

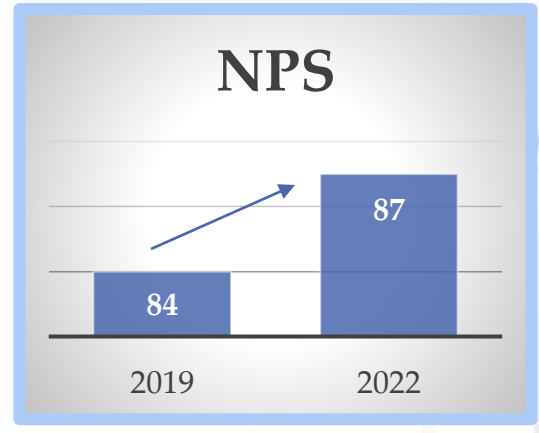


Eğitim Ve Danışmanlık Ltd. şti.

Kurum alışanlarının
Performansını
maksimize etmek...

www.btoegitim.com

Hakkımızda



Biz Kimiz ve Amacımız

2002 senesinde İstanbul'da kurulan BTO Eğitim Ve Danışmanlık, Türkiye, ABD, Avrupa, Orta Doğu ve Rusya'da eğitim, performans gelişimi ve stratejik danışmanlık hizmetleri veren uluslararası bir firmayız. Yetkin ve tecrübeli danışmanlarımızla kurumların ihtiyaçlarını doğru analiz edip sorunun kök nedenini belirledikten sonra gerekli proje adımlarını tasarlayıp, sonuca odaklı çözümler kurgular ve kurum yetkilileriyle birlikte uygulama ve takibini gerçekleştiririz.

Amacımız, kurumun ihtiyaçlarını, hassasiyetlerini ve kültürünü gözeterak çözümler geliştirmek ve kurum yetkililerinin hedeflerine kolaylıkla ve zamanında ulaşabilmelerine doğrudan katkıda bulunarak kurum ve çalışan **PERFORMANSINI MAKSİMİZE** etmektir.

Hizmetlerimizle ilgili veriler

4 kategoride eğitim veriyoruz

21 2022 senesinde 21 müşteriye hizmet verdik

10.000 den fazla kişiye eğitim verdik

17 farklı ülkede eğitim verdik

5 ABD menşeli firmanın temsilciliğini yapıyoruz.

11 farklı konuda DANIŞMANLIK hizmeti sunuyoruz.

Yaklaşımımız



BTO'nun yaklaşımının merkezinde araştırma ve söz konusu araştırmalara dayalı çözümler bulunmaktadır. Araştırma sonuçları temel alınarak tasarlanan eğitim içerikleri yurtdışında benzer konularda yayınları bulunan kurumların ve üniversitelerin yaklaşımlarıyla karşılaştırıldıktan sonra ilgili proje kurumun onayına sunulur ve gerekli düzeltmeler sonrası uygulama safhasına geçilir. Yapılan araştırmalar Türkiye'de ve yakın coğrafyasında; pazarlama, satış ve yönetim pozisyonunda çalışan yöneticilerin ve / veya müşteriye hizmeti veren yetkililerin görüşlerinden oluşmaktadır. Söz konusu araştırmalar davranış bilimleri kavramları baz alınarak gerçekleştirilmektedir. Araştırma sonuçları değerlendirildikten sonra pazaryerinin ihtiyaçlarıyla bezendikten sonra BTO'nun yetkin eğitmenleri tarafından aktarılmaktadır. Tüm içerikler özgündür ve bilimsel olarak kanıtlanmış kavramlara dayalıdır.

Kurumlara Yönelik Projelere Yaklaşımımız:



TEŞHİS

Saha çalışması,
Arama toplantısı



TASARIM

Vaka tasarımı,
Rol çalışması
senaryolarının
tasarımı



ÖN BİLGİ

Online ön
bilgilendirme,
Sınav



EĞİTİM

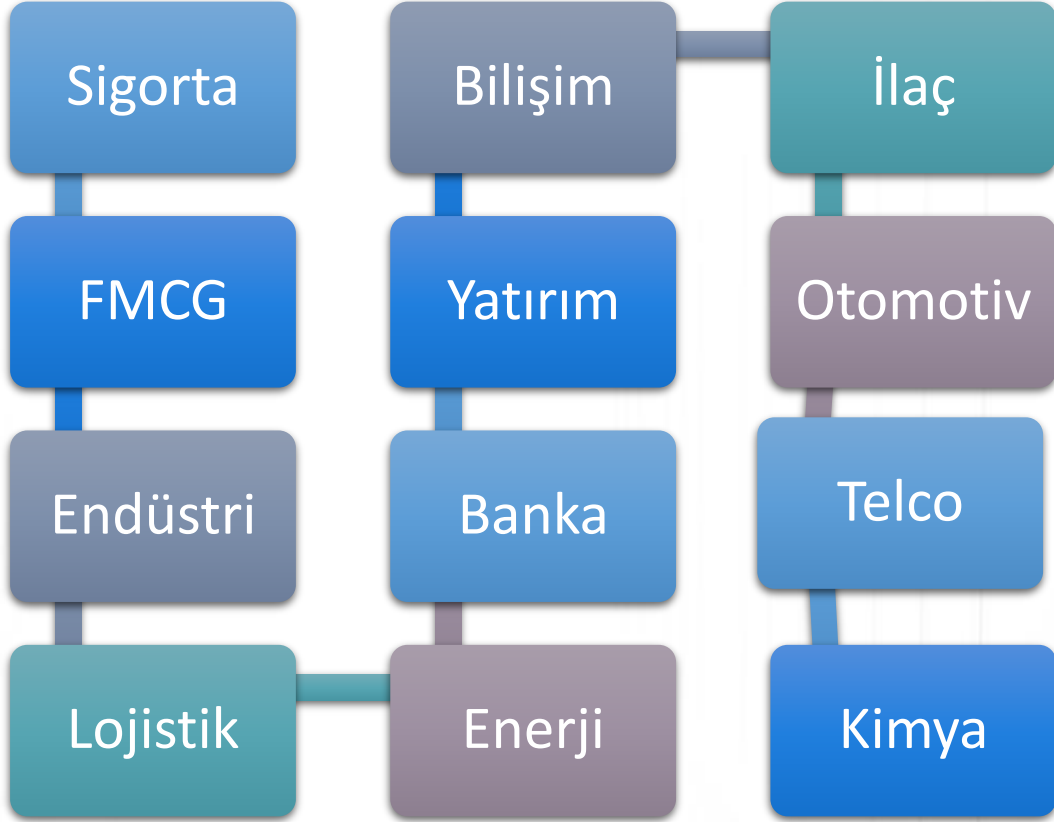
Alıştırmalar,
Yarışmalar,
Rol
çalışmaları,
Sorulara yanıt



PEKİŞTİRME

Online
pekiştirme,
videolar,
Bitirme Sınavı

Eğitim Verdiđimiz Sektörler



Farkımız Nedir?

Genel Kabul Görmüş Yaklaşımlar Her Zaman Doğru Olmayabilir!

Eğitimlerimize katılanlar, eğitimlerimizin kapsamının ve uygulamalarının kendi işleriyle doğrudan ilgili olduğunu ve onların beklentilerinin üstünde bir sonuç verdiğini bizlerle paylaşıyorlar. Buna yol açan neden, eğitim kurgusuna olan yaklaşımımız. Müşterilerimizin ve eğitime katılan yetkililerin ihtiyaçlarını anlamak için ön çalışma, modelleme ve tasarım için kurum yetkilileriyle birlikte çalışıyoruz. Çoğu zaman müşterilerimizin göremedikleri sorunları veya gelişmeleri öncesinde tespit ederek **proaktif önerilerde de bulunuyoruz**. Çözümlerimizin tamamında, genel kabul görmüş ancak ispatlanmamış yaklaşımlardan ziyade **insan davranışları üzerine yapılan araştırmaları kullanıyoruz**.

İktisatçıların, tüketici davranışı alanında araştırma yapanların ve sosyal psikologların; satış, pazarlama, müzakere ve yöneticilik alanlarında gerçekleştirdikleri müşteri davranışlarına odaklı araştırmalardan faydalanarak tasarlanan eğitimler sayesinde katılımcılar, eğitimlerin getirisine daha çok inanıyorlar ve denemek için gayret ediyorlar. Kısaca, 'bu böyle' yaklaşımı yerine 'karar verirken yapılanlar böyle' yaklaşımı çok daha iyi sonuç veriyor. BTO olarak bu inanışla eğitimlerimizi tasarlıyor ve aktarıyoruz.

Farkımız araştırmalara bağlı geliştirdiğimiz metodolojilerde...

Tasarım ekibimiz, yurtdışında katıldıkları konferanslar ve ortaklık kurduğumuz kurumların kaynakları yardımıyla, kurumunuzun ihtiyaçlarına en uygun çözümü kurgulayabilmekte ve yetişkinlerin beklentileriyle ilişkili eğitimlere dönüştürmektedirler. **BTO'da** görevli eğitmenler de tecrübeleri ve içeriklere olan inançları nedeniyle eğitimlerimizi katılımcıların keyif alacakları şekilde aktarmaktadırlar. Ayrıca eğitim öncesi ve sonrası gerçekleştirilen tespit ve ölçümlerle, öğretilen kavramların ne denli iyi öğrenildiği ve benimsendiği eğitim sonrası ilgili birimlerin yöneticileriyle paylaşılmaktadır.

BTO ile çalışmanız durumunda en başarılı sonuçları almanız için çaba sarf edecek tecrübeli bir ekip ihtiyaç tespitinden, eğitim sonrası ölçümlmeye kadar sizlerin yanında olacaktır.

İşbirliklerimiz

Yurtdışının Öncü Firmalarından Destek Alarak Eğitimlerimize Katılanlara Maksimum Başarıyı Vaat Ediyoruz.

Satış, pazarlama, müzakere ve yönetim teknikleri konusunda uzman kurumlara kurduğumuz işbirlikleri yardımıyla güncel metodolojilere ve farklı sektörlerin ihtiyaçlarına yönelik gelişim programlarına erişim sağlayabiliyoruz. Böylece, en etkili ve güncel yöntemleri, sonuçlara doğrudan katkıda bulunmak amacıyla kurum çalışanlarıyla ve kurum tepe yönetimleriyle paylaşıyoruz.



corpoatevisions.com

Satış ve pazarlama konusunda Amerika'daki Fortune 500 olarak bilinen firmaların %50'sine danışmanlık ve eğitim veren firma.



Marketplace-simulation.com

Bir çok şirketin ve üniversitenin kullandığı işletme, pazarlama ve strateji simülasyonlarının tasarımını ve uygulamalarını gerçekleştiren şirket.



logra.com

Eğitim tasarımı ve dağıtım konusunda Avrupa'nın önde gelen şirketi



aslantraining.com

Satışta MUHATABININ TARAFINA GEÇ (OCS) modelini geliştiren şirket.



Redbearnegotiation.com

Müzakere ve Satış alanlarında öncü ve GERGİNLİK modelinin sahibi olan ABD menşeli şirket.



Danışmanlık hizmetlerimiz

SATIŞ

Deal Coaching
(Pazarlık koçluğu)

Satış org.
Yapısı,
KPI'lar ve
prim sistemi

Rutlandırma
(Cost to
serve)

Kilit müşterilere
aktarılabilecek
mesajın kurgusu
ve sunumlar

PAZARLAMA

Fiyatlandırma
stratejileri

Konumlandırma
stratejisi

Marka
mesaj
kurgusu

Müşteri
Deneyim
Yolculuğu ve
Teşhir

YÖNETİM

Kurum
stratejisinin
kurgusu

Pazaryeri ve
Kanal tespiti
danışmanlığı

Eğitim
tasarımı

Eğitimlerimiz



SATIŞ VE MÜZAKERE

S.Ö.Z
Satış

Akılda Kal Ve
Sat

Birlikte
Kazan
Müzakere

Sözleşme
Yenileme Ve
Fiyat Artıőını
Aktarma

PAZARLAMA

Pazarlama
Prensipieri

Stratejik
Marka
Yönetimi

Strateji Odaklı
Pazarlama

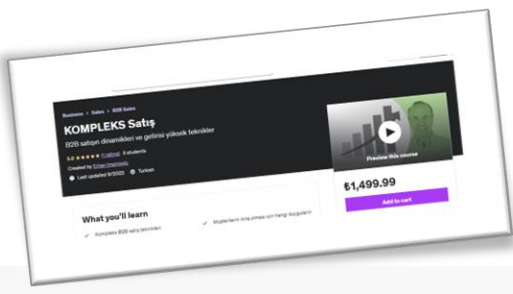
Müşteri
Deneyim
Yolculuğu

İŐ İDARESİ SİMÜLASYONLARI VE E-LEARNINGLER

«Bilgimus»
Türkçe
Simülasyon

Marketplace
Simülasyonu

Müzakere
Becerileri E-
Learning
Programı



Yeni Eğitimlerimiz

SATIŞ VE MÜZAKERE

BKM2
(Birlikte
Kazan
Müzakere 2)

Tedarikçilerle
Müzakere

Çevrimiçi
Ortamda Satış

AKS koçluk
programı

KURUM İÇİ

Uyuşmazlık
İdaresi

Yönetici
koçluğu

Udeemy.com'daki EĞİTİMLERİMİZ

İleri Satış
Müzakeresi
Eğitimi

Stratejik
Düşünme

Pazarlama

Müzakere
Becerileri

Değer Satışı

Kompleks
Satış

Değer Satışı

Danışmanlarımız



Erhan İmamoğlu, kurucu ve eğitim programlarının tasarımından, aktarımından ve danışmanlık hizmetlerinden sorumlu. 20 senelik danışman ve kıdemli eğitmen.



Mustafa Sütlaş, danışman ve müzakere eğitimleriyle simülasyonlardan sorumlu eğitmen.



Özge Kanat, danışman ve pazarlama eğitimlerinden sorumlu eğitmen.



Mete Erkal, danışman ve proje yönetimi eğitimlerinden sorumlu danışman, eğitmen.

İletişim

BTO

Eğitim Ve Danışmanlık Ltd. Şti.

Nispetiye Mah. Ahmet Adnan Saygun Cad.
Deniz Sitesi A Blok No: 26, Da: 4. Beşiktaş,
İstanbul, 34340

www.btoegitim.com

eimamoglu@btoegitim.com



<https://www.youtube.com/channel/UCTIQUS2VZA8BRPJQUIkhyGA>



[BTO TRAINING & CONSULTING: Company Page Admin | LinkedIn](#)



<https://www.udemy.com/course/pazarlama-prensipleri/>