



- Finansçı Olmayanlar için Finans Eğitimi
- Profesyonel Satışın Temelleri
- Takım Çalışması ve Problem Çözme Teknikleri
- Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi
- Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi
- Müzakere Teknikleri Eğitimi
- Kalite Eğitimleri

Tüm eğitim detayları için bize brisaakademi@brisa.com.tr adreslerden ulaşabilirsiniz.



Finansçı Olmayanlar için Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri
Takım Çalışması ve Problem
Çözme Teknikleri
Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi
Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi
Müzakere Teknikleri Eğitimi
Kalite Eğitimleri



GİZLİ BELGE C

Eğitimin Amacı:

Bu eğitim, direkt finans yönetimi ile ilgili olmasa da finansal okur yazarlığının geliştirilmesi ve şirketin sonuçlarına yansıtacak kendi alanlarındaki aldıkları kararların ve hareketlerinin mali tablolar içindeki yerinin bütünsel olarak gözlemlenebilmesini amaçlar.

Hedeflenen Yetkinlikler :

- Alınan kararların şirketin mali tablolarına etkisi
- Finansal işlemlerin yansıtıldığı tabloların yorumlanması, analizi ve uygulamaları

Eğitimin İçeriği :

Eğitime katılanlar;

- Muhasebe ile ilgili genel bilgiler
- Mali tablolar
- Mali Tabloların tanımları, amaçları ve işlevleri
- Nakit Akım Tablosu
- Finansal Analiz (Özet)
- Temel Performans Göstergeleri (KPI's)

Konularında bilgi sahibi olacaklardır.



Eğitimin Süresi : 2 gün

Eğitmen : Faik Başar



Finansçı Olmayanlar için
Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri

Takım Çalışması ve Problem
Çözme Teknikleri

Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi

Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi

Müzakere Teknikleri Eğitimi

Kalite Eğitimleri



Eğitimin Amacı :

Profesyonel satışın insan odaklı süreçlerini öğrenmek ve temel satış becerileri kazanmak .



Hedeflenen Yetkinlikler :

- Satış becerilerinde artış
- İnsan ilişkilerinde farkındalık
- Standart satış yaklaşımı



Eğitimin İçeriği :

- Satışta Performans
 - Bilgi, beceri, tutum
 - Olumlu ve olumsuz tutum
 - Öğrenen ve yargılayan zihniyet
- İnsanlarla bağ kurma
 - İhtiyaçlar ve değerler
 - Kişilik renkleri
 - SDS (Sor, Dinle, Söyle)
 - Davranış tarzlarımız
- Değer Odaklı Satış
- Satış Modeli
 - Bilgi al
 - Resmi göster
 - İstek uyandır
 - Sonuçlandır
 - Aksiyon al

Eğitimin Süresi : 2 gün

Eğitmen : Esat Koçager



Finansçı Olmayanlar için

Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri

Takım Çalışması ve Problem Çözme Teknikleri

Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi

Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi

Müzakere Teknikleri Eğitimi

Kalite Eğitimleri



GİZLİ BELGE C

Eğitimin Amacı

Bu eğitim, Takım ve takım çalışması kavramlarını oturtturarak, katılımcıların takım çalışması ve problem çözme becerilerini uygulamalarla desteklemek amacı ile verilir.

Hedeflenen Yetkinlikler :

- Takım çalışması bilinci
- Takım çalışmasının katkıları
- Problem çözme teknikleri ve etkin kullanımı
- Yaratıcı düşünme yeteneğinin kazandırılması

Eğitimin İçeriği :

- Problem çözme teknikleri ve uygulamaları
- Takım çalışması



Eğitimin Süresi : 2 gün

Eğitmen : Ahmet Koral



Finansçı Olmayanlar için
Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri
Takım Çalışması ve Problem
Çözme Teknikleri

Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi

Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi
Müzakere Teknikleri Eğitimi
Kalite Eğitimleri



GİZLİ BELGE C

Eğitimin Amacı

Bu eğitim programı satıştan sorumlu personelin müşterilere yapacağı sunumların oluşturulması ve icra edilmesi konusundaki beceri ve yaratıcılıklarını desteklemeyi amaçlayan bir eğitimidir.

Hedeflenen Yetkinlikler :

- Etkili sunum hazırlama
- İz bırakan eğitimci-sunucu haline gelmek
- Topluluğa hitap etmek
- Topluluğu kontrol altında tutabilmek
- Konuşma ve ikna yeteneğini geliştirmek

Eğitimin İçeriği :

Eğitime katılanlar;

- Sunum hazırlama
- Yetişkin eğitimi
- Topluluğa hitap etme
- Topluluğu idare etme
- Soruları cevaplama
- İnteraktif eğitim

konularında uygulama ağırlıklı eğitim olarak bu konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirme imkanına kavuşurlar.



Eğitimin Süresi : 2 gün

Eğitmen : Ahmet Koral



Finansçı Olmayanlar için

Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri

Takım Çalışması ve Problem

Çözme Teknikleri

Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi

Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi

Müzakere Teknikleri Eğitimi

Kalite Eğitimleri



Eğitimin Amacı

Bu eğitim ile; müşteri ilişkileri, müşteri deneyimi, müşteri yaklaşımları ve takım çalışması konularında katılımcıların bilgilendirilmesi, örnek ve iyi uygulamalara hakim olması ve eğitimde rol model uygulamalarla edindiği becerileri kendi iş süreçlerine yansıtabilmesi amaçlanmaktadır.



Hedeflenen Yetkinlikler :

- Müşteri odaklılık,
- Müşteri trafiğini arttırmak yöntemlerine hakim olmak,
- Müşteri deneyimi yönetimi,
- Satış öncesi ve sonrası hizmetleri yönetim becerisi

Eğitimin İçeriği :

Eğitime katılanlara;

- Müşteri kimdir
- Müşteri beklentileri nelerdir
- Müşteri ilişkileri yönetimi
- Ana hedef ve başarının anahtarı
- Müşteri memnuniyeti neden önemli
- Müşteri memnuniyetini etkileyen süreçler
- Personel/mağaza yönetimi
- Hizmet sürecinde beklentiler

konularında bilgilendirmeler verilerek CRM çalışmalarında katkı sağlanır.



Eğitimin Süresi : 1 gün

Eğitmen : Turhan Acar



Finansçı Olmayanlar için
Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri
Takım Çalışması ve Problem
Çözme Teknikleri

Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi
Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi
Müzakere Teknikleri Eğitimi

Kalite Eğitimleri



GİZLİ BELGE C

Eğitimin Amacı

Katılımcıların, gerek iş gerekse özel hayatta sıkça karşılaşabilecekleri müzakere etme ihtiyacında, doğru yöntem, yaklaşım ve stratejileri kullanan başarılı müzakereciler haline getirilmesi.

Hedeflenen Yetkinlikler :

- Uzlaşmacı yaklaşım
- Müzakere bilinci
- Doğru strateji belirleme
- İstek-Taviz dengesi
- Kazan-Kazan prensibinin içselleştirilmesi

Eğitimin İçeriği :

Eğitime katılanlara;

- Müzakere nedir?
- Amaçları nelerdir?
- Ne zaman yapılır?
- Hangi konularda müzakere yapılmaz?
- Müzakere teknikleri nelerdir
- Müzakereci tarzları nelerdir?
- Çıkmaza girme, ihtilafla başa çıkabilme

konularında bilgilendirmeler verilerek vaka çalışmaları ile desteklenir.



Eğitimin Süresi : 2 gün

Eğitmen : Ahmet KORAL



KALİTE EĞİTİMLERİ

- EFQM Mükemmellik Modeli ile Özdeğerlendirme Eğitimi
- EFQM Mükemmellik Modeli Bilgilendirme Eğitimi, 1 gün
- EFQM Değerlendirici Eğitimi, 2 gün
- Mükemmellik Yolculuğunuzu Şekillendirme Eğitimi, 1 gün
- Kuruluş İçi Değerlendirici Eğitimi, 2 gün
- ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi, 2gün
- ISO 9001:2015 Kuruluş İçi Kalite Denetçisi, 2gün
- ISO 14001:2015 Çevre Yönetim Sistemi, 2gün
- ISO 14001:2015 Kuruluş İçi Çevre Denetçisi, 2gün
- IATF 16949:2016 Otomotiv Yönetim Sistemi, 2 gün
- Yönetim Sistemleri Entegrasyonu, 2 gün
- 5S, 1 gün

Eğitim detayları için bize brisaakademi@brisa.com.tr adreslerden ulaşabilirsiniz.

Finansçı Olmayanlar için

Finans Eğitimi

Profesyonel Satışın Temelleri

Takım Çalışması ve Problem

Çözme Teknikleri

Etkili Sunum Teknikleri Eğitimi

Müşteri İlişkileri Yönetimi Eğitimi

Müzakere Teknikleri Eğitimi

Kalite Eğitimleri

