentorluk becerileri
- Takım koçluğu
- Koçvari liderlik
- Geri bildirim ve gelişim görüşmeleri
- İç koç ve iç mentor yetiştirme

KİMLER İÇİN Yöneticiler, İK ekipleri, kurum içi koçlar ve mentorlar

Eğitimleri inceleyin ↗

Dr. Ali Turan Barniç

Kurumsal eğitmen, yazar ve davranış bilimleri uzmanı



16 yaşında Toprak Holding'de işe başladı. Üç yıl sonra yaklaşık otuz kişilik bir ekibi yönetiyordu. Bugün Ali Turan Barniç, 25 yılı aşkın saha deneyimini davranış bilimleriyle birleştirerek kurumlara eğitimler tasarlayarak sunuyor.

Geliştirdiği **3D: Durum, Davranış ve Değişim**, **Her Satışçı Bir Terapisttir** ve **Bilişsel Davranışçı Koçluk** modellerini Barniç Akademi eğitimlerinde uyguluyor. 13 kitabın yazarı olan Barniç'in koçluk üzerine eseri, üniversite tezlerinde kaynak gösteriliyor.

Eğitmen özgeçmişini inceleyin ↗

Sahadan seçilmiş eğitim çalışmaları

Kuralkan

Kurum paylaşımı ↗

Saha satışı ve bayi ilişkileri

Yeni bayi kazanımı, saha görüşmelerini somut bir sonraki adıma bağlama ve verilen sözleri takip etme.

GEPOSB

Kurum paylaşımı ↗

Empati ve iş birliği

Farklı tepkilerin iş ilişkilerine etkisini kısa diyalog canlandırmalarıyla inceleme.

HELUKABEL Türkiye

Kurum paylaşımı ↗

Telefonda müşteri iletişimi ve satış

Karşılama, randevu, tahsilat görüşmesi ve müşteri takibinde ekipler arası koordinasyon.

ÇALIŞTIĞIMIZ DİĞER KURUMLARDAN BAZILARI

Çalık Holding şirketleri	CK Enerji	KÜMAŞ
Şehir Hatları A.Ş.	İstanbul Ticaret Borsası	Fırat Kalkınma Ajansı

Tüm referansları ve eğitim paylaşımlarını inceleyin ↗

KURUMSAL EĞİTİM TEKLİFİ

Kurumunuz için bir eğitim planlayalım.

Eğitim hedefinizi, katılımcı profilini ve planladığınız tarih aralığını paylaşın. İçeriği, süreyi ve uygulama biçimini birlikte netleştirelim.

Teklif için e-posta gönderin ↗

İletişim formu ↗

E-POSTA

barnic@barnicakademi.com ↗

TELEFON

0850 307 64 58 ↗ **0553 704 70 25 ↗**

WhatsApp üzerinden yazın ↗

OFİS

Acıbadem Mah. Çeçen Sok.
Akasya Residence A Kule, Kat 26
Üsküdar, İstanbul

İletişim sayfası