





AKTİFİNSAN

EĞİTİM DANIŞMANLIK ORGANİZASYON

GELİŞİM AKADEMİSİ

**Vizyon**

İşletmeler, büyük fotoğraflara ulaşma yolculuğunda 'danışmanlık hizmetinden yararlanmalılar' ki;

İşletmenin başarı yolculuğu sırasında karşılaşılabilecek engellere karşı tedbirli olsunlar, İş gereklerinin tüm çalışanlarca bilinmesi ve uygulanmasıyla enerjik kalsınlar, Bakış açılarının vizyoner olmasıyla ileriye dönük projeler için 'yaşam enerjisi' taşınsınlar, Doğru insanlarla, doğru işgücüyle, doğru yöntemlerle, doğru ilkelerle 'yönetim ilkesi' kazansınlar!

İşletmeleri iş hayatlarında başarılı ilişkilerle verimli iş yönetimine kavuşturmayı temel vizyonu kabul ederek yurt içinde ve yurt dışında büyük organizasyonlara ulaşmış işletmelerle danışmanlık hizmetinde 'temsil gereğini' yapmak!

Misyon

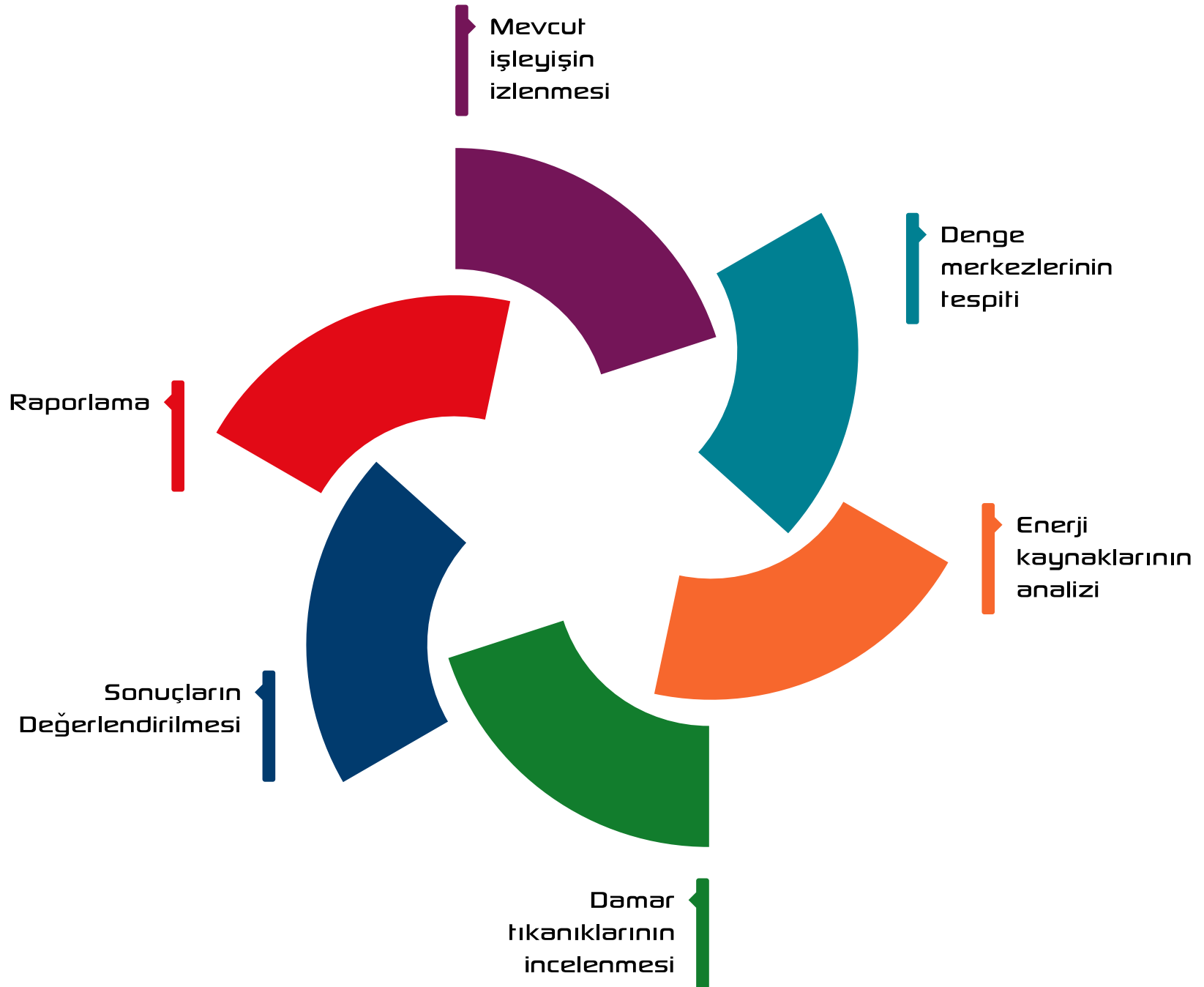
Aktif İnsan, İnsanların, organizasyonların, işletmelerin güvenli bir yapı içerisinde kendilerine ve ilişki içerisinde olduğu yapılara değer katmasını sağlamayı misyon kabul eder.



İşletmelerin yaşayan organizasyonlar olduğu düşünülüğünde hastalıklardan korunmak ya da mevcut hastalıkları teşhis ederek doğru tedaviyi uygulayabilmek için check up yaptırması önem arz etmektedir. Hızla değişen ekonomik koşullar ve rekabet unsurları dikkate alındığında iş süreçlerinin verimliliğinin ve kurumsal yapısının gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Yöntemlerimiz

- » Yüz yüze görüşmeler
- » Atölye çalışmaları ve toplantılar
- » Saha içi gözlem
- » Bilgi kaynakları analizi
- » Anketler
- » Müşteri memnuniyeti analizleri
- » Raporlama ve sunum



Yönetim Danışmanlığı

- » İşletmelerde iş stratejisi,
- » Organizasyonel yapı,
- » İş yapma yöntemleri alanlarındaki sorunların belirlenmesi, araştırılması ve uygun önerilerin yapılarak bu önerilerin uygulanmasında yönetim danışmanlığının konusunu oluşturmaktadır.

Yönetim Danışmanlığında;

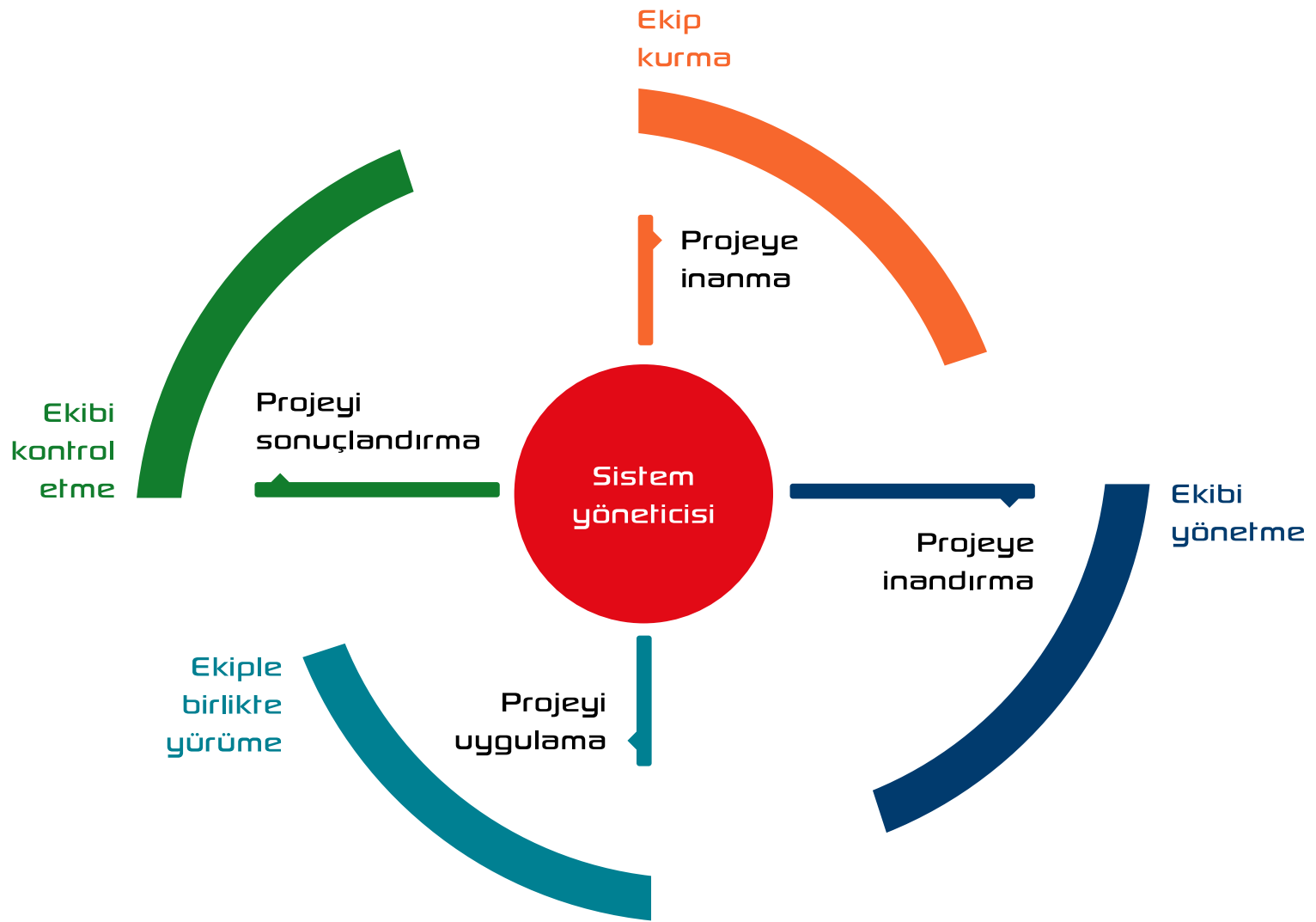
- » Müşteriye bilgi sağlarız
- » Müşterinin sorunlarını çözeriz
- » Sorunun yeniden tanımlanmasını gerektirecek bir değerlendirme yaparız
- » Bulgular çerçevesinde önerilerde bulunuruz
- » Müşteriye önerilerin uygulanabilmesi için destek sağlarız
- » Çalışanların önerilere katılmasını ve önerileri sahiplenmesini sağlarız
- » Müşterinin benzer sorunları çözebilmesi için gerekli bilgi, deneyim ve eğitimi sağlarız
- » İşletmenin verimliliğini kalıcı olarak arttırırız

Yönetim Danışmanlığı Hizmet Alanlarımız

- » Stratejik ve Örgütsel Geliştirme Öngörülleri,
- » Mali ve İdari Sistemleri Yapılandırma Önerileri,
- » İnsan Kaynakları Süreçlerini İyileştirme,
- » Üretim ve Hizmet Yönetimi,
- » Pazarlama ve Kurumsal İletişim,
- » Bilgi Teknolojisi ve Sistemleri,
- » Proje Yönetimi
- » Ekonomik ve Çevresel Etüdüler

Yönetim Danışmanlığı Hizmetini Ne Zaman Almalısınız?

- » Rekabet gücünü arttırma ihtiyacında
- » Kaynak kullanımını arttırmak / geliştirmek gerektiğinde
- » İşletme körlüğünden kurtulmak istenildiğinde
- » Dünya standartlarında bilgi, teknoloji ve deneyimlere hızlı ulaşılacak istendiğinde
- » Kötü gün için iyi günde risk yönetimi
- » İş hayatına başlama, iş hayatında büyüme ve gelişim, iş hayatında olgunluk, iş hayatında küçülme gibi işletmelerin önemli evrelerinde
- » Yönetim Danışmanlığı Hizmetine başvurmalısınız.





İşletme verimliliğini artırmanın en önemli koşullarından biri “insana yatırım” yapmaktır. Çalışanlar bakış açılarına sunulan berraklık ile sorunları çözmeye yönelik daha profesyonelce bir duruş kazanarak;

İlişki Yönetiminde,

- » Sorumluluk ve görev bilincinde,
- » Her fırsatta değişim ve gelişim ortamını oluşturmada,
- » Hayat kalitesinin kendisine bağlı olduğunun farkındalığını yaşarlar.

**KİŞİSEL
GELİŞİM**

Olaylara ve kişilere doğru bakış açısı kazanma
Profesyonel ilişki yönetimi becerisi
3S Formülü (Sevgi, Saygı, Sabır) Kaliteyi yaşam hedefi olarak benimseme
Enerjiyi kişilik çatışmalarında değil, iş hedeflerine yöneltme

**MESLEKİ
BECERİ VE
GELİŞİM**

Öğrenen organizasyonları içinde yer alma
Mesleki tükenmişlik oluşturan unsurlardan sıyrılma
Müşteri şikayetlerinden gelişim fırsatı oluşturma
Sürekli değişim ve gelişim istek ve çabasında olma

**ŞİRKET
DEĞERLERİ
GELİŞİMİ**

Kurum kültürü ve iş ahlakını benimseme
Görev bilinci ve sorumluluk duygusunda artma
Yaptığı işin değerini ve önemini bilen çalışanlara sahip olma
Kurum amaçlarının heyecanla paylaşımını sağlama

**ETKİLİ
PERFORMANS
GELİŞİMİ**

Motivasyon kazanımı
Zamanı etkili kullanma becerisi edinimi
Bilinçli iş verimliliği kazanımı
Kaliteli ve verimli iş gücü artışı
İş ortamında stres oluşturan yaşantılarda azalma



Aktif İnsan Gelişim Akademisi, çalışanların gelişimini önceleyen yaklaşımı ile personelin verimliliğini, yönetimin etkinliğini ve dinamik yapıların oluşumunu amaç edinmiştir.

İK Süreçleri Danışmanlığı ile uygulanabilir stratejiler ve rasyonel eylem planlarıyla alanında yetkin danışmanların gözetiminde yürütülen programlar; her çalışana sisteme 'fayda odaklı' dahil ederek etki alanlarını genişletmeyi amaçlamaktadır.

Stratejik insan kaynakları planlaması

IV. Aşama
izleme
Değerlendirme
Gözden geçirme
iş süreçlerini etkileyen
yeni unsurları analiz etme

III. Aşama
insan Kaynakları
Planlamasının
uygulanması

I. Aşama
Kurum stratejik plan ve
bütçeleri aracılığı ile
gelecekteki iş gücünün
fonksiyonel gerekliliklerini
saptama

II. Aşama
iş gücü analizinin
yapılması
Arz ve talep arasındaki
uyumsuzlukların
saptanması
Strateji geliştirme, çözüm
önerme



İşletmelerin Kurumsal Yapılandırılması

1. Kurum kültürünün belirlenmesi, (misyon, vizyon, strateji, temel değerler ve ilkeler) yazılı hale getirilmesi yönetici ve çalışanlar ile paylaşılması
2. Organizasyon ve rol planlama (organizasyon şemaları, unvan ve pozisyonlar)
3. Yönetici ve çalışanların görev, yetki ve sorumluluklarının belirlenmesi
4. Kurum iç kurullarının belirlenmesi (Şirket Anayasası, Disiplin Sistemi, Prosedür ve Talimatlar)
5. İnsan kaynakları uygulamalarının hayata geçirilmesi (seçme ve yerleştirme, oryantasyon, eğitim, ücret, performans ve kariyer yönetimi, ödüllendirme, motivasyon)
6. Planlama, bütçeleme, raporlama ve toplantı yönetimi sistemlerinin işletilmesi
7. İş süreçlerinin belirlenmesi ve iyileştirilmesi

Aile İlişkilerinin Kurumsal Yapılandırılması;

- » "Aile Anayasasının" Oluşturulması
- » Aile - Yönetim İlişkilerinin Belirlenmesi
- » "Aile Konseyi" oluşturarak iletişimin artırılması
- » Bir "Çatışma Yönetimi" sistematığı oluşturulması
- » Bir "devir planı" yapılması
- » Hissedarlar sözleşmesi hazırlanması





Yoğun rekabet ortamında “müşteri odaklı” sistem üzerine yapılarını inşa eden sistemler müşterisinin sesine kulak vererek “rekabet avantajı” sağlamakta Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini, doğru tespit edip bilgi paylaşımında olan firmalar;

- » Kriz yönetimi süreçleri,
- » Performans yönetimi
- » Başarı stratejileri konularında “farklılık” oluşturmakta

**Müşteriyi
Tanımlamak**

Müşterinin gözünde İşletmeyi farklılaştırma
Müşteri İle ilgili tüm verileri analiz edilebilir şekilde toplama
Müşterinin işletmeye kattığı değere göre strateji geliştirme
Müşteri istek ve beklentilerini belirleme

**Müşteriyi
Canlandırmak**

Farklı müşteri kitlelerini daha iyi algılayabilme
Daha iyi ve verimli ürün/hizmet geliştirme
Satış ve satış sonrası hizmet kalitesini revize etmek

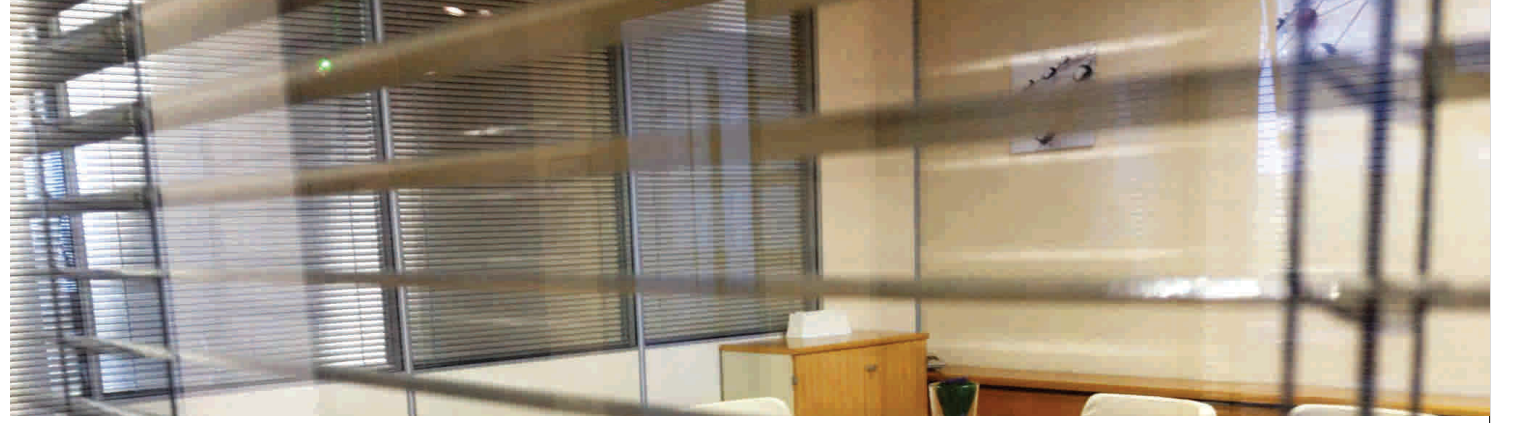
**Müşteri ile Etkili
İletişim Kurmak**

Satış sonrası sürekli iletişim
Ürün, hizmet ve süreçlerle ilgili memnuniyet ölçümü
Müşteri şikayetleri yönetimi
Hedef müşteri kitlesini derinleştirme

**Süreçleri
Verimli Kullanmak**

Müşteri görüşlerinden hareketle ürün ve hizmet kalitesine yön verme
Sistem verimliliği ile ilgili analiz sonuçlarını oluşturma
Marka bilinirliğine yön verme
Satış ve pazarlama stratejisi ile ilgili vizyon oluşturma
Yeni müşteriler edinme



**Süreç boyunca her adımda iyileşme****Çok yönlü gözlemler**

- » Eğitimci kimliği ile
- » Yönetim danışmanı kimliği ile
- » Mağazacı kimliği ile
- » Çalışan kimliği ile
- » Müşteri kimliği ile

Bütünsel bakış

- » Çevrenin süreçlerde göz ardı edilmemesi
- » Hedefler / Politikalar
- » Görsel Kimlik
- » Mağazacılık

Farkındalık oluşturma

- » Müşteriniz ne istiyor?
- » Çalışanlarınız ne istiyor?
- » Zaman, sektörünüzde ne gibi değişiklikler yapacak?
- » Çevrenizde neler oluyor?
- » Hedeflerinizi doğru belirlediniz mi?

Çalışan – Kurum ilişkisinin güçlendirilmesi

- » Taraflar arası UYUM
- » Kuruma BAĞLILIK
- » Kurum içi sağlıklı İLETİŞİM



- » Perakende ve Toptan Mağazacılık
- » Sağlık Perakendeciliği
- » Hızlı Tüketim Ürünleri
- » Dayanıklı Tüketim Ürünleri
- » Şehir Temizliği ve Çevre Yönetimi
- » İnşaat Yapı Malzemeleri
- » Enerji
- » Eğitim Kurumları
- » Medya

Verimli iş hacmi,
nitelikli iş gücü,
farklı bir işletme anlayışı ile;
"sizin için-işinize özel"
"yeni anlayışlarla"
çözüm ortağınız oluyoruz..

AKTİFİNSAN



AKTİFİNSAN



GELİŞİM AKADEMİSİ



EĞİTİM DANIŞMANLIK ORGANİZASYON

a İstoç 25. Ada Sonu Kuzey Plaza Kat: 3 No: 6
PK: 34219 Bağcılar, İstanbul/TÜRKİYE

t **+90 212 659 59 24**

w www.aktifinsan.com

e bilgi@aktifinsan.com

