

Forward

Eğitim Katalođu 2019



İÇİNDEKİLER



Kurumsal Eğitimler



Çantamızdakiler



Seminer ve sohbetler

Kurumsal Eğitimler

“Bilgiyi kullanamazsan, hiçbir değeri yoktur.” der Anton Çehov. Bu sözden ilham alarak eğitim anlayışımızı; özgün, sadece teorik değil aynı zamanda ağırlıklı olarak pratik uygulamalara da yönelik, ihtiyaçlara cevap verebilen, eğlenceli, interaktif, ülke gerçeğini göz ardı etmeyen, kültürel-sosyal farklılıkları hesaplayan tarzda hazırlayarak, değişimlerin gözlemlenebildiği ve ihtiyaca yönelik programlar ürettik.

Çantamızdakiler

Her profesyonelin mutlaka çantasında olması gereken yetkinlikler ve bu yetkinliklerin uygulamalı olarak geliştirilmesine yönelik, gerek bireysel ve gerekse kurumun verimliliğine katkı sağlayacak, atölye programları ile zenginleştirilmiş bir dizi eğitim serisini sizin için terzi işi oluşturduk.

Seminer ve sohbetler

Mesleki ve sosyal yaşantıda ihtiyaç duyulabilecek becerileri destekleyen ve hem kişisel hem de toplumsal konularda farkındalıkları artıran konu ve konuklar ile keyifli birliktelikler için “Kimseye hiçbir şey öğretemem, sadece onların düşünmelerini sağlayabilirim.” diyen Sokrates’ten ilham aldık ve sizler için kafa yorduk.

KURUMSAL ve SERTİFİKALI EĞİTİMLER

- ▶ Müşterinin Beynindeki Satın Alma Düğmesine Basmak
- ▶ Geleneksel Şirketlerin (Müşteri Ağlarını Kullanarak) Dijital Dönüşümü *
- ▶ İnovasyona Dayalı İş Süreçleri İnşası
- ▶ 21.yy'ın Yetkin Bireylerinin Temel Yetkinlikleri
- ▶ Dijital Dünyada İçerik Yönetimi
- ▶ İş Yaşamında Hikayeleştirme Atölye Eğitimi
- ▶ Kuşaklar Arasından Verimli Çalışma Yöntemleri
- ▶ Satış Teşkilatları İçin Dijital Pazarlama Ve İçerik Yönetimi
- ▶ Çalışan Markası Kurmak, Yönetmek Ve Yaşatmak
- ▶ Dijital Dönüşüm ve Müşteri Deneyimi
- ▶ Dijital Marke ve İçerik Yönetimi
- ▶ Yeni nesil Pazarlama Uzmanlığı
- ▶ Kuşaklar ve tüketim alışkanlıkları (Y,Z , Alfa ve diğerleri)
- ▶ İş Hayatına Yön Veren 3 Kuşak: X,Y,Z

ÇANTAMIZDAKİLER

- ▶ Geleceğin CMO'ları
- ▶ Değişen Dünyanın Değişik Liderleri ve İç Görülere Göre Liderlik Modelleri
- ▶ Dijitalin Matematiği ; Dijital Pazarlama
- ▶ İçerik Savaşlarını Kazanmanın İpuçları
- ▶ Ajanslardan Verim Almanın Yolları
- ▶ Toplantı Yönetimi ve E-Posta Yazım Teknikleri
- ▶ FOMO, LOMO , JOMO ile Etkileşim Kurmak
- ▶ İnsan 2.0, Toplum 5.0
- ▶ Yeni Nesil İş Modelleri ve Markalaşma
- ▶ Dijital Çağın İnovatif İnsanı
- ▶ Topluluk önünde konuşma ve sunum teknikleri
- ▶ X kuşağı ve öncesi için sosyal medya kullanımının ipuçları
- ▶ Z kuşağı ile etkileşim kurmak ve sürdürmek

SEMİNER VE SOHBETLER*

- ▶ FOMO, LOMO, JOMO... Pazarlamanın yeni silahları mı?
- ▶ Dijital Trendler ve Teknolojinin Tercümesi
- ▶ Dijital ile Yükselen “Canavar Müşteri” Profili
- ▶ Dijital Dünyada Çocuk Büyütmek
- ▶ Geleceğin Pazarlaması ve İletişimi
- ▶ Geleneksel Pazarlama Dijital Pazarlamaya Karşı
- ▶ Küçük Veri Büyük Veriyi Döver!
- ▶ Liderler İçin Hikaye Anlatımı
- ▶ Bir Pazarlama Bulmacası: Fayda mı, Değer mi?
- ▶ İş Hayatına Yön Veren 3 Kuşak: X,Y,Z
- ▶ Nobranlık Çağının Alınan Çocukları.
- ▶ Markayı mı içeriklendirmeli, İçeriği mi Markalamalı?
- ▶ 4C Kuşağı!
- ▶ Brief: Kısa ve Öz
- ▶ Kurtuluş Savaşı ve Pazarlama Stratejileri
- ▶ E-Spor Pazarlaması 101
- ▶ Yapay Zeka da bizi Görecek mi?

*Bazı seminer konuları butik, tek günlük eğitimler olarak da sunulmaktadır.