

# AIM İLETİŞİM BİLGİLERİ

**Instagram:** aimdanismanlik

**Twitter:** aim\_danismanlik

**Facebook:**

[www.facebook.com/AimDanismanlik](http://www.facebook.com/AimDanismanlik)

**E-Posta:** [info@aimdanismanlik.com](mailto:info@aimdanismanlik.com)

**Web Sitesi:** [www.aimdanismanlik.com](http://www.aimdanismanlik.com)

**Linkedin:** AIM Eğitim Koçluk ve İK  
Danışmanlığı



# I'm Manager - Koçluk Bakış Açısı ile Yöneticilik

*Yönetim Danışmanı: ALİ COŞKUN*

# LİDERLİK / KOÇLUK / MENTORLUK / DANIŞMANLIK





# KOÇLUK

*“Kişilerin zaten sahip oldukları POTANSİYELİ ortaya çıkaran bir anahtardır.”*

***Whitmore***

# YÖNETİCİ NELER YAPAR

- Planlama
- Kontrol ve Takip etme
- Değerlerin Yayılımı
- Öncülük
- Eğitim verme
- Bütçe ve Maliyet Yönetimi
- Ekip oluşturma
- Sorun çözme
- Yaratıcılık
- Yenilikçilik
- Organize etme
- Hedef oluşturma
- Delegasyon
- Motivasyon
- Performans değerlendirme
- İletişim ve İlişki Yönetme
- Müzakere
- Arabuluculuk
- Strateji belirleme
- Ve daha bir sürü şey 😊...

# KOÇVARI YÖNETİCİLERİ BEKLEYEN

## -3- TEMEL TEHLİKE...

- ❑ Yöneticiler zamanla, bazı konulara niçin inandığını yada neden değer verdiğini unutmaya başlar.
- ❑ Yöneticiler, kendilerinin bilmediği şeylerin bilinmeye değer olmadığına inanmaya başlarlar
- ❑ Yöneticiler, kendi bildiklerin tek doğru olduğuna ve başka bilgiye gerek olmadığına inanmaya başlar

***\*\*\*Kuruma zarar verecek olan bazen doğru bildiğiniz yanlışlar çoğunlukla da bilmediklerinizdir***

# KOÇVARI YÖNETİCİ OLARAK AMACIMIZ

- ❑ Karşımızdakine olayın içinde olduğunu hissettirmek
- ❑ Birbirimizi en iyi şekilde anladığımız ortamı oluşturmaya özen göstermek
- ❑ Karşımızdakinin ortamı, bilgiyi ve öngörülen şartları sindirerek kabulü için zaman tanımak
- ❑ Karşımızdakinde **“kabul ettirdiğimiz”** değil **“kabul ettiği”** hissi oluşturmak

# **KOÇ OLARAK YAKLAŞIM!..**

***“ Bütün insanlara eşit muamele edersek,  
farklı boyutlarda tatmin oluştururuz.***

**Herkesin tek tek aradığı tatmini bulabilmesi  
için ne yapacağız?**

***Eşit ölçüde tatmin yaratmak için insanlara  
farklı yaklaşımlar göstermemiz gerekir.”***



# YÖNETİCİ KOÇ OLARAK BAKIŞ

Özüne  
yönlendiren

Çözüme  
odaklı

İnanarak  
iletişim  
kuran

Sezgisel  
dinleyici

# KOÇLUK YAPACAĞIMIZ KİŞİLERİ TANIYALIM...

X

1965  
1979

Y

1980  
1999

Z

2000  
...

C

GENERATION

creation  
curation  
connection  
community

# KOÇLUK!



Niyet

**DEĞİL**

Hedef



Neden

**DEĞİL**

Nasıl



Problem

**DEĞİL**

Çözüm



Olumsuz

**DEĞİL**

Olumlu



Geçmiş

**DEĞİL**

Gelecek



Cevap

**DEĞİL**

Sorular

**EYLEM**

**EYLEM**

**EYLEM**

# YÖNETİCİ KOÇLAR

- Hedefe bağlılık konusunda sorumluluk yaratır.
- Öz yönetim sağlar.
- Etkin dinler.
- Geri bildirim verir.
- Sınırları zorlar, güçlü sorular sorar
- Cesaretlendirir.

# KOÇVARI YÖNETİCİLER İÇİN ÜÇ KİLİT ALAN!



# Koçluk İçin Temel Beceriler



Dinlemek  
Soru Sormak  
**Netleştirmek**  
İzin almak  
Geri Bildirim  
Gözlem  
Sezgi

# «3» TÜR İNSAN VARDIR;

- ❑ Olayları gerçekleştirenler!
- ❑ Olanı biteni seyredenler!
- ❑ Her şeye hayret edenler!

**G. Bernard Shaw**



# Koçluk'ta Geribildirim Süreklidir



Amacımız  
insanları  
geliştirerek  
sürekli fark  
yaratmaktır!



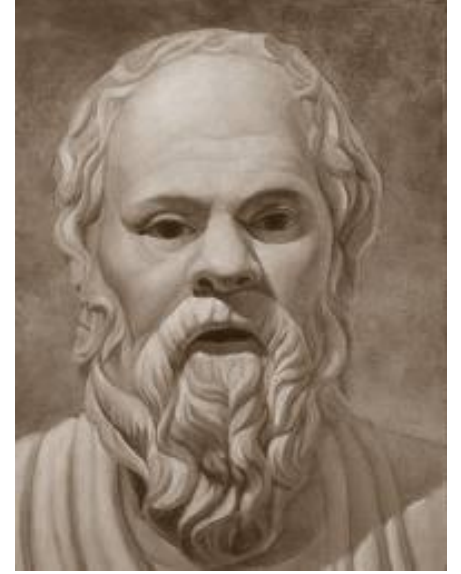
# Güçlü Sorular

- ❑ Çözüm odaklı
- ❑ Yargılamayan
- ❑ İleri götüren

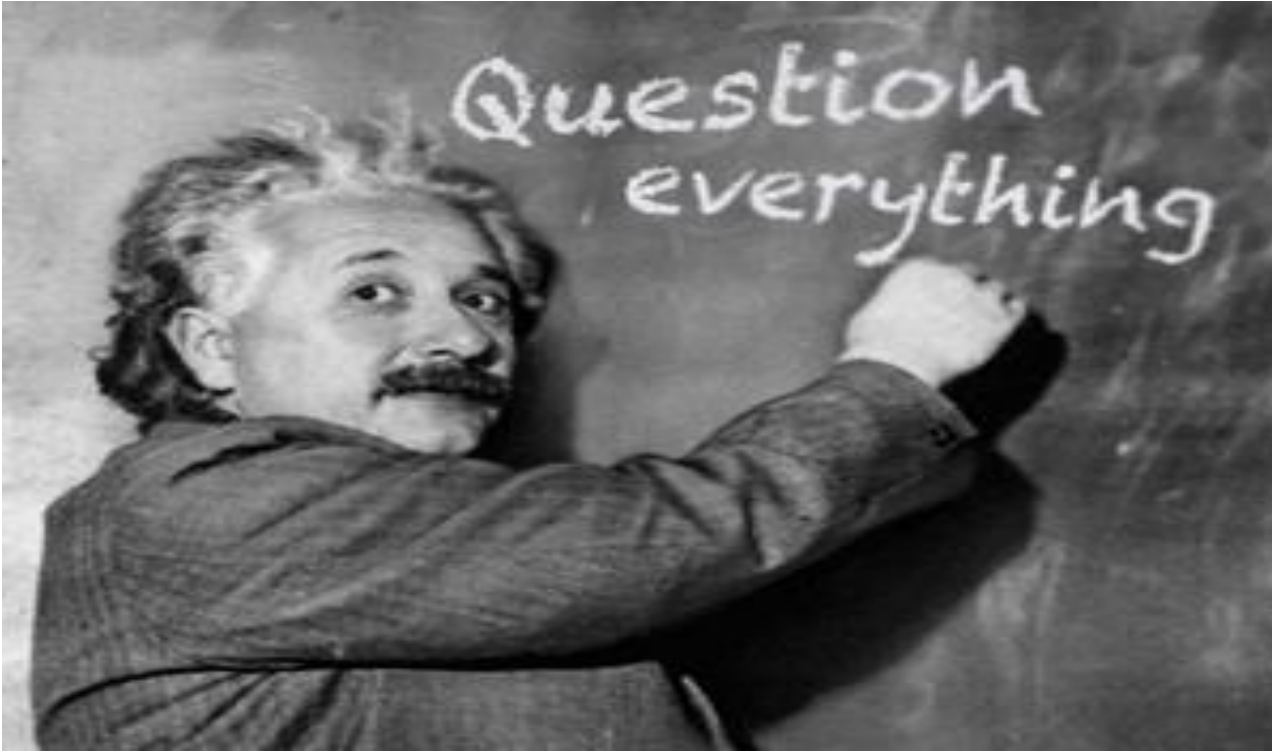


# SORULAR SORULAR..

- Bakış açısını değiştiren
- Netlik kazandıran
- Harekete davet eden
- Sorumluluk yükleyen



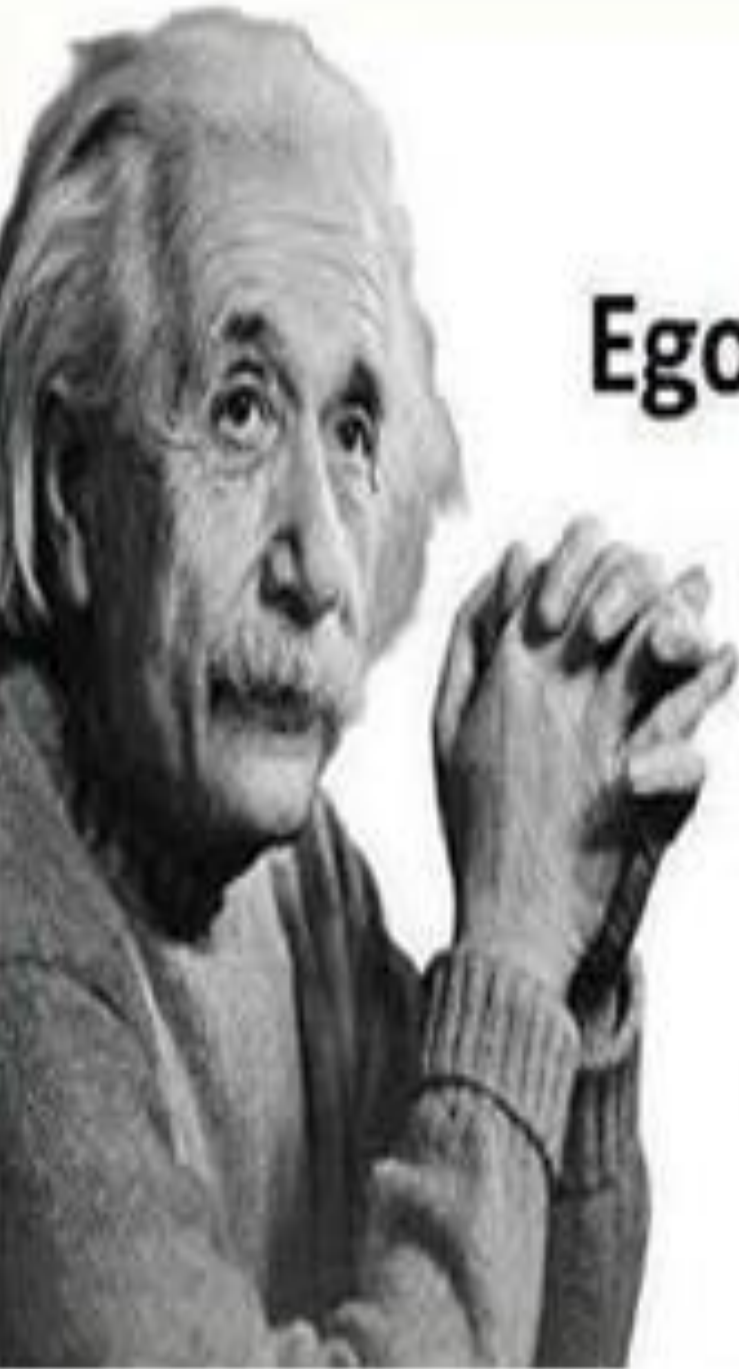
# *BASİT SORULAR EN GÜÇLÜ SORULARDIR*



# KOÇLUK BECERİLERİNE HAZIRLIK



- Çalışan ile bağ kurmak
- Beden dili
- Dinleme
- Soru sorma



$$\text{Ego} = \frac{1}{\text{Bilgi}}$$

" Ne kadar çok bilgi  
o kadar düşük ego,

Ne kadar az bilgi  
o kadar yüksek ego..."

Albert Einstein

**Koçlukta  
uyumu  
yakalama  
yolunda  
egonuzun  
sizi ne  
derece  
etkilediğine  
emin  
olmalısınız.**

**TAI**

**dk**  
DANIEL KLEIN®

**SOLGAR®**  
Since 1947

**matlı**

**ETF**  
European Tshirt Factory

**ALARKO**  
Carrier

**TEPE**  
İNŞAAT

**Fibabanka**

**MAPA®**  
CLUTCH

**RENAULT**

**HiPP**

**MAGRABI**  
OPTICAL

**YAZAKI**

**ALARKO**

**Tükek Holding**

**nokian**  
**TYRES**

**DOĞAN SİGORTA**  
ve REASÜRANS BROKERLİĞİ A.Ş.

**UGUR**

**IRM**  
DİJİTAL & MATBAA

**TSPB** | TÜRKİYE SERMAYE  
PİYASALARI BİRLİĞİ

**OYAK**  
**OYKA** KAGIT  
AMBALAJ

**ALARKO**  
TAAHHÜT GRUBU

**ALARKO**  
**LEROY**

**Ford**  
FORD OTOSAN



**Rexroth**  
Bosch Group

**WATERNET**

**ETCOMA**

**COŞKUNÖZ HOLDİNG**  
“SARAYLI SEBİLİNDİRME”

**ÜLKER**

**DİMES**

**WTS**  
WESTFORD TRADE SERVICES

**Türkiye Finans**

**ÇE-TUR**

**brose**  
Technik für Automobile

**ASTAS HOLDING**

**YILDIZ HOLDING**

**LCL GROUP**

**CATONI**  
MARTINI, HONDA, BENTON & BOWLES

**experteam consulting**

**FLOKSER GROUP**

**DİREN HOLDİNG**

**Regnum**

**CAS**

**CIHAN KÖZİSTİK**

**dünyagöz**

**FOKUS**  
MULTIMEDIA

**intermail**

**intertema**





B/S/H/



FIRAT



MAXXROYAL



# AIM İLETİŞİM BİLGİLERİ

**Instagram:** aimdanismanlik

**Twitter:** aim\_danismanlik

**Facebook:**

[www.facebook.com/AimDanismanlik](http://www.facebook.com/AimDanismanlik)

**E-Posta:** [info@aimdanismanlik.com](mailto:info@aimdanismanlik.com)

**Web Sitesi:** [www.aimdanismanlik.com](http://www.aimdanismanlik.com)

**Linkedin:** AIM Eğitim Koçluk ve İK  
Danışmanlığı

