



Üyelerimizin kurumsal ve kişisel gelişimlerine katkı sağlamak amacıyla hizmet veren ETO Akademi; tüccar ve sanayicilerimiz ile çalışanlarına eğitim, panel ve seminerler düzenliyor. İşyerinde eğitim ve çevrimiçi seminerlerle üyelerimize yeni ufuklar açıyor.



Kişisel
Gelişim
Seminerleri



Kurumsal
Gelişim
Eğitimi



Hijyen
Eğitimi



Mesleki
Yeterlilik
Belgesi

ETO  AKADEMİ
Dijital

İki Eylül Cd. No: 28 /4 Odunpazarı - ESKİŞEHİR
Tel: 0 222 222 26 26 / 228 Faks: 0 222 230 72 33
www.etonet.org.tr / etoakademi@etonet.org.tr



Metin Güler

TOBB Ticaret Odaları Konseyi
Başkan Yardımcısı

Eskişehir Ticaret Odası Başkanı

Merhaba,

ETO Akademi olarak, 2024-2025 dönemine başlamanın, üyelerimizin kişisel gelişimine ve çalışanlarının kariyerlerine katkı sağlamanın gururunu yaşıyoruz.

Ekonominin dengelerinin değiştiği, dijitalleşmenin ve bilginin çok önemli bir hale geldiği dünyamızda, ETO Akademi aracılığıyla üyelerimizin ve çalışanlarının mesleki anlamda zamanı yakalamasına katkıda bulunuyoruz.

Kişisel ve kurumsal gelişimi, iş hayatının vazgeçilmezi olarak adleden Eskişehir Ticaret Odası olarak; bu düşünceden hareketle eğitim ve seminerler düzenlemeye devam ediyoruz.

Eskişehir tüccarının üniversitesi olarak kabul gören, ilklere imza atan, faaliyetleriyle bir çok odanın örnek aldığı ETO Akademi bünyesindeki eğitimler ve seminerlerle hem üyelerimizin işletmelerinin gelişimine hem de üye iş yerlerinde çalışanların mesleki geleceklerine değer katıyoruz.

ETO Akademi 2024-2025 dönemini hem geçtiğimiz dönem gerçekleştirilen eğitimler ve seminerler sonrasında yapılan katılımcı anketlerinden hem üyelerimizden ve meslek komitelerimizden gelen talepleri dikkate alarak planladı.

ETO Akademi'deki eğitimlerin ve seminerlerin geliştirici ve bilgilendirici olmasının yanı sıra günümüz ticaret hayatına da katkı sağlamasını, geleceği şekillendiren bir vizyon ortaya koymasını hedefliyoruz.

ETO Akademi'nin gerçekleştirdiği eğitim ve seminerlerin iş hayatınıza değer katması ve her geçen gün daha çok kişiye ulaşmasını temenni ediyorum.

Saygı ve sevgilerimle...

EĞİTİMLER

1 Etkili Satış Teknikleri Eğitimi	1
2 Personel Özlük İşleri Eğitimi	3
3 Amazon Satış ve FBA Lojistik Farkındalık Eğitimi	5
4 ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Temel Eğitimi	6
5 Finansal Okur Yazarlık Eğitimi	8
6 Bordro ve Özlük İşleri Eğitimi	10
7 Kalite Yönetim Sistemi Risk Tabanlı Proses Yönetimi Eğitimi	12
8 Yönetici Asistanlığı Eğitimi	14
9 Kalite Yönetim Sistemi İç Denetçi Eğitimi	16
10 Dış Ticarete Müşteri Bulma Teknikleri Eğitimi	18
11 Kobiler İçin Finans Yönetimi Eğitimi	20
12 Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) Eğitimi	22
13 İnsan Kaynakları Yönetimi Eğitimi	24
14 ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Temel Eğitimi	25
15 Yetkinlik ve Hedef Bazlı Performans Değerlendirme Eğitimi	26
16 Excel Temel Eğitimi	28
17 Sosyal Medyada Satan Reklam Yaratmak Eğitimi	30
18 Etkili Satış Teknikleri Eğitimi	31

SEMİNERLER

2	Ruhsal Farkındalık İle Gelen Başarı	1
4	İş Hayatında Kuşaklar Arası İletişim	2
7	İş Hayatında Görgü ve Protokol Kuralları	3
9	Etkili Beden Dili Kullanımı	4
11	Zamanı Etkili Kullanma	5
13	Öfke ve Stres Kontrolü	6
15	Hitabet ve Sunuş Becerileri	7
17	İş Yerinde Motivasyon Sağlanması-İç ve Dış Motivasyon Teknikleri	8
19	Başarılı Lider Olabilmek	9
21	Diksiyon ve Etkili Konuşma	10
23	Zor Müşterilerle İletişim ve İkna Teknikleri	11
27	İş Hayatında Yapay Zekayı Nasıl Kullanabilirim?	12
29	İş ve Özel Yaşam Dengesini Nasıl Sağlayabilirim?	13

ETKİLİ SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

- İknanın psikolojisi
- Satış nedir?
- Başarılı satışçıların ortak özellikleri
- Müşteri odaklılık
- Satışta beden dili kullanımı
- Kadın ve erkek müşterilerin farkı
- Satışın aşamaları
- Satın alma nedenleri
- Müşteri ihtiyacını belirleme
- Müşteriyi ikna etme
- Fayda ve değer sunma
- Güven yaratma ve etkin dinleme
- Soru sorma yöntemleri
- Satış sürecinde itirazları karşılama
- Satış kapatma teknikleri

Eğitim Tarihi

19 - 20 Eylül 2024 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**



Eğitmen

Öğr. Gör. Dr. Avşar BAŞ



Eğitmen

Bülent DOĞDU



RUHSAL FARKINDALIK İLE GELEN BAŞARI SEMİNERİ

- Ruhsal farkındalık nedir? ◀
- Ruhsal farkındalık nasıl oluşturulur? ◀
- Başarıya giden yolda ruhsal denge ◀
- Zihni başarıya odaklamak ◀
- Zihin beden ruh dengesi oluşturma ◀
- Beden sağlığının başarıya etkisi ◀
- Kendini tanımak ◀
- Duygu ve düşüncelerin başarıya etkisi ◀
- Başarının adımlarını belirlemek ◀
- İçsel motivasyon ◀
- Başarı için inanç oluşturma ◀
- Nefesle rahatlama pratiği ◀

Seminer Tarihi

26 Eylül 2024

Saat

18:00 - 20:30

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu

Ücret

Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

PERSONEL ÖZLÜK İŞLERİ EĞİTİMİ

- Amaç ve işlev
- Özlük ve bordro
- Özlük dosyası içeriği
- İş sözleşmesi türleri, önemi ve feshi
- Yabancı çalıştırma şartları
- Yıllık izin ve kullanımı
- Resmi bildirimler
- İş kazaları



Eğitmen
Battal KILIÇASLAN



Eğitmen
Ahmet Çağkan ÖREN



Eğitmen
Ufuk Okan GÜVENDİREN

Eğitim Tarihi

3 - 4 Ekim 2024 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**



İŞ HAYATINDA KUŞAKLAR ARASI İLETİŞİM SEMİNERİ

- Kuşak, çatışma ve kuşak çatışması nedir? ◀
- Kuşaklar arası farklılıklar ◀
- Kurumlarda çatışmaya yol açan etmenler ◀
- Kuşakların işletmelere olumlu ve olumsuz etkileri ◀
- Kuşak çatışmasının yönetimi ◀
- Kuşakların birbirlerine olan bakış açıları ◀

Seminer Tarihi

10 Ekim 2024

Saat

18:00 - 20:30

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu

Ücret

Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

AMAZON SATIŞ VE FBA LOJİSTİK FARKINDALIK EĞİTİMİ

- Temel olarak amazon
- Amazon satıcı merkezi
- Ürün seçimi ve kimliklendirme
- Temel ihracat istihbaratı
- Maliyet analizi
- Anahtar kelime analizi
- A10 algoritması ve SEO
- Listeleme
- FBA gönderi süreçleri
- Amazon'da reklam türleri
- Reklam endekslerin yorumlanması ve optimizasyon
- Pazarlama stratejileri, trafik ve satış artırma
- Lansman
- Satış ve sonrası



Eğitmen
Aykut ARSLAN



Eğitmen
Ceren BESLEME

Eğitim Tarihi

10 - 11 Ekim 2024 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

ISO 9001:2015 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL EĞİTİMİ

- ISO 9001 ve genel kalite kavramı ◀
- Kalite yönetim sistemi ve diğer standartlar ◀
- Proses yaklaşımı ◀
- Dokümantasyon ◀
- Risk temelli yaklaşım ◀
- Terimler ve tanımlar ◀
- Kuruluşun kapsamı ◀
- Liderlik ◀
- Kalite yönetim sistemi için planlama ◀
- Destek ◀
- Operasyon ◀
- Performans değerlendirme ◀
- İyileştirme ◀

Eğitim Tarihi

17 - 18 Ekim 2024 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

İŞ HAYATINDA GÖRGÜ VE PROTOKOL KURALLARI SEMİNERİ

- Protokol kavramı
- Protokol türleri ve temel öğeleri
- Davranış, konuk, toplantı, makam, tören protokolü
- Resmi davetler
- Kılık-kıyafet
- Telefonda konuşma ve resmi WhatsApp kullanımı



Eğitmen
Öğr. Gör. Dr. Pınar ERGİN



Eğitmen
Dr. Hasan BAKIR

Seminer Tarihi
24 Ekim 2024
Saat
18:00 - 20:30
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu
Ücret
Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.



FİNANSAL OKUR YAZARLIK EĞİTİMİ

- Finans ve finansal yönetimde temel kavramlar
- Makro ekonomik göstergeler ve göstergeler arasındaki ilişkiler
(Enflasyon, faiz, döviz, GSMH ve diğerleri)
- Finansal piyasalar
(Para ve sermaye piyasası, para ve sermaye piyasası araçları ve özellikleri)
- Bütçe yönetimi
- Tasarruf ve yatırım kavramları
- Finansal planlama
- Kredi ve borç yönetimi
- Sigorta ve risk yönetimi

Eğitim Tarihi
31 Ekim - 1 Kasım 2024 (2 gün)
Saat
09:30 - 17:00
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu
Ücret
ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

ETKİLİ BEDEN DİLİ KULLANIMI SEMİNERİ

- Sözsüz iletişim, beden dilinin önemi ve değeri
- Mimikler, mikro ifadeler ve göz hareketleri
- El, kol ve ayak hareketleri
- Oturuş ve duruş biçimleri
- Beden dilinin göstergeleri



Eğitmen
Ömer Erkan ERDEVE



Eğitmen
Ahmet Çağkan



Eğitmen
Battal KILIÇASLAN

Seminer Tarihi
7 Kasım 2024
Saat
18:00 - 20:30
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu
Ücret
Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

BORDRO VE ÖZLÜK İŞLERİ EĞİTİMİ

- Bordro nedir? ◀
- Bordro uygulamasının amacı
- Ücret pusulası ◀
- Ücret ile ilgili kavramlar ◀
- Bordroda olması gereken bilgiler
- Ücret kesme, ücret korunması ◀
- Örnek hesaplamalar ◀
- Tazminat çeşitleri ◀
- İşe iade koşulları ◀
- Prosedür, talimat ve formlar ◀
- Güncel konular ◀

Eğitim Tarihi
14-15 Kasım 2024 (2 gün)
Saat
09:30 - 17:00
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu
Ücret
ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

ZAMANI ETKİLİ KULLANMA SEMİNERİ

- Zamanı kullanan özne olarak kendini tanımanın önemi
- Onay kaygısında kurtulmak
- Kendine saygı ve kategorize etmekten vazgeçmek
- Doğru iletişim ve değişime sabır gösterebilmek
- Zaman yönetimi ve özgüven ilişkisi
- Kişisel motivasyon ve zaman yönetimi
- Doğru zaman keşfi inceleme ve gruplandırma
- Kontrollü hız ve odaklanma
- Zaman yönetimine mükemmeliyetçilik darbesini engellemek
- Alışkanlıkları tanımak
- Ön hazırlık çalışmalarını atlamamak
- Hataları sevmek



Eğitmen
Funda DURMAZ



Eğitmen
Ceren BESLEME

Seminer Tarihi

21 Kasım 2024

Saat

18:00 - 20:30

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu

Ücret

Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ RİSK TABANLI PROSES YÖNETİMİ EĞİTİMİ

- Proses yapısı ◀
- Prosesin temel özellikleri ◀
- Proseslerin planlanması ◀
- Proses adımları ◀
- Proses uygulama adımları ◀
- Proses iyileştirme adımları ◀
- Proses yaklaşımı ◀
- Prosesler arası etkileşim ◀
- Öncelikli proseslerin kritik başarı faktörleri ◀
- Proses hiyerarşisi ◀
- Risk ve fırsatlara yönelik faaliyetler ◀
- Risk yönetimi prensipleri, çerçeve ve ◀
- proses arasındaki ilişkiler

Eğitim Tarihi

28-29 Kasım 2024 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

ÖFKE VE STRES KONTROLÜ SEMİNERİ

- Stres nedir? Kaynakları nelerdir?
- Stres türleri
- Stresin bedendeki belirtilerini kontrol edebilme yolları
- Sık ve uzun yaşanan stresin beden, zihin ve duygularımız üzerindeki etkileri
- Stresin iş hayatına ve iletişim üzerine etkisi
- Stresi yönetmek
- Öfke nedir? Öfke türleri
- Güven kavramı ve öfke kontrolünde önemi
- İçsel motivasyonla öfkeyi uzaklaştırma teknikleri
- İnsanları sakinleştirme ve dinleme yöntemleri
- Öfke ve stresi aşmak için nefes teknikleri



Eğitmen
Bülent DOĞDU



Eğitmen
Öğr. Gör. Dr. Avşar BAŞ

Seminer Tarihi

5 Aralık 2024

Saat

18:00 - 20:30

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu

Ücret

Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

YÖNETİCİ ASİSTANLIĞI EĞİTİMİ

- Yönetici asistanının fonksiyonel nitelikleri ◀
- Yönetici asistanının yetkinlikleri ◀
 - Problem çözme becerisi
 - Stres yönetimi
 - İletişim (güzel konuşma, diksiyon ve beden dili)
 - Çatışma çözme becerileri (zor kişiliklerle mücadele)
 - Zaman yönetimi
 - Süreç yönetimi
 - Koordinasyon
 - Planlama
- Protokol kuralları ◀
- Yazışma becerileri ◀
- Raporlama teknikleri ◀
- Toplantı yönetimi, organizasyon ve yönetme becerileri ◀
- Günlük/haftalık/aylık planlama, takvim yönetimi ◀
- Dosyalama ◀

Eğitim Tarihi

12-13 Aralık 2024 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

HİTABET VE SUNUŞ BECERİLERİ SEMİNERİ

- Etkili sunumun önemi
- Sunumun hazırlanması
- İlk izlenim, iletişim kurma
- Ses, söz, giyim ve tutum
- Zihin haritaları
- Dört aşamalı sunum metodu
 - Motive etme
 - Anlatma
 - Koçluk
 - Hayata uyarılama
- Beden dilinin kullanılması
- Kaçınılması gereken davranışlar
- İzleyiciye ulaşmak için vazgeçilmez yöntemler
- Dikkat ve ilgiyi canlı tutma teknikleri
- Sunumun hedefe yönelik olarak kapatılması teknikleri

Seminer Tarihi

19 Aralık 2024

Saat

18:00 - 20:30

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu

Ücret

Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.



Eğitmen

Öğr. Gör. Dr. İsmail Alperen BİÇER



Eğitmen

Ceren BESLEME



KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ İÇ DENETÇİ EĞİTİMİ

- Terim ve kavramlar ◀
- ISO 9001:2015 KYS şartlarının yorumlanması ◀
- Kalite sistem dokümantasyonu ◀
- Proseslerin belirlenmesi ve akış şemaları ◀
- Uygunlukların belirlenmesi ◀
- Denetim hazırlık çalışmaları ◀
- Denetim gerçekleştirme kuralları ◀
- Raporlama teknikleri ◀
- Vaka çalışmaları ◀
- IRCA kuralları ◀
- Değerlendirme sınavı ◀

Eğitim Tarihi

26-27 Aralık 2024 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

İŞ YERİNDE MOTİVASYON SAĞLANMASI İÇ VE DIŞ MOTİVASYON TEKNİKLERİ SEMİNERİ

- Motivasyon nedir? Neden önemlidir?
- Motivasyonun psikolojik temelleri
- Motivasyonun sosyolojik temelleri
- Kurumsal motivasyon
- Motivasyonu artırmanın yolları



Eğitmen
Ömer Erkan ERDEVE



Eğitmen
Eren ERDURMUŞ

Seminer Tarihi

9 Ocak 2025

Saat

18:00 - 20:30

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu

Ücret

Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

DIŞ TİCARETTE MÜŞTERİ BULMA TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

- Hiper rekabet - Rekabet istihbaratı ◀
-Dış ticaret istihbaratı
- Büyük veri ve veriyi yorumlama ◀
- Hedef pazar matrisi hazırlanması (Uygulamalı) ◀
- Hedef pazar analizi ve tespiti ◀
- İhracatta potansiyel müşteri nasıl bulunur? ◀
- Rakip analizi ◀
- Hedef firma istihbaratı nedir? ◀
*Yönetici istihbaratı
*Finansal istihbarat
- Ticari bilgi indekslerinin kullanımı ◀
- Webden ticari bilgi edinmek ◀
- Örnek olay çalışmaları (Uygulamalı) ◀

Eğitim Tarihi

16-17 Ocak 2025 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

BAŞARILI LİDER OLABİLMEK SEMİNERİ

- Liderlik ve liderliğin tanımı
- Liderde bulunması gereken özellikler
- Bireyler arası ilişkiler ve haberleşme yeteneği
- Kesinlik, kararlılık ve insanları idare etme yeteneği
- İş yaşamında liderlik anlayışı
- Liderlerin lider yetiştirme süreci



Eğitmen
Ufuk Okan GÜVENDİREN



Eğitmen
Dr. Hasan BAKIR

Seminer Tarihi

23 Ocak 2025

Saat

18:00 - 20:30

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu

Ücret

Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

KOBİLER İÇİN FİNANS YÖNETİMİ EĞİTİMİ

- Finansal yönetimde temel kavramlar ◀
- Finansal yönetimin amacı ve organizasyondaki yeri ◀
- Finansal piyasa, para ve sermaye piyasası ◀
ve piyasa araçları
- Finansal tablolar ve analiz yöntemleri ◀
- Finansal planlama ve bütçeleme ◀
- Çalışma sermayesi kavramı ve yönetimi ◀
(Nakit, alacak ve stok yönetiminde dikkat edilecek konular)
- Kobilerde finansman kaynakları ◀
ve kaynak yönetimi

Eğitim Tarihi

30-31 Ocak 2025 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

DİKSİYON VE ETKİLİ KONUŞMA SEMİNERİ

- Diksiyon temel kavramları
- Doğru nefes teknikleri
- En yaygın yanlış sözcükler
- Hitabet
- Topluluk önünde konuşma korkusu
- Konuşma kaygısıyla başa çıkmada yeni nesil tüyolar
- Etkili iletişim ve beden dili
- Mimik ve jestlerin kullanımı



Eğitmen
Öğr. Gör. Dr. İsmail Alperen Biçer



Eğitmen
Dr. Dilek Meriç

Seminer Tarihi
6 Şubat 2025
Saat
18:00 - 20:30
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu
Ücret
Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM) EĞİTİMİ

- Müşteri ilişkileri yönetimi: Temel kavramlar
- Müşterilerle iletişim
- Müşteri ilişkilerinde stratejik yaklaşım
- Müşteri ilişkileri yönetiminde hizmet kalitesi
- Müşteri kazanma ve elde tutma stratejileri
- Müşteri ilişkilerinde karşılaşılan sorunlar ve şikayet yönetimi
- Müşteri ilişkilerinin ölçülmesi
- Müşteri odaklı örgüt kültürü
- Müşteri ilişkileri yönetimi uygulamaları

NOT: E-Devlet onaylı sertifika



Program sonunda %80 katılım şartını sağlayan katılımcılara Eskişehir Osmangazi Üniversitesi onaylı Katılım Belgesi verilecektir.

Eğitim Tarihi
27-28 Şubat 2025 (2 gün)
Saat
09:30 - 17:00
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu
Ücret
ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

ZOR MÜŞTERİLERLE İLETİŞİM VE İKNA TEKNİKLERİ SEMİNERİ

- ▶ İnsan davranışları ve farklılıkları
- ▶ Müşteri tipleri ve davranış şekilleri
- ▶ Zor insan tipleri ve davranışları
- ▶ Zor insanlarla iletişim kurmak
- ▶ İkna yeteneği ve ikna etme becerileri nelerdir?
- ▶ Müşteriyi etkileme yolları nelerdir?
- ▶ Zor ya da kararsız müşteri nasıl ikna edilir?
- ▶ Müşteriyi ikna etme teknikleri arasında en etkili olanlar nelerdir?
- ▶ İkna etme teknikleri kullanırken nelere dikkat etmeliyiz?
- ▶ Müşteriyi ikna etme teknikleri kullanırken ne gibi faydalar elde edebiliriz?



Eğitmen
Öğr. Gör. Dr. Avşar BAŞ



Eğitmen
Tuğba KAPLAN

Seminer Tarihi

20 Şubat 2025

Saat

18:00 - 20:30

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu

Ücret

Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ EĞİTİMİ

- ▶ İnsan kaynaklarına giriş
- ▶ İnsan gücünün planlanması ve iş analizi
- ▶ İşe alım, seçme ve yerleştirme süreci
- ▶ İş değerlendirme ve ücret yönetim sistemi
- ▶ Kariyer, yetenek ve istek yönetimi
- ▶ Eğitim ve geliştirme süreçleri
- ▶ Öneri - ödül sistemi
- ▶ İş güvenliği ve sağlığı kavramı

Eğitim Tarihi

6-7 Mart 2025 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

ISO 9001:2015 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ TEMEL EĞİTİMİ

- ISO 9001 ve genel kalite kavramı
- Kalite yönetim sistemi ve diğer standartlar
- Proses yaklaşımı
- Dokümantasyon
- Risk temelli yaklaşım
- Terimler ve tanımlar
- Kuruluşun Kapsamı
- Liderlik
- Kalite yönetimsistemi için planlama
- Destek
- Operasyon
- Performans değerlendirme
- İyileştirme

Eğitim Tarihi

13-14 Mart 2025 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**



Eğitmen
Ceren BESLEME



Eğitmen
Tuğba KAPLAN

YETKİNLİK VE HEDEF BAZLI PERFORMANS DEĞERLENDİRME EĞİTİMİ

- Performans ve performans değerlendirme kavramları
- Performans değerlendirme yöntemleri
- Performans değerlendirme süreci
- Teknik hedeflerin (KPI) performans değerlendirme sistemine dahil edilmesi
- Yetkinlik bazlı değerlendirmenin performans değerlendirme sistemine dahil edilmesi
- Değerlendirme hataları
- Performans değerlendirmenin avantajları
- Performans değerlendirmenin dezavantajları
- Baştan sona bir performans değerlendirme uygulaması

Eğitim Tarihi

20-21 Mart 2025 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

İŞ HAYATINDA YAPAY ZEKAYI NASIL KULLANABİLİRİM? SEMİNERİ

- Yapay zekanın temelleri
- Yapay zeka nedir?
- Yapay zekanın tarihçesi ve gelişimi
- İş hayatında yapay zekanın rolü ve önemi
- İş hayatında yapay zekanın etik ve etkili kullanımı
- Müşteri hizmetleri ve destek (chatbotlar)
- Veri analitiği ve tahminleme
- Süreç otomasyonu ve verimlilik artırma
- Kişiselleştirilmiş pazarlama stratejileri
- Prompt yazma uygulamaları



Eğitmen
Doç. Dr. Mustafa Kemal TOPCU



Eğitmen
Dr. Öğr. Üyesi Özge MISIRLI

Seminer Tarihi
3 Nisan 2025
Saat
18:00 - 20:30
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu
Ücret
Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

EXCEL TEMEL EĞİTİMİ

- MS Excel'e giriş
- Çalışma sayfaları ile ilgili işlemler
- Hücreler, satırlar ve sütunlarla ilgili işlemler
- Veri girişi (otomatik doldurma/tamamlama)
- Yardımcı işlemler (bul/değiştir)
- Veri biçimlendirme
- Tablo biçimlendirme (tablo özellikleri)
- Temel fonksiyonlar (istatistiksel-metinsel fonksiyonlar)
- Koşullu biçimlendirme
- Grafikler (grafik oluşturma, düzenleme)

NOT: E-Devlet onaylı sertifika



Program sonunda %80 katılım şartını sağlayan katılımcılara Eskişehir Osmangazi Üniversitesi onaylı Katılım Belgesi verilecektir.

Eğitim Tarihi
10-11 Nisan 2025 (2 gün)
Saat
09:30 - 17:00
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu
Ücret
ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

İŞ VE ÖZEL YAŞAM DENGESİNİ NASIL SAĞLAYABİLİRİM? SEMİNERİ

- ▶ İş hayatının anlamı ve önemi
- ▶ Özel hayatın anlamı ve önemi
- ▶ İş ve özel hayat ayrımı
- ▶ Etkili iletişim ile denge sağlama
- ▶ Denge ve uyumun değeri ve göstergeleri



Eğitmen
Ömer Erkan ERDEVE



Eğitmen
Sinan TOPAÇ

Seminer Tarihi
17 Nisan 2025
Saat
18:00 - 20:30
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 5. Kat Mustafa Çekiç Meclis Salonu
Ücret
Seminer ücretsiz olup, genel katılıma açıktır.

SOSYAL MEDYADA SATAN REKLEM YARATMAK EĞİTİMİ

- Dijital pazarlama nedir? ◀
- Dijital pazarlama ile geleneksel pazarlama arasındaki farklar ◀
- Reklam nedir? ◀
- Satış ile pazarlama arasındaki fark ◀
- Pazarlamanın 4P kuralı ◀
- Mecra nedir? - Sosyal mecralar nelerdir? ◀
- Günümüzde kullanılan sosyal mecralar ◀
- Tüketicilerin yaş gruplarına ve ilgi alanlarına göre internet ve sosyal medya kullanım alışkanlıkları ◀
- Meta - Meta üzerinden reklam verme ◀
- Layout ◀
- Renklerin anlamları ◀
- Kullanılan fontların insan psikolojisindeki etkisi ◀
- Marka kimliği ◀
- Çarpıcı reklam cümlesi oluşturma ◀
- Yeniden pazarlama (remarketing) ◀

Eğitim Tarihi
24-25 Nisan 2025 (2 gün)
Saat
09:30 - 17:00
Yer
Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu
Ücret
ETO üyeleri için **690 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**

ETKİLİ SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

- İknanın psikolojisi
- Satış nedir?
- Başarılı satışçıların ortak özellikleri
- Müşteri odaklılık
- Satışta beden dili kullanımı
- Kadın ve erkek müşterilerin farkı
- Satışın aşamaları
- Satın alma nedenleri
- Müşteri ihtiyacını belirleme
- Müşteriyi ikna etme
- Fayda ve değer sunma
- Güven yaratma ve etkin dinleme
- Soru sorma yöntemleri
- Satış sürecinde itirazları karşılama
- Satış kapatma teknikleri



Eğitmen
Öğr. Gör. Dr. Avşar BAŞ

Eğitim Tarihi

15-16 Mayıs 2025 (2 gün)

Saat

09:30 - 17:00

Yer

Eskişehir Ticaret Odası 4. Kat İki Eylül Eğitim Salonu

Ücret

ETO üyeleri için **690 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **2450 TL**



NOTLAR

#MutluluğuKeşfet

• YAKLAŞAN ETKİNLİKLER •



• YAKLAŞAN ETKİNLİKLER •

FRİGYA'DAN GÜNÜMÜZE ESKİŞEHİR TİCARETİNİN İLKLERİNİ KEŞFETMEYE HAZIR MISINIZ?





ESKİŞEHİR TİCARET ODASI
CHAMBER OF COMMERCE



ETO AVANTAJ

ESKİŞEHİR TİCARET ODASI ÜYELERİNE ÖZEL
İNDİRİM FIRSATLARI

- ✓ AKARYAKIT ✓ RESTAURANT ✓ KAFE ✓ OPTİK
- ✓ EĞİTİM ✓ EV VE DEKORASYON ✓ SAĞLIK
- ✓ GÜZELLİK VE BAKIM ✓ KONAKLAMA ✓ OTOMOTİV
- ✓ TEKNOLOJİ ve fazlası ETOAvantaj'da

Detaylı bilgi **ETOAvantaj** uygulamasında

