Influencing and Persuading Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Overview

Etkileme ve ikna becerileri, günümüz iş dünyasında sonuç elde etmenin en önemli unsurlarından biridir. Profesyonellerden yalnızca kendi sorumluluklarını yerine getirmeleri değil; projelere yön vermeleri, kararları şekillendirmeleri ve farklı paydaşların desteğini kazanmaları da beklenmektedir. Üstelik bunların çoğu zaman doğrudan bir yetkiye sahip olmadan yapılması gerekir.

Güçlü bir fikir tek başına her zaman yeterli değildir. Paydaşların öncelikleri doğru anlaşılmadığında, direnç dikkate alınmadığında veya mesaj uygun şekilde aktarılmadığında iyi fikirler dahi beklenen desteği göremeyebilir.

Bu **iki günlük uygulamalı eğitim**, katılımcılara gerçek iş ortamlarında kullanabilecekleri sistematik ve pratik bir etkileme yaklaşımı kazandırır. Davranışsal yaklaşımlar, tartışmalar, senaryolar ve uygulamalar aracılığıyla katılımcılar paydaşları analiz etmeyi, direnç kaynaklarını anlamayı, güven oluşturmayı ve duruma uygun etkileme yöntemlerini seçmeyi öğrenir.

Eğitim boyunca katılımcılar mesajlarını daha etkili biçimde yapılandırır, framing, tone ve storytelling tekniklerini kullanır ve alınan kararların gerçek aksiyonlara dönüşmesini destekleyecek takip yöntemleri geliştirir.

Programın sonunda her katılımcı, kendi iş ortamında karşılaştığı veya yaklaşan bir etkileme ihtiyacına yönelik kişisel bir **Influence Impact Plan** oluşturur.

Prerequisites

Bu eğitime katılmak için herhangi bir resmi ön koşul bulunmamaktadır.

Katılımcıların interaktif çalışmalara, grup tartışmalarına ve uygulamalı egzersizlere aktif şekilde katılmaya açık olmaları eğitimden elde edecekleri faydayı artıracaktır.

Who Should Attend

Bu eğitim özellikle:

- Farklı ekip ve departmanlarla birlikte çalışan profesyoneller,
- Resmi yetkisi olmadan başkalarını etkilemesi gereken çalışanlar,
- Proje ve girişimlere liderlik eden kişiler,
- Karar süreçlerinde destek ve mutabakat oluşturmak isteyen profesyoneller,
- Stakeholder management becerilerini geliştirmek isteyenler,
- İletişim, ikna ve etkileme konusunda kendine güvenini artırmak isteyen yöneticiler ve ekip üyeleri

için uygundur.

Influencing and Persuading Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

What You Will Learn

Eğitimin sonunda katılımcılar:

- Resmi yetki olmadan etkilemeyi belirleyen temel faktörleri açıklayabilecek,
- Paydaşların ihtiyaçlarını, baskılarını ve önceliklerini analiz edebilecek,
- Farklı stakeholder grupları için uygun etkileme yaklaşımı geliştirebilecek,
- Direnci ortaya çıkaran tetikleyicileri belirleyebilecek,
- Savunmacılığı ve direnci azaltmak için uygun iletişim tekniklerini kullanabilecek,
- Güven ve risk seviyesine göre doğru influence tactics'i seçebilecek,
- Framing, tone ve storytelling kullanarak daha etkili mesajlar hazırlayabilecek,
- Karar sonrasında harekete geçmeyi kolaylaştıracak follow-up yöntemleri tasarlayabilecek,
- Başarısız etkileme girişimlerini MOVE yaklaşımıyla değerlendirerek stratejisini yeniden düzenleyebilecek,
- Güncel veya yaklaşan bir iş senaryosu için kişisel etkileme planı oluşturabilecek.

Outline

Modül 1: Etkileme Gücünüzü Harekete Geçirin

Resmi yetkiye sahip olmadan başkalarını etkilemenin neden zor olabileceği incelenir.

- Influence ve persuasion kavramları
- Authority olmadan influence oluşturmak
- Bazı fikirlerin destek görürken bazılarının neden karşılık bulmadığını anlamak
- İş ortamında etkilemeyi güçlendiren ve zayıflatan faktörler
- Kişisel influence yaklaşımını değerlendirme
- Mevcut güçlü yönleri ve gelişim alanlarını belirleme

Modül 2: Paydaşların Dünyasını Anlayın

Etkili bir yaklaşım geliştirebilmek için paydaşların yalnızca pozisyonları değil, içinde bulundukları koşullar da değerlendirilir.

- Stakeholder Mapping
- Önemli paydaşları belirleme
- Paydaş ilişkilerini analiz etme
- İhtiyaç, beklenti ve öncelikleri anlama
- Paydaşların karşılaştığı baskıları değerlendirme
- Influence'ın en fazla gerekli olduğu noktaları belirleme
- Mesajı paydaş açısından anlamlı hâle getirme

Modül 3: Direnç Bariyerlerini Azaltın

Katılımcılar insanların fikir veya değişikliklere neden direnç gösterebildiğini inceler ve daha yapıcı diyalog oluşturma yöntemlerini uygular.

- Resistance kaynaklarını belirleme
- Direnci tetikleyen iletişim biçimleri
- Savunmacı tepkileri anlamak

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

- Reframing teknikleri
- Kullanılan dilin yeniden yapılandırılması
- Gerilimi azaltma
- Açık ve yapıcı görüşmeler oluşturma
- Gerçekçi senaryolar üzerinde uygulama

Modül 4: Doğru Etkileme Taktiğini Seçin

Her durumda aynı ikna yaklaşımının işe yaramayacağı düşüncesinden hareketle farklı influence tactics değerlendirilir.

- Influence tactics'e giriş
- Farklı etkileme yöntemlerinin güçlü yönleri
- Trust ve Risk dinamikleri
- Duruma göre uygun taktiği seçme
- Stakeholder özelliklerine göre yaklaşımı değiştirme
- Etik etkileme ve ikna
- Gerçek iş senaryolarında influence tactics uygulaması

Modül 5: Etkili Mesajlar Oluşturun

İyi bir fikrin anlaşılması ve hatırlanması için mesajın nasıl sunulduğu üzerinde çalışılır.

- Mesajı sadeleştirme
- Framing teknikleri
- Tone kullanımı
- Storytelling ile etki oluşturma
- Paydaşlara göre mesajı uyarlama
- Kısa ve akılda kalıcı mesajlar hazırlama
- Mesajların peer feedback ile test edilmesi ve geliştirilmesi

Modül 6: “Evet”ten Aksiyona Geçişi Kolaylaştırın

Bir kişinin fikre katılması, her zaman harekete geçeceği anlamına gelmez. Bu bölümde karar ile uygulama arasındaki engeller incelenir.

- Agreement ve Action arasındaki fark
- Follow-through'u engelleyen unsurlar
- Friction noktalarını belirleme
- İstenen aksiyonu kolaylaştırma
- Net next steps oluşturma
- Etkili follow-up tasarlama
- Momentum oluşturma ve sürdürme

Modül 7: “Hayır”ı Öğrenme Fırsatına Dönüştürün

Başarısız bir etkileme girişimi, yaklaşımı geliştirmek için değerli bilgiler sağlayabilir.

- Zorlu influence girişimlerini değerlendirme
- Neyin işe yaramadığını teşhis etme
- Stakeholder tepkilerini yeniden değerlendirme
- MOVE yaklaşımını kullanma
- Influence stratejisini revize etme

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

- Diyaloğu yeniden başlatma
- Olumsuz sonuçlardan öğrenme
- Etkileme sürecinde resilience geliştirme

Modül 8: Etki Yaratan Bir Influence Planı Oluşturun

Programın son bölümünde öğrenilen tüm teknikler gerçek bir iş senaryosu üzerinde bir araya getirilir.

- Gerçek workplace challenge üzerinde çalışma
- Stakeholder analizini uygulama
- Resistance noktalarını belirleme
- Uygun influence tactics'i seçme
- Etkili mesaj oluşturma
- Follow-up yaklaşımını planlama
- Final influence simulation
- Feedback alma ve yaklaşımı geliştirme
- Kişisel Influence Impact Plan oluşturma