**Sayın DKİB Üyesi Firma Yetkilileri;**

Dünya ekonomisi, büyük bir fırtınanın içerisinde…

İş insanları, bir yandan fırtına ile boğuşurken, bir yandan da kendilerini gitmek istedikleri limana götürecek olan rotadan sapmama telaşında…

Bu zorlu ve çetin şartlarda, en yetenekli kaptanın bile bir desteğe ihtiyacı var.

**ActionCOACH** :

KOBİ Koçluğu yaklaşımının yaratıcısı ve dünyanın bir numaralı KOBİ ve yönetici koçluğu firması ActionCOACH, benzersiz deneyimini ve bilgi hazinesini iş dünyasının hizmetine sunmak amacıyla 2012 yılından bu yana Türkiye’de faaliyet göstermektedir.

**ActionCOACH**, şirket sahiplerine ve yöneticilerine, işletmelerine ve şirketlerine farklı bir perspektifle yeniden bakma imkanı sunan iş ve yönetici koçluğu metodolojisinin yaratıcısı ve en başarılı uygulayıcısı olarak kabul ediliyor. 1993 yılında kurulan ve bugün 80 ülkedeki 2500’den fazla ofisi ile faaliyet gösteren ActionCOACH misyonunu, “Dünyanın dört bir yanındaki şirket sahiplerine daha fazla boş zaman, şirketlerinde daha iyi ekipler ve daha da önemlisi daha fazla para kazandırmak” olarak tanımlıyor.

İşletme sahiplerinin, işlerini ilk kurdukları zamanlardaki heyecan, yaratıcılık ve yenilikçi yaklaşımlarını zamanla yitirdikleri, yöneticilerin ise kariyerlerinde zirveyi hedefleme perspektiflerini koruyamadıkları olgusundan hareketle geliştirilen KOBİ ve yönetici koçluğu yaklaşımı, işletme sahiplerine ve yöneticilere tıpkı bir sporcu antrenörü gibi destek, akıl ve motivasyon verme mantığına dayanıyor. ActionCOACH, geleneksel ve pahalı danışmanlık hizmetlerinden farklı olarak, karşılanabilir maliyet düzeyleriyle hizmet sunarak, işletme sahiplerinin ve yöneticilerin kısa ve uzun vadeli hedeflerine odaklanmasını sağlıyor.

Günümüz iş dünyasının rekabetçi ortamı, işletmelerin gündelik rutin işlerinin yoğunluğu, küresel ekonominin çılgın işleyişi, işletme sahiplerinin ve yöneticilerin bütün gelişmeleri yakından takip etmesini zorlaştırmanın ötesinde, neredeyse imkansız hale getiriyor.

İşte, tam bu noktada **ActionCOACH’un deneyimli koçları, işletme sahibinin pazarlama müdürü, satış direktörü, eğitim koordinatörü, iş ortağı, sırdaşı ve en iyi arkadaşı olarak iş dünyasındaki kişisel rehberliğini üstleniyor.**

Koçlar, işletme sahiplerine şirketlerine yeni bir gözle bakma, yeni iş fırsatlarında odaklanma, uyumlu, çalışkan ve başarılı ekipler kurma ve en önemlisi işlerini kurarken hayal ettikleri para ve boş zamana kavuşma konusunda destek oluyor, rehberlik ediyorlar. Yöneticilere ise kariyer basamaklarını daha hızlı çıkmak ve zirveyi hedeflemek konusunda kılavuzluk ediyorlar. Kısacası, ActionCOACH iş ve özel yaşamınızdaki kişisel rehberiniz olarak size yeni bir yaşam tarzı vaat ediyor.

**ActionCOACH TRABZON** :

ActionCOACH, Türkiye’de İstanbul, Ankara, Bursa ve İzmir’den sonraki beşinci ortaklığını Ekim 2018’de Trabzon’da oluşturdu. Bu şekilde ActionCOACH, bilgi, birikim ve tecrübelerini Trabzon ve çevresindeki iş insanları ile de paylaşmaya başladı.

ActionCOACH TRABZON olarak vizyonumuz, “Trabzon ve çevresindeki iş insanı geliştirmek yoluyla Türkiye refahına katkıda bulunmak”tır.

İçinden geçtiğimiz zor dönemi de dikkate alarak, Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği üyelerine özel aşağıda ayrıntılarını bulabileceğiniz eğitim programını oluşturduk.

Öncelikle Einstein’ın şu sözünü hatırlatmak isteriz:

**“Sürekli aynı şeyleri yapıp farklı sonuçlar beklemek deliliktir.”**

Bu söz, özellikle ekonomik şartların her geçen gün zorlaştığı, her gün farklı krizlerle karşılaştığımız şu dönemde geçerliliğini daha da artırmaktadır.

**“Peki, farklı şeyler yapalım ama nasıl?”** sorusuna, ActionCOACH TRABZON olarak Hasan Kamil HAYALİ ve kendisi yine bir ACTİONCOAH olan Ümit KOŞKAN MASALCI ile cevap alınabilecek olan seminerler ile pratiğe hızla dökülebilecek ve en kısa zamanda somut sonuçlar alınabilecek bir içerik doğrultusunda ActionCOACH’un tüm dünyada başarıyla uygulanan “Karlılığa Ulaşmanın 5 Yolu (5WAYS)” eğitimiyle birlikte İHRACATTA BAŞARI için 5 AŞAMALI HAZIRLIK eğitimi katılımcı firmalarımıza aktarılacaktır.

İki eğitimcinin özgeçmişlerine aşağıdaki linklerden ulaşabilirsiniz:

<http://www.actioncoachturkey.com/ekip/umit-koskan-masalci/>

<http://www.actioncoachturkey.com/ekip/hasan-kamil-hayali/>

PROGRAMIN ADI : DKİB üyelerine özel Şirket Yapılanma ve Karlılık Artırma Metodları

PROGRAMIN SÜRESİ : 2 GÜN

PROGRAM İÇERİĞİ

1.Gün GİRİŞ

* ActionCOACH Genel Bilgilendirme
* Neden ActionCOACH?
* Şirket / Şirket Sahibi Odaklarının Değişmesi Gerekliliği
* Neden Yeterince Kar Edemiyoruz?
* Bazı ActionCOACH Kavramları
* ActionCOACH Başarılı İşletme Tanımı

1.Gün 6 ADIMDA SÜRDÜRÜLEBİLİR ve KARLI BÜYÜME – TEMEL KATI “Kaosu Yok Etmek…”

* Vizyon Oluşturma
* Zaman Yönetimi
* Finans Yönetimi
* İş Akışları & Teslimat Süreçleri Yönetimi

6 ADIMDA SÜRDÜRÜLEBİLİR ve KARLI BÜYÜME – NİŞ Katı “Tahmin Edilebilir Nakit Akışı”

* USP & Garanti
* 5 WAYS

1.Gün 6 ADIMDA SÜRDÜRÜLEBİLİR ve KARLI BÜYÜME – KALDIRAÇ KATI “Sistemler&Verimlilik”

* Sistem & Teknoloji
* Tedarik & Dağıtım
* Finansallar & Test ve Ölçümler
* Ekip & Eğitim

6 ADIMDA SÜRDÜRÜLEBİLİR ve KARLI BÜYÜME – TAKIM KATI “Büyümeye Dönük Yapılanma”

* İşe Alım Stratejileri
* İşletme Ortamı ve Koşullar
* Vizyon, Misyon ve Kurum Kültürü

6 ADIMDA SÜRDÜRÜLEBİLİR ve KARLI BÜYÜME – SİNERJİ ve SONUÇLAR KATI

1.Gün KARLILIĞA ULAŞMANIN 5 YOLU (5WAYS) - GİRİŞ

ActionCOACH’un işletme yönetimi literatürüne kazandırdığı “5 WAYS” ile kazandığınız parayı artırma metodlarına giriş… 5WAYS Kavramları… 5WAYS Hesaplamaları…

POTANSİYEL YARATMA (5WAYS) - uygulamalı

Sattığımız mal/ürün kimlere hitap ediyor? Kimlere kazanç sağlıyor? Potansiyel müşterilerimiz nerede ? Bu potansiyellerin satın alma davranışları ne ? Bu potansiyellere ulaşabilmek için dijital pazarlama ve sosyal medya nasıl kullanılır?...

POTANSİYELDEN MÜŞTERİYE DÖNÜŞÜM ORANINI ARTIRMA (5WAYS) - uygulamalı

Potansiyel müşterilerimizi bizden satın almaya nasıl ikna ederiz? Müşteri katılımını nasıl daha kaliteli hale getiririz? İşletmemizi nasıl daha farklı ve dikkat çekici hale getirebiliriz? Farklı davranış modelleri (DISC) öğrenerek satış kapama oranını artırmanın yöntemi nedir?...

1.Gün MÜŞTERİ BAŞINA İŞLEM ADEDİNİ ARTIRMA (5WAYS) - uygulamalı

Bir kere gelenin bir daha gelmesini nasıl sağlarız? Sadık müşteri yaratmanın yolları nedir? Cross-sell, Up-sell metodları nelerdir? Konuşma metinleri nasıl oluşturulur? Satış önermesini doğru yapıyor muyuz?...

MÜŞTERİ BAŞINA SATIŞ MİKTARINI ARTIRMA (5WAYS) - uygulamalı

Bir müşteriye farklı bir alanda farklı bir ürün satmanın yolları nelerdir? Doğru noktalara yeterince odaklanıyor muyuz? Her müşteriden maksimum faydayı sağlıyor muyuz? Müşterimizi nasıl fiyata değil değere odaklarız?...

NET KAR MARJINI ARTIRMA (5WAYS) - uygulamalı

Harcama takibimiz nasıl? Karı artırmak için gelirimizi artırırken giderleri azaltmaya yeteri kadar eğiliyor muyuz? Şirket içi verimliliği nasıl artırırız? Tahsilatları zamanında yapabiliyor muyuz?...

1.Gün TECRÜBE PAYLAŞIMI - WORKSHOP

ActionCOACH İHRACAT YOL HARİTASI

2.Gün İHRACAT için 5 AŞAMALI HAZIRLIK – 1.AŞAMA “İşletmeyi Hazırlamak”

* Uluslararası Ticareti Anlamak
* İhracata Hazır mıyız?
* İhracat Planı Geliştirmek

2.Gün İHRACAT için 5 AŞAMALI HAZIRLIK – 2.AŞAMA “Pazar Araştırması”

* Genel Pazar Araştırması
* Sektörel Araştırma
* Pazar Bilgilerini Toplama

2.Gün İHRACAT için 5 AŞAMALI HAZIRLIK – 3.AŞAMA “Pazarlama Stratejisi Oluşturmak”

* Pazarlama Planı ile Başlamak
* Online Strateji Oluşturmak
* Kazanan İş Oluşturmak

2.Gün İHRACAT için 5 AŞAMALI HAZIRLIK – 4.AŞAMA “Pazara Giriş”

* Pazara Giriş Opsiyonları
* Pazar Ziyaretleri
* Finans ve Sözleşme

2.Gün İHRACAT için 5 AŞAMALI HAZIRLIK – 5.AŞAMA “İhracat”

* Yükleme Öncesi İşlemleri
* Yükleme İşlemleri
* Takip ve Teslimat

2.Gün İHRACAT için 6 ADIMDA İŞLETMENİZİ KARLI VE HIZLI ŞEKİLDE BÜYÜTME MODELİ

* İhracat Pazarlarını Çeşitlendirme Strateji Temeli nasıl kurgulanmalı?
* İhracatta Kaldıraç etkisi nasıl yaratılır?
* Mükemmel İhracat Takımı nasıl oluşturulur?
* İhracat Pazarlarında Sürdürülebilir Etkin İş Sonuçları almanın yolları

2.Gün İHRACAT için 5WAYS – tekrar

2.Gün İHRACAT için İpuçları

* Ekonomi Bakanlığı İhracat Destek Programları hakkındaki en son değişiklikler
* Gümrüklerde yaşanan sıkıntılar hakkında bilgi paylaşımı

EĞİTİM VAKİTLERİ : 23-30 Nisan (29 Nisan:10:00- 17:00 & 30 Nisan: saat 14:00- 18:00)

EĞİTİM YERİ : DKİB HİZMET BİNASI BORSA TOPLANTI SALONU (1. KAT)

Sayın …,

Trabzon Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği olarak, üyelerinizin işlerine hakimiyetlerinin artırılması için eğitime verdiğiniz haklı önemi biliyorum.

Şu zor dönemde, bu konuya verdiğiniz dikkati artırmanızı takdirle takip ediyorum.

İçinden geçtiğimiz fırtınadan, ne yazık ki, her gemi sağlam olarak çıkmayacak.

Kimi batacak, kimi daha sonraki seyirlerini ciddi anlamda etkileyecek yaralar alacak.

DKİB üyelerinin, bu kasırgadan sağlam ve hatta güçlenerek çıkmaları ise mümkündür.

Bu ise, büyük ya da güçlü olmakla değil, bilgiye verilen değerin artmasıyla/artırılmasıyla ve bu bilgiyle birlikte profesyonel bir yönetim ile gerçekleştirilebilir. Çünkü,

Bilgi Güç’tür !

DKİB olarak ActionCOACH’un tüm dünyada geçerliliğe sahip, son derece uygulanabilir yöntemlerini ve tecrübesini içeren ve DKİB üyelerinin doğru bilgiye ve aksiyonlara ulaşmalarını sağlayacak teklifimizi bu profesyonel bakış açısıyla karşılayacağınıza inancımız tamdır.

Saygılarımla,

HasanKamil Hayali

ActionCOACH TRABZON Partner