

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ

ETO AKADEMİ



ESKİŞEHİR TİCARET ODASI
CHAMBER OF COMMERCE

EĞİTİM PROGRAMI

2025 - 2026

DÖNEMİ

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
Eğitimleri



Hijyen
Eğitimleri



Mesleki
Yeterlilik
Belgesi

ETO AKADEMİ
Dijital

ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ
ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ
ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ ETO AKADEMİ

www.etonet.org.tr / etokademi@etonet.org.tr



Metin Güler

TOBB Ticaret Odaları Konseyi
Başkan Yardımcısı

Eskişehir Ticaret Odası Başkanı

Merhaba,

Dünya değişiyor ve bu değişim şüphesiz ki iş hayatını çok yakından ilgilendiriyor. ETO Akademi işte tam bu noktada üyelerimizin değişime uyum sağlayabilmeleri için öncülük ediyor.

Dijital teknolojilerin geliştiği, yapay zekanın ön plana çıktığı, iş hayatında yeniliklerin sürekli hale geldiği bir ortamda, ETO Akademi düzenlediği eğitimlerle önemli bir misyon üstleniyor.

Üstelik ETO Akademi 2025-2026 döneminde eğitim faaliyetlerini modern ve çok daha kullanışlı olan yeni hizmet binamızda gerçekleştirecek.

Böylece üyelerimiz ve üye işyerlerinde çalışanlar, yeni hizmet binamızda düzenlenecek olan eğitimleri daha elverişli şartlarda, son teknolojiyle donatılmış toplantı salonlarımızda takip edebilecek.

İlklere imza atan, örnek alınan ve düzenlediği eğitimlerle "Tüccarın ve sanayicinin üniversitesi" olarak adlandırılan ETO Akademi, yeni dönemdeki programıyla da Eskişehir'in iş hayatına değer katacak.

Eğitimler, yine siz değerli üyelerimizden ve daha önce eğitimlere katılan çalışanlardan alınan geri dönüşler ve anketler dikkate alınarak planlandı.

Eğitimlerde üyelerimizin ve üye iş yerlerimizde çalışanların ihtiyaç duydukları ve öncelikli olan konulara ağırlık verildi.

ETO Akademi'nin yeni döneminde de eğitimlerin çok verimli geçeceğine, Eskişehir'in ve üyelerimizin iş hayatına katkı atışı katkı sağlayacağına, siz üyelerimizin ve çalışanlarımızın mesleki gelişimine destek olacağına yürekten inanıyorum.

Saygı ve sevgilerimle...

EĞİTİMLER

1	Adım Adım Satışta Başarı-Satışın Temel Prensipleri Eğitimi	1
2	Finansal Okuryazarlık Eğitimi	2
3	Yönetici Asistanlığı Eğitimi	3
4	İnsan Kaynakları Yönetimi Eğitimi	4
5	ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Temel Eğitimi	5
6	Kalite Yönetim Sistemi Risk Tabanlı Proses Yönetimi Eğitimi	6
7	Bordro ve Özlük İşleri Eğitimi	7
8	Kalite Yönetim Sistemi İç Denetçi Eğitimi	8
9	Excel Temel Eğitimi	9
10	Kalite Yönetim Sistemi Süreç Yönetimi Eğitimi	10
11	B2B Satış: Kurumsal Satışta Ustalık	11
12	Güzel Konuşma-Diksiyon ve Hitabet Sanatı Eğitimi	12
13	Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) Eğitimi	13
14	ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi Eğitimi	14

15	Kobiler İçin Dijital Mecralarda Marka Yönetimi ve Kurumsal İletişim	15
16	İleri Düzeyde Excel Eğitimi	16
17	Kobiler İçin Finans Yönetimi Eğitimi	17
18	Maliyet Muhasebesi Eğitim	18
19	B2C Satış: Müşteri Odaklı Satış Becerileri	19
20	Sosyal Medyada Marka ve Şirket İtibarının Korunması ve Yönetilmesi Eğitimi	20
21	Yetkinlik Bazlı Mülakat Teknikleri Eğitimi	21
22	Bireysel Hedeflerle Performans Yönetimi ve Prim Sistemleri Eğitimi	22

ADIM ADIM SATIŞTA BAŞARI SATIŞIN TEMEL PRENSİPLERİ EĞİTİMİ

- ▶ İknanın psikolojisi
- ▶ Satış nedir?
- ▶ Başarılı satışçıların ortak özellikleri
- ▶ Müşteri odaklılık
- ▶ Satışta beden dili kullanımı
- ▶ Kadın ve erkek müşterilerin farkı
- ▶ Satışın aşamaları
- ▶ Satın alma nedenlerinde etkili olan faktörler
- ▶ Müşteri ihtiyacını belirleme
- ▶ Müşteriyi ikna etme
- ▶ Soru sorma yöntemleri - hangi sorular sorulmalı/sorulmamalı
- ▶ Satış sürecinde itirazları karşılama
- ▶ Satış kapatma teknikleri



Eğitmen
Öğr. Gör. Dr. Avşar BAŞ



Eğitmen
Dr. Hasan BAKIR

Eğitim Tarihi: 2-3 Ekim 2025 (2 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **990 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

FİNANSAL OKURYAZARLIK EĞİTİMİ

Finans ve finansal yönetimde temel kavramlar ◀

Makroekonomik göstergeler ve
göstergeler arasındaki ilişkiler

(Enflasyon, faiz, döviz, bütçe, tasarruf, yatırım, kredi ve diğerleri)

Finansal piyasalar ◀

(Para ve sermaye piyasası, para ve
sermaye piyasası araçları ve özellikleri)

Bütçe yönetimi ◀

(Gelir ve giderlerin planlaması, bütçe oluşturma ve takibi)

Tasarruf ve yatırım kavramları ◀

(Harcama kontrolü, birikim ve finansal hedef belirleme)

Finansal planlama ◀

Kredi ve borç yönetimi ◀

Sigorta ve risk yönetimi ◀

(Sigorta ve finansal güvenlik stratejileri,
emeklilik planlaması, acil durum fonları oluşturma)

Eğitim Tarihi: 9-10 Ekim 2025 (2 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **990 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

YÖNETİCİ ASİSTANLIĞI EĞİTİMİ

- Yönetim fonksiyonları ve yönetici asistanlığı işine uygulanması
- Yönetici ile birlikte çalışma, takım çalışması
- Üst yöneticiyi yönetme
- “Profesyonellik Şartnamesi” yönetici asistanlığında bireysel kalite ve imaj yönetimi
- “Etik Değerlere Bağlılık” yönetici asistanlığında mesleki etik değerler
- Firmanızın imaj unsuru olan telefonda iletişimin püf noktaları
- İş yazışmalarının püf noktaları



Eğitmen
Öğr. Gör. Dr.
Cansu BOZDOĞAN



Eğitmen
Tuğba KAPLAN

Eğitim Tarihi: 16-17 Ekim 2025 (2 gün)
Saat: 09:30 - 17:00
Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:
ETO üyeleri için **990 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ EĞİTİMİ

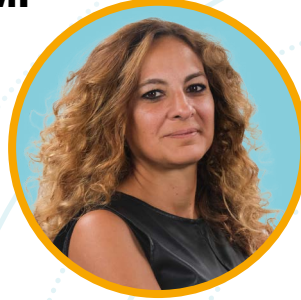
- İnsan kaynaklarına giriş ◀
- İnsan gücünün planlanması ve iş analizi ◀
- İşe alım, seçme ve yerleştirme süreci ◀
- İş değerlendirme ve ücret yönetim sistemi ◀
- Kariyer, yetenek ve istek yönetimi ◀
- Eğitim ve geliştirme süreçleri ◀
- Öneri-Ödül sistemi ◀
- İş güvenliği ve sağlığı kavramı ◀

Eğitim Tarihi: 23-24 Ekim 2025 (2 gün)
Saat: 09:30 - 17:00
Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:
ETO üyeleri için **990 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **3.450 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



Eğitmen
Ceren BESLEME



Eğitmen
Ceren BESLEME

KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ RİSK TABANLI PROSES YÖNETİMİ EĞİTİMİ

- Proses tanımı ve yapısı ◀
- Prosesin temel özellikleri ◀
- Proseslerin planlanması ◀
- Proses adımları ◀
- Proses uygulama adımları ◀
- Proses iyileştirme adımları ◀
- Proses yaklaşımı ve hiyerarşisi ◀
- Prosesler arası etkileşim ◀
- Öncelikli proseslerin kritik başarı faktörleri ◀
- Tehlike kaynakları ve oluşturdıkları riskler ◀
- Risk ve fırsatlara yönelik faaliyetlerin ◀
- KYS prosesleri ile entegrasyonu
- Risk yönetimi prensipleri, çerçeve ve ◀
- proses arasındaki ilişkiler

Eğitim Tarihi: 6-7 Kasım 2025 (2 gün)
Saat: 09:30 - 17:00
Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:
ETO üyeleri için **990 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

Eğitim Tarihi: 13-14 Kasım 2025 (2 gün)
Saat: 09:30 - 17:00
Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:
ETO üyeleri için **990 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

BORDRO VE ÖZLÜK İŞLERİ EĞİTİMİ

- Özlük ve bordro
- Özlük dosyası içeriği
- İş sözleşmesi türleri, önemi ve feshi
- Yabancı çalıştırma şartları
- Yıllık izin ve kullanımı
- İş kazaları
- Bordro nedir? Bordro uygulamasının amacı
- Ücret pusulası, ücret ile ilgili kavramlar
- Bordroda olması gereken kavramlar
- Ücret kesme, ücret korunması
- Tazminat çeşitleri
- İşe iade koşulları



Eğitmen
Battal KILIÇASLAN



Eğitmen
Ceren BESLEME

Eğitim Tarihi: 20-21 Kasım 2025 (2 gün)
TSaat: 09:30 - 17:00
Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:
ETO üyeleri için **990 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ İÇ DENETÇİ EĞİTİMİ

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

Eğitim Tarihi: 27-28 Kasım 2025 (2 gün)
Saat: 09:30 - 17:00
Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:
ETO üyeleri için **990 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

EXCEL TEMEL EĞİTİMİ

- Excel'e giriş
- Excel sayfa tanımı
- Şablonlarla çalışmak
- Çalışma kitabını koru sekmesi
- Pano kopyalama ve yapıştırma seçenekleri
- Koşullu biçimlendirme
- Hücre biçimlendirmede pratik bir uygulama
- Resim özellikleri, şekiller ve simgeler



Eğitmen
Hülya PAMUK



Eğitmen
Ceren BESLEME

Eğitim Tarihi: 4-5 Aralık 2025 (2 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **990 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

KALİTE YÖNETİM SİSTEMİ SÜREÇ YÖNETİMİ EĞİTİMİ

- Proses tanımı ve yapısı ◀
- Proseslerin temel özellikleri ◀
- Proses adımları ◀
- Proses iyileştirme adımları ◀
- Proses başarı faktörleri ◀
- Proses yaklaşımı ve hiyerarşi ◀
- Neden süreç yönetimi? ◀
- Fonksiyonel yönetim anlayışı

Eğitim Tarihi: 11 Aralık 2025 (1 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **495 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **1.725 TL**

B2B SATIŞ: KURUMSAL SATIŞTA USTALIK

- B2B satış sürecine giriş
- Karar verici haritası (DMU analizi)
- SPIN ve challenger yaklaşımı
- ROI hesaplama ve değer ispatı
- Teklif, fiyatlandırma ve profesyonel sunum
- İtiraz yönetimi ve pazarlık stratejileri



Eğitmen
Doç. Dr. M. Sami İŞLEK



Eğitmen
Yüksel BAÇIŞLAR

NOT: Program sonunda %80 katılım şartını sağlayan katılımcılara Eskişehir Osmangazi Üniversitesi onaylı **Katılım Belgesi** verilecektir.



Eğitim Tarihi: 18 Aralık 2025 (1 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **495 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **1.725 TL**

GÜZEL KONUŞMA-DİKSİYON VE HİTABET SANATI EĞİTİMİ

- ◀ Diksiyona giriş
- ◀ Diksiyon ve güzel konuşma nedir?
- ◀ Ses, kelime, söz akımı, anlatım, jest ve mimik
- ◀ Diyafram nedir?
- ◀ Sesin etkili kullanımı
- ◀ Akıcı ve net konuşma
- ◀ Kişiler arası iletişimde güzel konuşma becerileri
- ◀ Topluluk önünde konuşma korkusunu yenme
- ◀ Güzel konuşmada beden dilinin etkin kullanımı
- ◀ Sahne çalışmaları ve
- ◀ irticalen konuşma yetisinin irdelenmesi
- ◀ Etkili iletişim ve hitabet yeteneği
- ◀ Konuşa dili ve yazı dili arasındaki farklar

Eğitim Tarihi: 25 Aralık 2025 (1 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **495 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **1.725 TL**

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM) EĞİTİMİ

- Tanımı, kapsamı, amacı ve önemi
- Müşterilerle etkili iletişim kurma yöntemleri
- Müşteri memnuniyeti ve sadakati nasıl oluşur?
- Müşteri kazanma ve müşteriye elde tutma yöntemleri
- Müşteri ilişkilerinde stratejik yaklaşım
- Müşteri ilişkilerinin planlanması ve uygulama süreci
- Örgüt kültürü ve müşteri ilişkileri
- Müşteri ilişkileri yönetimi uygulamaları
- Türkiye’de CRM uygulamaları
- Müşteri ilişkilerinde karşılaşılan sorunlar ve çözümleri



Eğitmen
Öğr. Gör. Dr. Avşar BAŞ



Eğitmen
Ceren BESLEME

Eğitim Tarihi: 8-9 Ocak 2026 (2 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **990 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

ISO 10002 MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ YÖNETİM SİSTEMİ EĞİTİMİ

- Tanımlar ◀
- Kılavuzluk prensipleri ◀
- Şikâyetleri ele alma çerçevesi ◀
- Şikâyetleri ele alma prosesinin çalıştırılması ◀
- Şikâyetin alınması, takip edilmesi, alındığının bildirilmesi, ilk değerlendirmesi, araştırılması ◀
- Şikâyetlere cevap verme ◀
- Kararın bildirilmesi ◀
- Şikâyetin kapatılması ◀
- Sürdürme ve iyileştirme ◀
- Bilginin toplanması ◀
- Şikâyetlerin analizi ve değerlendirilmesi ◀

Eğitim Tarihi: 15-16 Ocak 2026 (2 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **990 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

KOBİLER İÇİN DİJİTAL MECRALARDA MARKA YÖNETİMİ VE KURUMSAL İLETİŞİM

- ▶ Marka kimliği ve konumlandırma
 - *Marka kişiliği ve değerleri
 - *KOBİ'ler için uygun marka hikâyesi oluşturma
- ▶ Dijital mecralarda görünürlük
 - *Web sitesi, sosyal medya, e-ticaret entegrasyonu
 - *SEO ve içerik pazarlaması
- ▶ Sosyal medya stratejisi
 - *Hedef kitle analizi
 - *Platform seçimi (Instagram, LinkedIn, TikTok, X, Facebook)
 - *İçerik takvimi oluşturma
- ▶ Dijital reklamcılık
- ▶ Kurumsal iletişim stratejisi
- ▶ Online itibar yönetimi
- ▶ Kriz yönetimi ve iletişimi
- ▶ Müşteri deneyimi ve sadakati
- ▶ Uygulama atölyesi: Dijital kampanya tasarımı

NOT: Program sonunda %80 katılım şartını sağlayan katılımcılara Eskişehir Osmangazi Üniversitesi onaylı **Katılım Belgesi** verilecektir.

Eğitim Tarihi: 22-23 Ocak 2026 (2 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **990 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**



Eğitmen
Prof. Dr. M. Ali TİLTAY



Eğitmen
Hülya PAMUK

İLERİ DÜZEYDE EXCEL EĞİTİMİ

- Gelişmiş filtreleme seçenekleri ◀
- Verileri tablo olarak biçimlendirme ◀
- Verilere tablo dilimleyici ekleme ◀
- Formül oluşturma ve ◀
- veri analizinde fonksiyonları aktif kullanma
- Veri tabanı fonksiyonları ◀
- Hücre verilerine açıklama ve resim ekleme ◀
- Excel'de en sık kullanılan klavye kısa yolları ◀
- Excel'de çalışmaya filigran ekleme ◀
- PDF'den Excel'e veri aktarma ◀
- Excel'de bir web sayfasından veri nasıl alınır? ◀
- Verilere dağılım grafiği ekleme ◀
- 3B haritalar ◀

Eğitim Tarihi: 29-30 Ocak 2026 (2 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **990 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

KOBİLER İÇİN FİNANS YÖNETİMİ EĞİTİMİ

- Finansal yönetimin KOBİ'ler için önemi
- Finansal piyasalar, makroekonomik göstergeler
- Finansal yönetimin temelleri ve finansal analiz
- Finansal hedef belirleme ve stratejik planlama
- Finansal tabloların genel yapısı
(bilanço, gelir tablosu, nakit akım tablosu)
- Bütçeleme ve finansal planlama
- Çalışma sermayesi ve nakit akışı yönetimi
- KOBİ'lerde finansman kaynakları ve kaynak yönetimi



Eğitmen
Dr. Hasan BAKIR



Eğitmen
Prof. Dr. Tunç KÖSE

Eğitim Tarihi: 5-6 Şubat 2026 (2 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **990 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

MALİYET MUHASEBESİ EĞİTİMİ

Temel kavramlar ◀

**Muhasebe bilgi sistemi ve maliyet muhasebesi*

**Amaçları, maliyet kavramı ve çeşitleri*

Temel finansal tablolar ve satışların maliyeti tablosu ◀

**Bilanço ve stok hesapları,*

gelir tablosu, satışların maliyeti tablosu

Tekdüzen muhasebe sisteminde maliyet hesapları ◀

Maliyet sistemleri ve maliyet hesaplama yöntemleri ◀

Üretim maliyetleri ◀

**İlk madde ve malzeme maliyetleri*

**İşçilik maliyetleri*

**Genel üretim maliyetleri*

Maliyet analizi, maliyet davranışı ve
maliyet tahmin fonksiyonu kavramları ◀

Maliyet hacim kar analizi ◀



NOT: Program sonunda %80 katılım şartını sağlayan katılımcılara EskişehirOsmangazi Üniversitesi onaylı **Katılım Belgesi** verilecektir.

Eğitim Tarihi : 12-13 Şubat 2026 (2 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **990 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

B2C SATIŞ: MÜŞTERİ ODAKLI SATIŞ BECERİLERİ

- B2C satışın temelleri
- İhtiyaç analizi ve müşteriye anlama
- Etkili iletişim ve ikna becerileri
- Satışın kapanışı ve müşteri memnuniyeti



Eğitmen
Prof. Dr. M. Ali TİLTAY



Eğitmen
Doç. Dr. M. Sami İŞLEK

NOT: Program sonunda %80 katılım şartını sağlayan katılımcılara Eskişehir Osmangazi Üniversitesi onaylı **Katılım Belgesi** verilecektir.

Eğitim Tarihi: 26 Mart 2026 (1 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **495 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **1.725 TL**

SOSYAL MEDYADA MARKA VE ŞİRKET İTİBARININ KORUNMASI VE YÖNETİLMESİ EĞİTİMİ

Dijital itibar ve sosyal medya ekosistemi ◀

*Marka itibarı kavramı ve önemi

*Sosyal medyada algı yönetimi

*Başarılı ve başarısız örnek marka vakaları

Marka imajının sosyal medyada korunması ◀

*Sosyal medya krizlerinin erken fark edilmesi

*Dijital izleme ve raporlama araçları (social listening)

*Yanlış bilgi ve dezenformasyona karşı önlemler

Kriz yönetimi ve itibarın yeniden inşası ◀

*Kriz anında yapılması ve yapılmaması gerekenler

*Kriz iletişim planı hazırlama

*Marka sözcülerinin rolü ve medya ile iletişim

NOT: Program sonunda %80 katılım şartını sağlayan katılımcılara Eskişehir Osmangazi Üniversitesi onaylı **Katılım Belgesi** verilecektir.

Eğitim Tarihi : 16 Nisan 2026 (1 gün)

Saat: 09:30 - 17:00

Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:

ETO üyeleri için **495 TL**

Üye olmayan katılımcılar için **1.725 TL**

YETKİNLİK BAZLI MÜLAKAT TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

- Görev tanımı oluşturma
- Yetkinlik ve becerileri belirleme
- İş görüşmesi değerlendirme formu oluşturma
- Yetkinlik bazlı mülakat süreci yapılandırma
 - *Aday elemeleri
 - *Ön görüşme
 - *İş görüşmesi
 - *Teknik değerlendirme
 - *İşe alım ve oryantasyon sürecine geçiş
- Mülakat simülasyonları
- Aday değerlendirme süreci



Eğitmen
Tuğba KAPLAN



Eğitmen
Tuğba KAPLAN



Eğitim Tarihi: : 7-8 Mayıs 2026 (2 gün)
Saat: 09:30 - 17:00
Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:
ETO üyeleri için **990 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **3.450 TL**

BİREYSEL HEDEFLERLE PERFORMANS YÖNETİMİ VE PRİM SİSTEMLERİ EĞİTİMİ

- Performans yönetim süreci ◀
 - * Performans yönetimi döngüsü (Planlama – Uygulama – Ölçme – Geri bildirim – Gelişim)
 - * Hedef belirleme teknikleri (SMART, OKR, KPI)
- Bireysel hedeflerin belirlenmesi ◀
 - * Stratejik hedeflerden bireysel hedeflere inme
 - * Nicel (sayısal) ve nitel (davranışsal) hedefler
 - * Hedeflerin ölçülebilirliği ve takip yöntemleri
- Performans ölçüm ve değerlendirme yöntemleri ◀
 - * Performans ölçüm kriterleri
 - * 180 ve 360 derece değerlendirme
- Prim sistemleri ve ödüllendirme ◀
 - * Prim sistemlerinin amaçları
 - * Sabit ve değişken ücret yapıları
- Performans yönetimi ve prim sistemlerinde karşılaşılan zorluklar ◀
 - * Hedeflerin yanlış/hatalı belirlenmesi
 - * Ölçümde adalet ve şeffaflık sorunları

Eğitim Tarihi : 14 Mayıs 2026 (1 gün)
Saat: 09:30 - 17:00
Yer: Eskişehir Ticaret Odası Eğitim Salonu

Ücret:
ETO üyeleri için **495 TL**
Üye olmayan katılımcılar için **1.725 TL**



ESKİŞEHİR TİCARET ODASI
CHAMBER OF COMMERCE

VİZYON 2030

H E D E F
1 M İ L Y O N
Z İ Y A R E T Ç İ

www.etonet.org.tr