



REKABET ORTAMINDA KOBİLERE YÖNELİK DIŞ TİCARET FIRSATLARI SEMİNERİ	
EĞİTİMCİ	İRFAN AYAN
TARİH	09 Şubat 2010 / Salı
SAAT	10: 00 - 17: 00
KONULAR	<ul style="list-style-type: none">* Uluslararası Ticaretin Tanıtımı* Uluslararası Satış Sözleşmeleri* Dış Ticarete Teslim şekilleri* Dış Ticarete Ödeme Şekilleri* Dış Ticarete Kullanılan Belgeler ve Alınması Gereken İzinler ve Sertifikalar* Dış Ticarete Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları* Kambiyo Mevzuatı Uygulamaları

ÇOCUKLARDA YARAMAZLIKLARI ANLAMA VE ÖNLEME YOLLARI 3 -6 YAŞ ÇOCUKLARININ GELİŞİM ÖZELLİKLERİ	
EĞİTİMCİ	Prof. Dr. RAMAZAN ARI / Ydr. Dr. NURCAN KOÇAK
TARİH	20 Şubat 2010 / Cumartesi
SAAT	10:00-17:00
KONULAR	<ul style="list-style-type: none">* Çocuk Yaramazlıkları nedenleri ve önleme yolları,* Çocuklar niçin yaramazlık yaparlar,* Ana babalar çocuk yaramazlıklarını nasıl değerlendirirler,* Çocuk yaramazlıkları nasıl önlenir, Çocuk yaramazlıklarını önlemede ana baba davranışları ne olmalıdır,* 3-6 yaş arası çocukların bedensel, sosyal duygusal-zihin ve dil -ahlak ve cinsel gelişimleri ile ilgili genel özellikleri,* 3-6 yaş arası çocuk davranışlarında hangilerini normal karşılamalıyız hangilerinde ise endişe duymalıyız.

NLP DESTEKLİ PROFESYONEL SATIŞ TEKNİKLERİ	
EĞİTİMCİ	AYŞE KARTAL
TARİH	27 Şubat 2010 / Cumartesi
SAAT	10:00 - 17:00
KONULAR	<ul style="list-style-type: none">* NLP Nedir? Ne Değildir?* Satış ile ilgili Beyindeki Haritalarınız Nedir?* Haritalarımızı Değiştirmek* Satış Kimyasını Oluşturmak* Satış Aşamaları ve Süreçler* Soru Sorma Sanatı* Satışta Müşteri İlişkileri İletişimi

MÜŞTERİ İLİŞKİLERİVE MÜŞTERİ SADAKATI	
EĞİTİMCİ	SERPİL KOCAMAN
TARİH	13 Mart 2010 / Cumartesi
SAAT	10:00 - 17:00
KONULAR	<ul style="list-style-type: none">* Müşteri kimdir?* Müşterinin önemi nedir?* Müşteri tipleri,* Müşteri ilişkileri nasıl olmalı?* Müşteri ilişkilerini geliştirme yolları nelerdir?* Müşteri sadakati nedir?* Müşteri sadakati türleri nelerdir?* Müşteri sadakati nasıl sağlanır?* Müşteri sadakatini artırma yöntemleri nelerdir?



2010 YILI 1. DÖNEM KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ

ETKİLİ İLETİŞİM ve İNSAN İLİŞKİLERİ	
EĞİTİMCİ	AYŞE KARTAL
TARİH	20 Mart 2010 / Cumartesi
SAAT	10:00 - 17:00
KONULAR	* Kaliteli Yaşam Yolculuğunda İletişimin Önemi * Hayatımızda İletişim Farkındalığı Yaratabilmek * İletişim Engellerimiz * İletişim Kanallarımız, İletişim Süreçleri * İletişimde Dinlemenin Önemi * Başarılı İletişimin Gerekleri * İletişimde Beden Dili Kullanımı

HAYATIN STRESİNİ RİTİM DUYGUSUYLA YÖNETEBİLME	
EĞİTİMCİ	PSK. SİNEM ÇELENK
TARİH	03 Nisan 2010 /Cumartesi
SAAT	10:00-17:00
KONULAR	* Stres Nedir? * Stresin kaynakları nelerdir? * Hayatın bize sunduğu stresler, * Stresin belirtileri ve yaşamımıza etkileri, * Ritim duygusu ve ritim duygusunu benimseme, * Hayatın ritmine uyum sağlayabilme, * Kişisel ritim duygusunu oluşturabilme, * Kişisel ritmimizi hayatımıza yansıtılabilmek, * Stresle başa çıkmada ritim duygusu

SATIŞ TEKNİKLERİ	
EĞİTİMCİ	AYŞE KARTAL
TARİH	10 Nisan 2010 / Cumartesi
SAAT	10:00-17:00
KONULAR	* Satışın Kimyası Nedir? * Satış ve Yaşam * Satışta Başarı Adımları * Satış Aşama ve Süreçleri * Satışta İmaj Oluşturan Temeller * Satışta Müşteri Beklentileri

MOBBİNG EĞİTİMİ	
EĞİTİMCİ	ÇAĞLAR ÇABUK
TARİH	24 Nisan 2010 / Cumartesi
SAAT	10:00-17:00
KONULAR	MOBBİNG, TANIMI, ANALİZİ : Mobbingin tanımı, Mobbingin nedenleri, Mobbing sürecinin gelişme evreleri, İşyerinde psikolojik tacizin nedenleri, Mobbing aktörleri: mağdur ve mobbingcinin örgütsel pozisyonları, Mobbingin doğurabileceği psikolojik tahribat, İşletme stratejisi olarak mobbing HUKUKSAL AÇIDAN MOBBİNG : İşyerinde psikolojik tacizin genel hukuksal analizi, İşyerinde psikolojik taciz ve işverenin gözetme borcu, İşyerinde psikolojik tacize karşı açılacak davalar, İşyerinde psikolojik taciz ve iş sözleşmesinin feshi, Başka ülkelerden bilgiler ve veriler MOBBİNGİN YAN ETKİLERİ : Çifte mobbing, Mobbingin mağdur, işletme ve toplum üzerindeki etkileri, Örnek olay ve analizleri ALINABİLECK ÖNLEMLER : Çalışanların bilinçlendirilmesi, Yöneticilerin bilinçlendirilmesi, Örgütsel ve bireysel mücadele

ALTSO Eğitim Şubesi Atatürk Cad. No: 19 (Altso Çarşısı) Alanya

Tel: 0 242 512 16 97 **Dahili:** 35

Faks: 0 242 513 69 07

egitim@altso.org.tr

- Eğitimler Atatürk Cad No: 19 Adresinde Bulunan Odamız Hizmet Binası Salonlarında Verilecektir.
- Program Sonunda Katılımcılara Katılım Belgesi Verilecektir
- **Programa Katılım Ücretsizdir.**
- Önceden Kayıt Yapılmasına Gerek Bulunmamaktadır