

AÇIK EĞİTİMLER KATALOĞU

SABANCI ÜNİVERSİTESİ
YÖNETİCİ GELİŞTİRME BİRİMİ (EDU)

EDU

Sabancı Üniversitesi



İÇİNDEKİLER

Açık Eğitimler Hakkında.....3

Yönetim ve Liderlik Programları.....5

Finans Programları.....10

Satış Programları.....12

Pazarlama Programları.....17

Eğitim ve Teknoloji Programları.....21

Kampüslerimiz.....22

Bize Ulaşın.....23



AÇIK EĞİTİMLER NEDİR?

Açık eğitimler, alanında kendini geliştirmek, derinleşmek, farklı konularda farklı kariyer fırsatları elde etmek isteyen profesyonellere yönelik hazırlanmış programlardır. Bu eğitim programları kısa süreli ve sertifika programları olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Bireysel katılıma açık eğitimleri profesyonellere, yetkinliklerini geliştirecek desteği sağlamak amacıyla sunuyoruz.

80'den fazla eğitimden oluşan portföyümüzle, yönetici geliştirme alanındaki bilgi ve birikimlerimizi, iş dünyasında daha geniş kitlelerle paylaşmayı hedefliyoruz.

Eğitimlerimiz, alanında önde gelen konu isimleriyle, yalın, odak konulu içerikleriyle, "networking" imkanlarıyla, yetkinlik kazandıran, dünyada kabul kabul gören sertifikalar sunmaktadır.



Ana Bahçe, Tuzla Kampüs



ALTUNİZADE KAMPÜS



YÖNETİM & LİDERLİK PROGRAMLARI:

Aile Şirketlerinde Dönüşüm: Eğitim ile aile şirketlerinin KOBİ boyutundan Orta Boy İşletme (OBİ) yolculuklarına destek olmak hedeflenmektedir. Eğitim, kurumsallaşma, yeni neslin devreye girmesi ve duygusal sermayeyi yönetememek sonucunda problemlerle karşılaşan aile şirketlerinde, problemin farkında olmanın ve yapılması gerekenlerin anlaşılmasında rehber niteliğindedir. Deneyim paylaşımı, iş yaşamından örnekler ve grup çalışmalarıyla sürdürülecek eğitimle, kazanımların iş yaşamında uygulanması amaçlanmaktadır.

Çevik ve Hibrit Proje Yönetimi: Proje Yönetimi 101: Eğitim, geleneksel, çevik ve hibrit proje yönetiminin temel süreçleri ve uygulamaları hakkında katılımcılara bilgiler aktarılmasını hedeflemektedir. Proje yönetiminin özü, geleneksel ve çevik yöntemleri hibrit yaklaşımla bir arada paylaşılacaktır. Mevcut uygulamalar ile profesyonel proje yönetimi uygulamalarını karşılaştırmak, projeleri belirli bir disiplin ve süreç dahilinde başlatmak, planlamak, yürütmek, izlemek ve kapatmak, projeyi bir bütün olarak görebilmek konularına ışık tutulacak.

Değişimi Yönetmek ve Öncülük Etmek: Değişim Yönetimi Eğitimi, değişimi yönetme sorumluluğu olan lider yöneticilere, kurum kültürünün farkında olarak, değişim sürecini etkin şekilde yönetebilmeleri için gereken bilgi ve becerilerin aktarılmasını hedeflemektedir. Eğitimde, bilgi ve becerilerin bireysel değişimden başlayarak uygulama motivasyonunu artırmak amaçlanmaktadır.

Dijital Dünyada Uzaktan Liderlik: Dijital Dünyada Uzaktan Liderlik Eğitiminin amacı, girdiler ile değil çıktılar ile yönetmek başta olmak üzere, dijital dünyada uzaktan liderliğin ana bileşenlerini katılımcılara tanıtmaktır.

Ekonometrik Modelleme: Eğitim, analize dayalı rekabet çağında, katılımcılara değişkenler arasındaki ilişkiyi, yönü ve boyutu belirleyerek yorumlamak için gerekli ekonometrik modelleme alt yapısını kazandırmayı hedeflemektedir. İstatistiki metodlar kendi amacı, ruhu ve hikayesi içinde aktarılacak.

Etkili Sunum Sanatı: Kısa zaman dilimlerinde odaklanmış bilgiyi etkin bir şekilde paylaşma yöntemleri uygulamalı olarak katılımcılara aktarılacaktır. Tüm sunum enstrümanlarını doğru ve etkili kullanmayı öğrenmek, özgüveni arttırmak, yapıcı iletişim kanalları oluşturmak gibi konulara ışık tutulacaktır.



Etkin Toplantı ve Zaman Yönetimi: Etkin Toplantı ve Zaman Yönetimi eğitiminde, zaman ve toplantı yönetiminde temel prensiplerinden hareket edilecek ve bu çerçevede eğitim katılımcıların kendi iş yaşamlarında daha etkin bir toplantı yönetimi kültürü edinebilmesine rehber olacak.

İnsan Kaynaklarında Robotik Proses Otomasyon: Eğitimde, temel insan kaynakları süreçlerinin nasıl otomasyonla yürütülür hale getirilebileceği katılımcılara uygulamalı olarak aktarılacaktır.



İnsan ve Sonuç Odaklı İş Birliği Yönetimi: Eğitimde uygulama ve canlandırmalarla, grup halinde farkındalık yaratılmaktadır. Konular hayatın içinden somut örnekler sunularak keyifli bir yaklaşımla paylaşılmaktadır. Eğitimin amacı her katılımcının, iş ve ekip yönetme becerisini geliştirme konusunda bilinçli bir doğallık ve yalınlık kazanıp aşama kaydetmesini sağlamaktır. Eğitim, paylaşılan tecrübelerin daha iyi benimsenmesini sağlamak adına, katılımcılara özel birebir koçluk çalışması ile tamamlanır.

İşte Kendin: Kendini Yönetme Sanatı: Program, yöneticilerin hem kendilerindeki hem de ekiplerindeki potansiyeli açığa çıkarmayı ve liderlik becerilerini geliştirmeyi; böylelikle çalışan memnuniyeti ve performansı yüksek ekiplere dönüştürmeyi hedefleyen yenilikçi ve yaratıcı bir eğitim programıdır. Programa katılan kişiler, güncel liderlik bilgilerini yenileyecek, sahip oldukları bilgi ile uygulama arasındaki boşluğun farkına varılmasına yardımcı olacak araçları edinecekler.

İş Müzakerelerinde Uzmanlaşma Sertifika Programı: Programda katılımcıların, kurumun belirlenmiş amaçları doğrultusunda yapılması gereken faaliyetlerin gerçekleştirilmesi sürecinde, gerekli olan müzakere becerilerinin ustalık seviyesine çıkartılması hedeflenmektedir.

İşte Liderlik Sertifika Programı: Eğitimde katılımcıların etkili, inisiyatif alan ve proaktif davranan, kararlarından, davranışlarından ve ilişkilerinden sorumlu, istenen sonuçları üreten bir profesyonel olmak için gerekli bilgi, beceri, tutum, bakış açısı kazanabilmesi amaçlanmaktadır.

Liderlikte İlk Adımlar Sertifika Programı: Program, katılımcıların liderlik yeteneklerinin ve liderlik yolculuğunda bulunduğu noktanın farkına varmaları sağlayacaktır. Grup koçlukları ve birbirinden öğrenme ortamı ile edindilen bilgilerin iş yaşamına taşınması hedeflenmektedir. Programda sunulacak araçlarla, katılımcıların verimli ekip yönetiminde yeni bir bakış açısı kazanmaları ve liderlik potansiyellerini en iyi şekilde kullanabilmek için yeni araçlar edinmeleri sağlanacaktır.

Liderlik Devam Atölyesi : İşte Liderlik Sertifika Programı ile Liderliğe İlk Adımlar Sertifika Programı'nda aktarılan ve yeni gündeme gelecek liderlik uygulamaları temel alınacak. Program, bazı liderlik davranış ve uygulamalarının refleks haline gelmesinde yol göstermeyi ve bunları sürdürülebilir hale getirmeyi hedeflemektedir. Katılımcılara etkin toplantı yönetimi konusunda uygulanabilir bir beceri kazandırabilmesi amaçlanmaktadır.



Liderlik: Güven ve İş Birliği Ortamı Yaratmak: Eğitimde, her yöneticinin, hem kendisinin hem de ekibindeki çalışma arkadaşlarının motivasyonunu artıran ve düşürenleri fark edip ilgili aksiyon planı yapmasını ve geri bildirim vermesini sağlamak amaçlanmaktadır.



Liderlikte Hitabet ve Hikayeleştirme: Eğitim nöro pazarlama ve beyin konusunda yapılan çalışmalarla güçlendirilen hikayeleştirme sanatı ile güçlü iletişim, etkili geri bildirim ve ilham vererek etkileme konusunda gelişim sağlamak ve tüm bu yetkinlikleri iş dünyasında başarı kazanmak, potansiyelini gerçeğe dönüştürmek isteyen 21. yüzyılın liderlerine yönelik tasarlanmıştır.

Liderlik: İş Yaşamında Uzlaşma Yönetimi: Eğitim ekipler, bölümler, vardiyalar arasında yaşanan açık ve ya gizli çatışmaları yönetebilme noktasında katılımcıların becerilerini geliştirmeyi hedeflemektedir. Kişinin enerjisini doğru yere harcaması, sadece iş yaşamında değil, hayatın hemen her anında yaşayabileceği çatışmaları yönetebilmesi oldukça önemlidir.

Liderlik ve Yönetim Sertifika Programı: Profesyonellerin, kişisel, mesleki ve kurumsal gelişimi bütüncül bir yaklaşımla ele almalarını sağlayarak, strateji, liderlik, finansal becerilerini geliştirmelerine fırsat yaratırken, organizasyon genelinde kurumsal etkilerini arttırmaları, ekiplerinin potansiyellerinden yararlanan kapsayıcı bir çalışma ortamı oluşturma konusunda kabiliyetlerini geliştirmeleri hedeflenmektedir

Okul Liderliği Sertifika Programı: ERG Eğitim Laboratuvarı içerik desteğiyle hayata geçirilen program, okul yöneticilerinin 21. Yüzyılın eğitimine liderlik etmek için ihtiyaç duyduğu bilgi ve yetkinlikleri geliştirmeyi amaçlamaktadır. Programda, etkin bir eğitim lideri olmak için gereken; program liderliği, öğretimin planlanması, başarı hedeflerinin belirlenmesi, başarıyı izleme ve değerlendirme, öğretmenlere koçluk, vb. yetkinliklerin geliştirilmesine odaklanılacak.

Problem Çözmede Yaratıcı Yaklaşımlar: Eğitim katılımcıları; problem/çözüm kavramları ile problemlerin doğası hakkında bilgi vermeyi, problem çözmede kullanacakları yaratıcı, etkili araçlarla tanıştırmayı, en iyi çözüm aracı olan zihnimizi etkin kullanmayı öğretmeyi ve bu araçların kullanımı konusunda yetkinlik kazandırmayı hedeflemektedir.

Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi Sertifika Programı: Profesyonellerin, kişisel, mesleki ve kurumsal gelişimi daha analitik ve bütüncül bir yaklaşımla ele almalarını sağlayarak, organizasyon genelinde İK'nın kurumsal etkisini arttırmaları, kapsayıcı bir çalışma ortamı oluşturma konusunda kabiliyetlerini geliştirmeleri hedeflenmektedir.





Stratejik İş Birliği Yönetimi: İşbirliği Yönetimi, kendi irademizi karşımızdakinin iradesinden üstün kılmadan, BİZ olarak, beraberce gücümüze güç katmak, ortak kapasitemizi en iyi şekilde geliştirmek, ulaşılabilecek hedefe yönelmektir.

Sunum Hazırlamada Ustalık Eğitim, iş çıktılarımızı ve sayısal veriler üzerinden çıkardığımız verileri, kişisel, ekip ve şirket markasının değerini artıracak şekilde iletmeye yarayacak teknikler paylaşabilmeyi amaçlıyor. Eğitimde sunumlarda ana mesaj belirleme ve kurgu oluşturma, sunumlarda kullanılması gereken görsellerin kullanım biçimleri ve yöntemleri, veri setine uygun grafiği seçebilme gibi konularda katılımcılara bilgiler aktarılacak.

Transaksiyonel Analiz: İş ve Kişisel Yaşamda İlişkilerin Kodlarını Çözmek: Eğitimde, kişiliğin ve kişisel değişimin teorisi olarak bilinen Transaksiyonel Analiz temel kavramlarına ışık tutularak, katılımcıların kendilerini derinlemesine ve farklı açılardan tanımasında farkındalık yaratabilmesi amaçlanmaktadır.

Uygulamalı Ücret ve Yan Haklar Yönetimi: Eğitimde, ücret "veri" olarak ele alınacak ve İK'daki diğer değişkenler ile ilişkileri üzerinden aktarılacaktır. Uygulamalı Ücret ve Yan Haklar Yönetimi Eğitimi, grup çalışmaları ile karar simülasyonları ve çok sayıda örneklerle yürütülecek. Ücret kavramı ve uygulama örnekler, yan haklar yönetimi, baz ücret kısa vadeli ücret dengesi, ücret yönetimi ana süreçleri, yan menfaatlerin toplam ödül yönetimindeki rolü üzerinde durulacaktır.

Vakalarla İK Analitiği ve Veri Görselleştirme: Eğitim, İK profesyonellerinin İK İş Zekası araçlarını kullanarak, mobil raporları kendilerinin yapabilmelerini ve İK Verisinden Makine Öğrenmesi, İK analitiği algoritmaları ile anlam çıkarabilmelerini hedeflemektedir.

Yeni Dünyada Müzakere ve İkna: Eğitimde, satış yöneticilerinin, kurumsal hayatın değişen dinamiklerinin başında yer alan belirsizlik ve risk ortamında, iletişim ve müzakere becerilerinin gelişimi amaçlanmaktadır.





TUZLA KAMPÜS

FİNANS PROGRAMLARI:

Davranışsal Ekonomi Perspektifiyle Müşteri Yolculuğu: Eğitim, bu disiplinin özetlenmesi, tüketici tercihlerinin altında yatan nörolojik ve sosyo-psikolojik motivasyon unsurlarının anlaşılması noktasında yardımcı olacaktır. Bununla beraber tüketici davranışlarının, davranışsal ekonomi perspektifinden incelenmesine öncülük eden yaklaşımlar incelenecek, iş yaşamından örnekler paylaşılacak.

Ekonomik Kriz Ortamında Finansal Yönetim: Eğitim, bu disiplinin özetlenmesi, tüketici tercihlerinin altında yatan nörolojik ve sosyo-psikolojik motivasyon unsurlarının anlaşılması noktasında yardımcı olacaktır. Bununla beraber tüketici davranışlarının, davranışsal ekonomi perspektifinden incelenmesine öncülük eden yaklaşımlar incelenecek, iş yaşamından örnekler paylaşılacak.

Finansçı Olmayanlar için Finans: Eğitim ile katılımcıların finansal işlemlerin yansıtıldığı tabloları nasıl yorumlayacağı, tabloların analizi ve uygulamaları ele alınacak. Ayrıca, katılımcıların, finansal okur yazarlığının geliştirilmesi ve şirketin sonuçlarına yansıyacak kendi alan kararları içindeki hareketlerinin mali tablolar içindeki yerinin bütünsel olarak gözlemleyebilmeleri amaçlanmaktadır.

Simülasyonlu Bütünsel İşletme ve Finansal Yönetim: En iyi öğrenme yöntemlerinden biri olarak kabul edilen, yaparak-yaşayarak öğrenmeyi iş yönetimi simülasyonu ile katılımcılara aktarmayı hedefleyen eğitimde, katılımcılar işletme ekonomisinin temelleri, bilanço ve gelir tabloları, rekabetçi stratejiler ile bu stratejilerin nasıl oluşturulduğu konusunda beraber çalışıp birlikte kararlar alacaklar.

Yöneticiler İçin Finans Sertifika Programı: Programda, finansçı olmayan yöneticilerin, iş ortakları ve iş sahiplerinin bir finansçı kadar bilgi sahibi olabilmeleri ve bütünsel bir finansal bakış açısı kazanmalarını sağlamak ile bir işletmenin tüm faaliyetleri süresince karar süreçlerinde finansal boyutun etkilerini ön görebilmeleri hedeflemektedir. Programda, finansal tabloların analiz tekniklerine ve uzun vadeli yatırım kararlarının verimliliğini ölçme tekniklerine de ışık tutulacaktır.





TUZLA KAMPÜS



SATIŞ & PERAKENDE PROGRAMLARI:

CampRetail: Kampanya Yönetiminde Güncel Teknikler: Eğitim, katılımcıların eğitimden, kurumsal hayatta uygulamak üzere net iş planları ve çıktılar ile ayrılması hedefiyle tasarlanmıştır. Perakende sektörünün "yeni dünyada" evrildiği ve evrileceği formun öngörüsü ile online ve offline kampanyalarda etkinliği artırmak, marka algısı ve itibarını koruyacak şekilde içerik ve fayda geliştirmek oldukça önemlidir. Bu amaçla CampRetail, kampanya yönetiminde iki temel alan olan Müşteri Boyutu ve Marka Boyutunu detaylı olarak incelemektedir.

Değer Odaklı Satış Müzakeresi: Satış Müzakerelerinde Ustalaşmak eğitim programı, kurumun dış müşteriler ile müzakere halinde olan tüm yönetici ve üst düzey yöneticilerinin, kurum hedeflerine ulaşmak adına ortaya koydukları bireysel davranış ve yetkinliklerin ustalık seviyesine çıkartılması amacıyla hazırlanmıştır.

E-ticaret Uzmanlığı Sertika Programı: Program, online alışveriş ve e-ticaret kavramlarını katılımcılara aktarabilmeyi hedeflemektedir. E-ticaret sitelerinin planlanması ve yönetilmesi konusunda uzman olabilmek için gerekli olan tüm bilgi ve araçları kurumlar, markalar ve bireyler için entegre edebilecek düzeyde bilgi, beceri ve yetkinlik kazandırabilmeyi amaçlamaktadır.

Lüks Marka Perakendeciliği: Eğitimde, daha geniş bir müşteri portföyünü memnun etmek, anlık alım kararında çok daha etkin rol oynamak, geleceğin perakende modellerini doğru okumak ve adaptasyon sürecini başlatmak gibi konular üzerinde de durulacaktır.

Mağazacılıkta Deneyim Tasarımı: Eğitim, müşteri iç görüsünden hareketle, bütünsel bir alışveriş yolculuğuna odaklanarak marka sadakati yaratmak konusunda katılımcılara yol gösterici olmayı hedeflemektedir. Alışveriş psikolojisi, jenerasyonlara ve cinsiyetlere bağlı yaklaşımlar, dünyada değişen alışveriş trendleri, kampanyalar, rekabet noktasında üstünlük sağlayabilecek tasarım yenilik ve uygulamaları konuları odağında sürdürülecektir.

Perakende Yönetiminde Güncel Stratejiler: Eerakende Yönetiminde Güncel Stratejiler eğitim programı, dinamizmi ile günü yakalamanın yer yer zorlayıcı olduğu perakende sektöründe güncel veriler ile hizalı stratejik bakış açısını geliştirmeyi hedefler.

Proaktif Satış: Eğitim, satış alanında çalışan profesyonellere kendilerini geliştirebilmek, satış konusundaki bilgi ve becerilerini arttırabilmek için önemli bir öğrenme fırsatı sunmak hedeflenmektedir. Eğitimde, katılımcıların satışa sistematik yaklaşımı içselleştirebilmeleri, sahip oldukları bilgi ve becerilerini hedeflerine yansıtabilmeleri, kendi şirketlerinde satışın yapısal olarak iyileştirebilmesi çabasına katkıda bulunabilmeleri için gerekli bilgi ve becerilerle donanmış bir yol haritası sunulacak.

Satın Alma Müzakerelerinde Stratejik Yaklaşım: Eğitim, kurumun faaliyetlerini gerçekleştirme sürecinde ihtiyaç duyulan satın almaları gerçekleştirmek üzere dış tedarikçilerle iletişim halinde olan tüm yöneticilerin müzakere yetkinliklerini geliştirmeyi hedefler.

Online Kanallarda İtibar Yönetimi: Eğitim, kurumun faaliyetlerini gerçekleştirme sürecinde ihtiyaç duyulan satın almaları gerçekleştirmek üzere dış tedarikçilerle iletişim halinde olan tüm yöneticilerin müzakere yetkinliklerini geliştirmeyi hedefler.

Satış Ekibine Koçluk: Eğitim, katılımcıların satış koçluğu yöntemlerini dengeli ve sistemli bir biçimde kullanabilmelerine yönelik tasarlanmıştır. Eğitimde, satış koçluğu ve liderlik süreçlerinde kişisel iş felsefesi yönetiminin önemini, katılımcıların bu konu ile ilgili farkındalıklarını artırabilmeyi, satış odaklı iletişim sürecinde yeni teknik ve beceriler kazanabilmelerini hedeflemektedir.

Satışta Pozitif Tutum: Eğitimin amacı, satış sürecinde güven veren tutum değişikliğinin müzakere ve ikna süreçlerinde müşterileri nasıl etkilediği üzerine katılımcılara farkındalık kazandırmaktır. Tutum değişikliğinin zaman içerisinde yavaşça meydana geldiğinin anlaşılması, bir ömür boyu sürdürülecek Evet! Tutumu'na ve stresle baş etmeye ulaşabilmek için eksiksiz bir oyun planına, artan bir farkındalık düzeyine, gerçek anlamda bir kavramaya ve öz değerlendirmeye sahip olunmasını sağlamaktır.





TUZLA KAMPÜS



ÜRETİM & VERİMLİLİK PROGRAMLARI:

5S ile Verim Artışı: 5S ile Verim Artışı Eğitimi, işletmelerde temizlik ve düzen metotları ile iş güvenliği, kalite, verim, motivasyon artışını sağlamaya yönelik tasarlanmıştır. Yalın Yönetim'in uygulaması en kolay ve çabuk sonuç veren araçlarından olan 5S ile İş güvenliği ve işçi sağlığı, verim artışı, temizlik ve düzen, çalışan motivasyonu konularında hızlıiyileştirmelersağlanmaktadır.

Değer Akış Şeması: Eğitim, gerçek uygulamalarla katılımcıların akışa engel olan faktörleri tespit edebilmelerine ışık tutarak, maliyet tasarrufu yapabilecekleri konuları belirleyebilmelerine destek olacaktır. Katılımcıların programda edindikleri bilgi ve araçları pratik uygulama ihtiyaçlarında ne zaman ve nerede kullanacakları deneyimiyle birlikte aktarılacaktır.

İsraf Analizi: Eğitim, katılımcıların iyileştirme fırsatlarını belirlemek ve önceliklendirmek için uygulanan metodik, veriye dayalı ve derinlemesine denetim yapabilmelerini hedeflemektedir. Her sektöre uygun olarak tasarlanan eğitim, gerçek uygulamalarla katılımcıların işletmelerindeki israfları tespit edebilmeleri, maliyet tasarrufu yapabilecekleri konuları belirlemelerinde rehber niteliğindedir.

Triz ile Problem Çözme: Eğitim ile iş yaşamında karşılaşılan problemlere TRIZ teknikleri ile yaklaşılarak, katılımcıların getirdiği ürün, hizmet, süreç bazındaki problemler TRIZ teknikleri ile ele alınacak ve çözüm önerileri getirilecektir. TRIZ yaklaşık 150.000 patentin incelenmesi ile geliştirilmiş insanların problemleri çözmek için kullandıkları metotların bir bütünüdür.

Süreç Madenciliği ile Verim Artışı: Eğitim, katılımcıların süreçlerindeki dar boğaz, kısır döngü, dead end gibi verimsizlik oluşturan ve karlılığa direkt etki eden adımları çok kısa sürede tespit edebilme ve iyileştirme noktalarında yol planı çizebilmeleri adına rehber niteliğindedir.

Yalın 6 Sigma Sarı Kuşak Sertifika Programı: Program "Operasyonel Mükemmellik" alanında işletmelerin en çok karşılaştıkları konuları çözebilmeleri hedefiyle tasarlanmıştır. Program, katılımcılara en çok kullanılan yalın 6 sigma araçlarını kullanabilmeleri yetkinliğini kazandırarak, çalıştıkları kurumların karlılıklarına olumsuz etki eden verimlilik, kalite ve değişkenlikle ilgili konularda iyileştirebilmeler sağlayabilmelerini hedeflemektedir.

Yalın 6 Sigma Yeşil Kuşak Sertifika Programı: Programda katılımcılar "Yeşil Kuşak" seviyesi problem çözme araçlarını kullanarak kuruluşları içerisinde karlılıklarına olumsuz etki eden verimlilik, kalite ve değişkenlikle ilgili konuları iyileştirebilecek seviyede araçları öğrenecektir. Teorik eğitim sırasında katılımcıların bol miktarda uygulama yapması sağlanacaktır. Eğitimde ayrıca Operasyonel Mükemmellik'ten ayrı düşünülemeyecek Dijital Dönüşüm örnekleri de paylaşılacaktır.

Yalın 6 Sigma Kara Kuşak Sertifika Programı: Katılımcılar Siyah Kuşak seviyesi ileri problem çözme araçlarını kullanarak kuruluşları içerisinde karlılıklarına olumsuz etki eden verimlilik, kalite ve değişkenlikle ilgili konuları iyileştirebilecek, Programda, katılımcıların edindikleri bilgi ve araçları pratik uygulama ihtiyaçlarında ne zaman ve nerede kullanacakları deneyimi ile birlikte aktarılacaktır.

Yenilikçi Problem Çözme: Eğitim, özellikle ARGE, Yeni Ürün/Hizmet Geliştirme, Süreç İyileştirme konularında kullanılan Dikey/Yatay Problem Çözme metotlarıyla çözülmesi mümkün olmayan problemlerin, sistematik olarak daha kısa sürede çözülebilmesini sağlamaya yöneliktir. Bu bağlamda katılımcılara Lateral Problem Çözme metotları aktarılacaktır.



ALTUNİZADE KAMPÜS

PAZARLAMA PROGRAMLARI:

Davranışsal Ekonomi Perspektifiyle Müşteri Yolculuğu: Eğitim, bu disiplinin özetlenmesi, tüketici tercihlerinin altında yatan nörolojik ve sosyo-psikolojik motivasyon unsurlarının anlaşılması noktasında yardımcı olacaktır. Tüketicilerin markaya yönlendirilmesi için yol haritaları ve aksiyon planlarının oluşturulmasında katılımcılara yol gösterilecektir.

Dijital Dünyada Tüketici Trendleri: Eğitimde, başarılı dijital pazarlama stratejisi oluşturma, medya planlama ve optimizasyonu yaratma, dijital reklamların etkilerini ölçümünü sağlama, sosyal networklerde müşterilere doğru şekilde ulaşma ve iletişim kurma konuları ile ilgili katılımcılara bilgiler aktarılacaktır.

Dijital Pazarlamada Etkileşim Yaratma, Planlama ve Analitik: Eğitimde, pazarlamacıların dijital olarak hedef kitlelere nasıl ulaşabileceklerine, derin müşteri ilişkileri kurabileceklerine ve satın almaya giden dijital yolu nasıl etkileyebileceklerine ışık tutulacak

Dijital Pazarlamada İleri Seviye Veri Analitiği Sertifika Programı: Advanced GA4, GA4 Workshop, Basic Firebase, Advanced Firebase GA4 Integration & Debug, GTM Workshop başlıklarını konu almaktadır.

Dijital Pazarlamada Kampanya Yönetimi: Eğitimde, başarılı bir dijital kampanya oluşturmak ve sürdürmek için izlenmesi gereken stratejilere ışık tutulacaktır.

Dijital Pazarlamada Marka Stratejisi: Bu programda markaların ve markalara hizmet sunan pazarlama ve iletişim uzmanlarının, dijital pazarlama iletişiminde izledikleri stratejik yaklaşımı ileri seviyede ele alınacaktır

Dijital Medyada Performans Pazarlaması: Eğitim, katılımcıların süreçlerindeki dar boğaz, kısır döngü, dead end gibi verimsizlik oluşturan ve karlılığa direkt etki eden adımları çok kısa sürede tespit edebilme ve iyileştirme noktalarında yol planı çizebilmeleri adına rehber niteliğindedir.

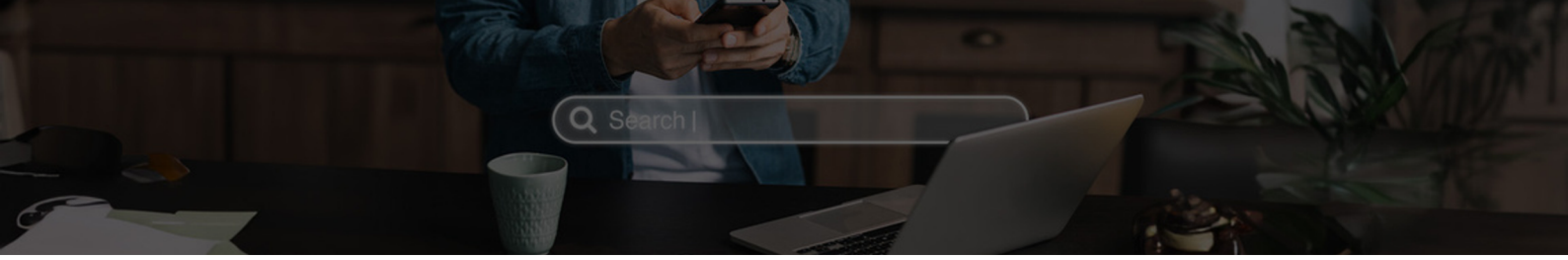
Eğlence, Sanat, Spor ve Medya Sektörlerinde Pazarlama: Neden bazı yaratıcı eğlence ürünlerinin başarılı olurken diğerlerinin hayatta kalamadığını yakından inceleyecek, pazardaki aksaklıklardan yararlanmanın en iyi yolunu ve uzun vadeli rekabet avantajını nasıl oluşturacağımızı öğreneceğiz.

Fiyatlandırma Stratejileri: Eğitim, fiyatlandırma konusuna değer odaklı ve stratejik bir akış açısıyla yaklaşarak; sürekli değişen iş dünyası dinamiklerinde farklı ve etkin fiyatlandırma stratejileri hakkında rehber olmayı amaçlamaktadır.

Hedef Odaklı Brief: Eğitimin amacı, pazarlamanın hedeflerini birlikte, etkili şekilde belirleyip çalışılan ya da çalışılacak olan ekiplere veya ajanslara hedef odaklı brief hazırlanmasını kolaylaştırmaktır.

Influencer Pazarlaması: Marka bilinirliğini artırmak, hedef kitleleri etkilemek ve pazarlama stratejilerini geliştirmek için influencer'ların gücünden faydalanmak isteyen pazarlama yöneticilerine özel tasarlanmış bir eğitimdir.

İleri Seviye Arama Motoru Reklamcılığı: Halihazırda arama motoru reklamcılığını profesyonel olarak yapan kişileri, en son bilgi ve uygulamalarla ileri seviyeye taşımak ve kariyerlerinde fark yaratacak etkiyi edindirmek için tasarlanmıştır.



İleri Seviye SEO: Eğitim boyunca, bir strateji dahilinde arama motorlarındaki görünürlülük perfomansının nasıl optimize edilerek iyileştirileceği, güncel bilgiler ışığında uygulamalı olarak gösterilmektedir.

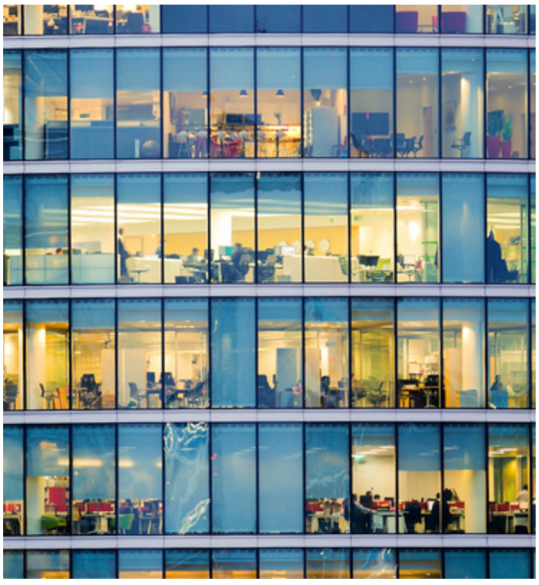
İleri Seviye Sosyal Medya Reklamcılığı: Bu eğitim, halihazırda sosyal medya reklamcılığını profesyonel olarak yapan kişileri, en son bilgi ve uygulamalarla ileri seviyeye taşımak ve kariyerlerinde fark yaratacak etkiyi edindirmek için tasarlanmıştır

Kurumsal İletişim Uzmanlığı Sertifika Programı Program ile katılımcılara, iletişim modellerinin kurum içi uygulama alanları ve biçimlerine, kurum politikalarına uyum sağlamasına; aynı zamanda kurum içindeki iletişim politikalarının tasarlanmasına ilişkin yetkinliklerin kazandırılması hedeflenmektedir. Program, geleneksel iletişim süreçlerinin yanında algı yönetimi, kurumsal ilişkiler, itibar yönetimi gibi kavramları da içermektedir.

Online Kanallarda İtibar Yönetimi: Katılımcılar dijital mecrada kurumsal ve kişisel itibarın kaynaklarını, bunların analiz ve yönetim şekillerini öğrenecekler. Online itibar krizlerinde, hızlı kontrol ve verilmesi gereken hızlı ve etkin tepkilere hakim olacaklar.

Marka Takibinde Yeni Nesil Yaklaşımlar: Eğitimde, yeni nesil yöntemler ve stratejilere ışık tutulacak, vaka çalışmaları ile örnekler katılımcılarla paylaşılacaktır.

Pazar Araştırma Yöntem ve Uygulamaları: Eğitimin amacı, araştırma talep ve değerlendirme süreçlerini hatasız yönetmeniz için gerekli donanımı kazandırmak; en doğru araştırmayı, en etkili bir şekilde talep edebilmenizi sağlamak için bilgi ve donanım kazandırmaktır



Pazarlamada Hikaye Anlatmanın Gücü: Eğitimde, hikâye anlatımımızı hedef kitlenin ihtiyaçlarına göre uyarlamayı ve dikkat çekecek hikayeler oluşturmayı öğreneceğiz.

Pazarlamada Yapay Zekâ ve Otomasyon: Programın amacı, katılımcıları Yapay Zekâ ve Otomasyon çözümlerinin, pazarlama alanında verimliliği, etkinliği ve yatırım getirisini artırmak için nasıl kullanılabileceği konusunda kapsamlı şekilde donatmaktır.

Sosyal Medya Pazarlaması: Etkin İçerik Geliştirme ve Yönetimi: Eğitimde, tüketici iç görülerinden nihai gerekçelendirme ölçütlerine kadar eksiksiz bir sosyal medya pazarlama stratejisi oluşturmada katılımcılara bilgiler aktarılacak.

Shopper Marketing: Eğitim, tüketici endeksli stratejiye paralel, alışverişçi endeksli düşünme ve strateji oluşturma becerilerini geliştirmek, dünyadaki trendlere bağlı olarak rekabette üstünlük sağlayacak tasarım yenilikleri konusunda fikirler verecek.

Stratejik Marka Yönetimi: Stratejik Marka Yönetimi eğitiminde amaçlanan, katılımcıların temel marka yönetim süreçlerine dair gerekli teorik bilgi ve pratik alt yapıyı edinmeleri, başarılı bir marka yönetimi için gerekli yapı taşlarının neler olduğunu Türkiye ve Dünya'dan örneklerle inceleyerek pazarlama dünyasında marka yönetiminin durduğu yeri ve rekabetteki dinamiklere dair bilgi ve vizyonlarını geliştirmeleridir.

Stratejik Pazarlama Yönetimi: Eğitim, stratejik yönetim konusuna 360 derece bir bakış açısı getirip, stratejiyi oluşturan tüm öğeleri bütünsel olarak incelerken, oldukça teorik olabilecek bir konuyu farklı zamanlardan, farklı sektörlerden ve farklı ülkelerden sayısız örnekle ve bir vaka çalışması ile pratik, uygulanabilir bir boyuta indirgemektedir.





TUZLA KAMPÜS

EĞİTİM & TEKNOLOJİ PROGRAMLARI:

21. Yüzyılda Tasarımcı Öğretmen: Tasarımcı kimliğine sahip 21. Yüzyılın öğretmeni, hem tasarıma uygun teknolojileri seçebilmek hem de bu teknolojileri verimli kullanmak yetkinliğine sahip olmalıdır. Tasarımcı öğretmen bu yönüyle teknoloji, pedagoji ve alan bilgisine sahip olan ve bu üç bilgiyi harmanlayarak kullanabilen öğretmenleri tanımlar. ERG Eğitim Laboratuvarı içerik ortaklığıyla hayata geçirilen, geleceğin öğrenme ortamı tasarımına odaklanan eğitim, teknolojinin eğitime etkin şekilde entegre edilmesi ve öğrencilerin hedeflenen noktaya ulaştırılması için rehber niteliğinde

Eğitimde Ustalaşmak: Eğitimde Ustalaşmak eğitimi, yetişkin eğitmenliğini meslek olarak benimseyen, benimsemek isteyen ve eğitmenlik mükemmelliğinde sunum yapmak isteyen profesyoneller için tasarlanmıştır. Eğitimde ustalaşmak eğitimi, katılımcıların hayatında iz bırakan ve öğrenmeyi öğreten eğitimci yetkinliklerini geliştirmeyi hedeflemektedir. Eğitimde Ustalaşmak eğitimi, katılımcıların ihtiyaçları olan tüm bilgiyi, donanımı ve tutumu kazandırmayı amaçlamaktadır.

Rekabette Kazanmak İçin Veri Analitiği ve Blg Data: Günümüzde "veri" konusunu organizasyonlarının temeline yerleştirmeyen ve ekonomik bir değer yaratmayı öğrenmeyen kurumlar rekabet koşusunda da geride kalmaya mahkumlar. Eğitim, veriden katma değer yaratmak için yapılması gerekenleri, bir kurumsal yol haritası üzerinden katılımcılarına aktarıyor.

Veri Analitiği: Veriden Değer Yaratmak: Eğitimde, veri analitiği alanındaki anahtar kavramlar, tarihsel gelişim süreci içerisinde bugünkü durumu ve yakın gelecekteki trendler, veri analitiği uygulama sürecinin basamakları, bu süreçte karşılaşılan zorluklar ve çözümleri, model doğrulama yöntem ve metrikleri, makine öğrenmesi yaklaşımları ve çeşitli yöntemler, endüstriyel iyi uygulama örnekleri, yapılan yanlışlar ve kötü uygulamalar üzerinde durulacaktır.

Uygulamalı Python Programlama Sertifika Programı: Katılımcılar, dersler, ödevler ve uygulama çalışmaları ile katılımcılar algoritma tasarlamayı, bir problemi alt problemlere bölebilmeyi ve parçalardan bütüne gidecek şekilde problem çözmeyi öğreneceklerdir. Bilişimsel düşünme kavramlarını pratikte uygulayabilmeleri için katılımcılara değişkenler, komutlar, şartlı ifadeler, döngüler, fonksiyonlar, temel veri yapıları ve dosya okuma/yazma işlemleri gibi Python3 diline ait temel programlama kavramları gösterilecektir.



KAMPÜSLERİMİZ



Tuzla Kampüs

1.317.581 m² alana yayılmış olan Tuzla Kampüs'te, konaklama ve catering hizmetlerini de barındıran eğitim programlarıyla EDU, kurum profesyonellerinin, akademik ortamda, onlara özel bir alanda konsantre eğitimler almalarını sağlıyor.



Altunizade Kampüs

Altunizade Kampüs'te yüksek teknik donanıma sahip 9 hibrit sınıf, 2 profesyonel kayıt stüdyosu, 2 grup çalışma odası, bilimsel showroom, konferans salonu, dinlenme ve yemek salonları bulunmaktadır.

BİZE ULAŞIN

Tuzla Kampüs Adres: Sabancı Üniversitesi Orta Mahalle, Üniversite Cad. Orhanlı Tuzla İstanbul 34956

Tel: 0216 483 96 90

Faks: 0216 483 96

Altunizade Kampüs Adres: Altunizade, Küçük Çamlıca Mahallesi Şehit İsmail Moray Sokak No:3 Kısıklı, 34696 Üsküdar/İstanbul

Tel: 0216 483 90 00

EDU E-posta: edu@sabanciuniv.edu

Bireysel Katılımlara Açık Eğitimler E-posta: acikegitimler@sabanciuniv.edu

Websitesi: edu.sabanciuniv.edu

Linkedin: /sabanci-edu

YÖNETİCİ GELİŞTİRME BİRİMİ

SABANCI ÜNİVERSİTESİ

