



Networking ve İlişki Yönetimi Eğitimi

KG2537

Eğitim Amacı

Katılımcıların etkili networking becerilerini geliştirerek profesyonel ilişkilerini yönetmesini ve bu sayede kariyer gelişimlerini hızlandırmalarını sağlamaktır.

Eğitim Detayları

Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online Yüz Yüze

Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

• Networking'in Temelleri ve Stratejik Önemi

- Networking Nedir? "Alma" Değil, "Verme" Odaklı İlişki Kurma Felsefesi
- Kariyer ve Kurumsal Başarıdaki Rolü (Gizli İş Piyasası, Bilgiye Erişim)
- Kişisel Networking Hedeflerini Belirleme

• Etkili Tanışma ve İlk İzlenim

- "Asansör Konuşması" (Elevator Pitch) Hazırlama ve Kendini Etkili Tanıtma
- Tanışma Anında Beden Dili ve Sözsüz İletişim Kuralları
- Utangaçlığı Yönetme ve Yeni İnsanlarla Sohbet Başlatma Teknikleri

• İlişkiyi Derinleştirme ve Güven İnşa Etme

- Aktif Dinleme ve Karşınızdaki Kişiye Değer Verdiğinizi Hissettirme
- Düzenli ve Anlamlı Takip (Follow-up) Stratejileri
- Güvenin Temelleri: Tutarlılık, Yetkinlik ve İyi Niyet

• Farklı Platformlarda Ağ Kurma

- Kurum İçi Networking: Siloları Aşma ve Çapraz Ekip Bağlantıları
- Sektörel Etkinlikler ve Konferanslarda Davranış Kuralları
- Dijital Networking: LinkedIn ve Diğer Profesyonel Platformları Etkin Kullanma

• Ağ Yönetme ve Sürdürme

- İlişki Yönetimi için Veritabanı veya Sistem Kullanımı
- Karşılıklı Fayda Yaratma ve Yardım Teklif Etme
- Zorlu İlişkileri ve Geri Bildirimleri Profesyonelce Yönetme

Hedef Kitle

Kariyer gelişimini hızlandırmak, sektördeki görünürlüğünü artırmak ve işbirliği fırsatları yaratmak isteyen tüm çalışanlar.

