Business Partnering Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Overview

Fonksiyonel bir rolden stratejik iş ortaklığı rolüne geçiş, yalnızca görev tanımının değişmesi anlamına gelmez. Bu geçiş; bakış açısında, iletişim biçiminde ve paydaşlarla çalışma yaklaşımında önemli bir dönüşüm gerektirir.

Business Partnering eğitimi, katılımcıların güçlü ve güvene dayalı ilişkiler kurmasını, farklı ekipler arasında iş birliğini geliştirmesini ve organizasyon genelinde sürdürülebilir değer yaratmasını destekleyen iki günlük yoğun bir programdır.

Eğitim; paydaş yönetimi, empati odaklı iletişim, etki yaratma, karar alma, değişim yönetimi ve uzun vadeli iş ortaklıklarının sürdürülebilirliği gibi temel konulara odaklanır. Katılımcılar, organizasyonel karmaşıklık içinde daha etkili hareket etmeyi, ekipler arası engelleri azaltmayı ve ortak hedeflere daha sistematik şekilde ilerlemeyi öğrenir.

İster yeni bir business partnering rolüne geçiyor olun ister mevcut yaklaşımınızı geliştirmek isteyin, bu program organizasyon içinde daha etkili iş birlikleri kurmak için gerekli güveni, araçları ve stratejik bakış açısını kazandırmayı amaçlar.

Prerequisites

Bu eğitim için resmi bir ön koşul bulunmamaktadır.

Bununla birlikte katılımcıların eğitimden daha fazla fayda sağlaması için önceden bir psikometrik değerlendirme tamamlamış olmaları veya kendi güçlü yönleri ile gelişim alanları hakkında iyi bir farkındalığa sahip olmaları önerilir.

Katılımcıların daha önce tamamladıkları kişilik, davranış veya güçlü yön değerlendirmelerini workshop sırasında yanlarında bulundurmaları, öğrenme deneyiminin daha kişiselleştirilmesine yardımcı olabilir.

Who Should Attend

Bu eğitim özellikle aşağıdaki profesyoneller için uygundur:

- İç veya dış paydaşlarla birlikte çalışarak organizasyonel hedeflerin gerçekleştirilmesine katkı sağlayan profesyoneller
- People Partner, HR Business Partner veya benzeri partnerlik rollerinde çalışanlar
- Fonksiyonlar arası ekipleri veya projeleri yöneten profesyoneller
- İş birliği, etkileme ve ilişki yönetimi becerilerini geliştirmek isteyen çalışanlar
- Resmi yetki kullanmadan farklı paydaşlar üzerinde etki yaratması gereken profesyoneller

Business Partnering Eğitimi

Süre: **2 Gün**

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

What You Will Learn

Eğitimin sonunda katılımcıların:

- Business partnering yaklaşımının temel prensiplerini ve organizasyonel iş birliğindeki rolünü açıklayabilmesi
- Kritik paydaşları belirleyerek güven ve katılım oluşturmaya yönelik stratejiler geliştirebilmesi
- Etkili ilişki yönetimi ve kişisel marka yaklaşımıyla güvenilirlik ve etki oluşturabilmesi
- Empati odaklı iletişim yöntemlerini paydaşların ihtiyaçlarına göre kullanabilmesi
- Problem çözme ve karar alma çerçevelerini gerçek iş durumlarına uygulayabilmesi
- Değişim süreçlerinde paydaşları hizalayabilmesi ve dirençle daha etkili başa çıkabilmesi
- Ortaklıkları hesap verebilirlik, dayanıklılık ve ortak kaynak kullanımı yoluyla sürdürebilmesi
- Başarı kriterlerini tanımlayabilmesi ve sonuçları veriye dayalı içgörülerle aktarabilmesi
- İş ortaklığının sona ermesi veya dönüşmesi durumunda sürdürülebilir bir geçiş planı oluşturabilmesi
- Öğrenilen dersleri ve oluşturulan değeri gelecekteki iş birliklerine aktarabilmesi

amaçlanmaktadır.

Outline

Modül 1 – 1. Gün

Business Partnering Yaklaşımını Keşfetmek

Bu bölümde katılımcılar, stratejik bir business partner'ın sahip olması gereken düşünce yapısını, rolünü ve sorumluluklarını ele alır.

Başlıca konular:

- Stratejik business partner yaklaşımı
- Fonksiyonel rolden stratejik ortaklığa geçiş
- Organizasyonel hedeflerle uyum sağlama
- Sonuç odaklı iş birliği geliştirme
- İş ortaklığı rolünde değer yaratma

Paydaş Yönetimi

Bu bölüm, doğru paydaşların belirlenmesi ve bu paydaşlarla etkili ilişkiler kurulmasına odaklanır.

Başlıca konular:

- Kritik paydaşların belirlenmesi
- Stakeholder mapping
- Paydaşların ihtiyaç ve beklentilerinin anlaşılması
- Paydaş katılımının geliştirilmesi
- Güvene dayalı ilişkiler oluşturma
- Farklı paydaş grupları için uygun etkileşim stratejileri geliştirme

İlişki ve Etki Oluşturma

Business Partnering Eğitimi

BİLGİNÇ
IT Academy
info@bilginc.com
bilginc.com

Süre: **2 Gün**

Katılımcılar, farklı ekipler ve paydaş grupları üzerinde güven ve etki yaratmak için kullanabilecekleri yaklaşımları inceler.

Başlıca konular:

- Güvenilirlik oluşturma
- Etkili ilişki yönetimi
- Empati geliştirme
- Kişisel marka ve profesyonel algı
- Resmi yetki olmadan etki yaratma
- Farklı ekipler ve kişiliklerle çalışma

Empati Odaklı İletişim

Bu bölümde iletişimin paydaş ihtiyaçlarına göre nasıl uyarlanabileceği ele alınır.

Başlıca konular:

- Paydaş perspektifini anlamak
- Aktif dinleme
- Empati kullanımı
- İletişim tarzını duruma göre uyarlama
- İş birliğini ve katılımı artıran iletişim
- Ortak anlayış ve destek oluşturma

Aksiyon Planlama ve Gün Sonu Değerlendirmesi

Katılımcılar gün boyunca öğrendikleri konuları değerlendirerek kendi iş ortamlarına nasıl uygulayabileceklerini planlar.

Bu bölümde:

- Önemli öğrenme noktaları gözden geçirilir
- Kişisel gelişim alanları belirlenir
- Gerçek iş ortamında uygulanabilecek ilk aksiyonlar oluşturulur

Modül 2 – 2. Gün

Tekrar ve Değerlendirme

İkinci gün, ilk gün öğrenilen temel noktaların gözden geçirilmesiyle başlar.

Amaç:

- Öğrenmede süreklilik sağlamak
- Temel kavramları pekiştirmek
- Katılımcılar arasında ortak anlayışı güçlendirmek

Çözüm Üretme: Karar Alma ve Değişim

Bu bölüm, karmaşık iş durumlarında daha etkili çözümler üretmeye odaklanır.

Başlıca konular:

- Problem çözme yaklaşımları
- Karar alma çerçeveleri
- Değişim yönetimi yöntemleri
- Paydaşların değişime hazırlanması
- Dirençle başa çıkma
- Farklı beklentileri ortak hedefler etrafında hizalama
- Uygulanabilir çözümler geliştirme

İş Ortaklıklarını Yönetmek ve Sürdürmek

Bu bölüm, kurulan ortaklıkların zaman içinde etkili biçimde devam ettirilmesine odaklanır.

Başlıca konular:

- Hesap verebilirlik oluşturma
- Ortak hedefleri canlı tutma
- Zorlukları erken fark etme
- İlişki içindeki sorunları ele alma
- Dayanıklılık geliştirme
- Kaynakları ve sorumlulukları paylaşma
- Uzun vadeli iş birliğini sürdürme

Başarıyı Ölçmek ve Paylaşmak

Katılımcılar, business partnering çalışmalarının yarattığı değerin nasıl ölçülebileceğini ve aktarılabileceğini öğrenir.

Başlıca konular:

- Başarı kriterlerinin tanımlanması
- İlerleme göstergelerinin belirlenmesi
- Sonuçların takip edilmesi
- Veriye dayalı içgörüler oluşturma
- Sonuçları paydaşlara etkili biçimde aktarma
- Veri ile hikâye anlatımı

İş Ortaklığı Döngüsünü Tamamlamak

Bu bölüm, bir iş ortaklığının sona ermesi veya farklı bir yapıya dönüşmesi durumunda ilişkinin nasıl profesyonel şekilde kapatılacağını ele alır.

Başlıca konular:

- Exit strategy oluşturma
- Legacy plan geliştirme
- Pozitif ilişkileri koruma
- Öğrenilen dersleri kayıt altına alma
- Bilgi ve deneyim aktarımı
- Gelecekteki iş birlikleri için temel oluşturma

Final Aksiyon Planlama ve Değerlendirme

Eğitimin sonunda katılımcılar kendi profesyonel ortamlarında uygulayabilecekleri kişisel bir business

BİLGİNÇ IT Academy

info@bilginc.com

bilginc.com

partnering planı oluşturur.

Bu plan kapsamında:

- Öncelikli hedefler belirlenir
- Gelişim alanları tanımlanır
- Sonraki adımlar netleştirilir
- İş ortaklığı yaklaşımının günlük çalışma ortamına nasıl aktarılacağı planlanır