

iletişim kazandırır  
sessizlik kaybettirir

Sezin MUTAF

# Biz kimiz

Sanatsal altyapı ile, iletişim, diksiyon ve drama dersleri veren bir eğitim kurumuyuz.

Çağımızda kurumların sahne olduğunu ve bu sahnenin içerisindeki iletişimin, maliyet olarak işletmelere yarar ya da zarar sağladığını biliyoruz.

Bu zararları maksimum düzeyde iyileştiren yöntemlerimizle hem problemi saptıyoruz hem de doğru reçeteyi belirleyip, sunuyoruz.





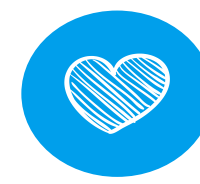
# Doğru İletişim

Masraf değil, kazançtır

ya sence ?



# Ne yapıyoruz ?



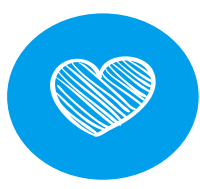
Her kurumun kendine has bir kültürü vardır. Bu kültür kendine has sorunlar barındırır. Kurumun yapısına uygun iletişim analizi yapıyoruz. Kültür yönetici/lerin davranışlarıdır. Hız, zeka, çalışkanlık, tembellik, kalite, detaycılık, çözüm, cesaret, garanti vb...

Yanlış sorunlara, doğru **sorular** sorarak yaptığımız analizler sayesinde, iletişim sürecini sonuca ulaştırıyoruz. Bazen gördüğümüz sorunlar gözümüzde büyür eğer onlara doğru soruları yöneltirsek, çözüm yolları açılır.

***İşletmenizin kültürü nedir?***

---

***Size göre işletmenizin en büyük 3 sorunu nedir?***



# Ne yapıyoruz ?

***Sizce zamanınızı nerede kaybediyorsunuz ?***

***Sizce işletmeniz hangi iletişim dillerinde zayıf hangisinde güçlü?***

***3R modelimizi merak ediyor musunuz?***

Panik yapmadan, kaybolan zamanı kazanca çeviriyor maliyet kaybını önlüyoruz.

Konuşma dili, beden dili ve yazı dili becerilerini geliştirerek daha etkin işleyiş geliştiriyoruz.

Özel 3R modelimiz ile mevcut sisteminizi, ve ekibinizi etkilemeden dönüştürüyoruz çözüm aşamasını başlatıyoruz.

# Yanlış Sorunlar Doğru Sorular

Kaybettirir **%35** Kazandırır



**İma kültürü;** işletmenizi içerden tüketir. İma var mı?

.....

**Geri bildirim yok;** süreçleri uzatır, aksiyonları yavaşlatır. Geri bildirim var mı?

.....

**Belirsiz sınırlar;** yetkili yetkisizlik, yetkisiz yetki üretir. Sınırlar aşıyor mu?

.....

# Hadi Hesap Yapalım



İşletmenizin saatlik maliyeti nedir biliyor musunuz?

3-5 kişilik bir işletme ortalamasında saatte 2500TL, Günlük 22.500 TL, Aylık 400.000 TL ve Yıllık 5.400.000 TL

Çok üzücü bir hesapla birazdan yüzleşeceğiz. **Ve bu tabloyu değiştirmek için tek soru var İLETİŞEBİLİYOR MUYUZ?**

**Bizim araştırmamıza göre;** 1 Kişi günlük çalışma performansının ortalama 3 saatini aynı işi 2-3 kez yapmak, duygusal gerilim, tepkimeler ile kaybetmektedir. Peki buna sebebiyet veren konu ne olabilir? İletişim tabii ki! Yanlış anlatım, ifade, yanlış anlama, dinlememe en temel durum.

**Örnek;** diyelim ki aylık işletmenin kazanması gereken rakam 400.000 TL ? Ve 4personeliniz var.

$400.000 / 20\text{gün} / 8\text{saat} / 4\text{pers.} = \mathbf{625\text{TL}} \text{ personel saati}$

Şimdi analizi yapalım: her gün 1 personel 3saat kaybediyor, 4 personel günde 12saat kaybeder. Saatlik ücretimiz neydi 625TL değil mi?  $12\text{saat} \times 625\text{TL} = 7.500\text{TL}$  günlük zararımız var.  $7500\text{TL}$  günlük zarar  $\times 20$ iş günü = 150.000 TL aylık kayıp ve Yıllık  $150.000 \times 12\text{ay} = 1.8\text{Milyon TL}$ .

**Hadi Şimdi Sıra Sendeymiş,**

A) Aylık İsteddiğiniz Rakam : .....

B) Kaç Kişi var : .....

$A..... / 20\text{gün} / 8\text{saat} / B..... = (C).....$

***günlük zarar maliyeti***

$(C)..... \times 3\text{saat} \times \text{pers.sayı} = .....$

Günlük zarar  $\times 20$ iş günü = ..... Aylık zarar

Aylık zarar  $\times 12$  ay = ..... Yıllık Zarar

# Kazanalım Hadi

# 45%



Siz hiç fırsat maliyetini duydunuz mu? Oysa işletmeler hep fırsatların peşinde koşar. Fırsatları yakalamanın tek püf noktası ZAMAN'dır. Zamanında fırsatı görebilmek için buna sahip olmanız gerekiyor değil mi? Bir önceki sayfada tüm ekibiniz bu zamanı yeterince kayıpla %35 ile kapattığını gördünüz. Ya fırsat oradan uçup gittiye ya da doğru değerlendirilmediyse... Satarken mi? Satın alırken mi? Muhasebeleştirirken mi yoksa üretirken mi? kaybettik?

**Doğru İletişim size masraf değil kazanç sağlar**

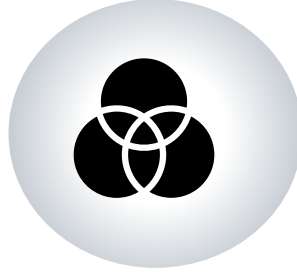
%35 kaybı geri almak ve üstüne %45 kazanmak ister misin?  
Abartı geliyor değil mi? İnanmıyorsan mini testler ile deneyimle hem de **SIFIR** vakit kaybı ile.



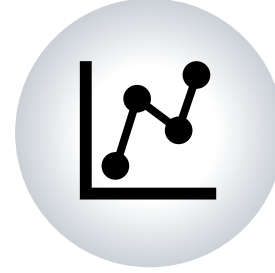
# Çözümeye Başlayalım



Aynı Kurum,  
aynı ekip ve  
değişen iletişimin  
yönetilme biçimi



Yanlış  
sorunları, doğru  
sorularla  
yönetmek



Şirket kültür  
mozağının  
zenginliğinden  
istifade etmek



Ölçümlenebilir,  
yönetilebilir, ve  
sürdürülebilir  
mutlu işletme

**Unutmayın iddia ispat ister. Eğitim, işe yarar sağlaması için alınır.**

## AKADEMİSER

Dişlerinize buraya getirdiğiniz işletmenizi, dişinizi sıkarak yürütmenizi istemiyor  
ve bir fırsat sunuyor. **Peki siz bu fırsatı istiyor musunuz?**

# HADİ TEST EDELİM

Günlük iş akışında en çok zorlayan konu nedir?

- Yanlış anlaşılmalarda
- Zaman kaybı
- Motivasyon düşüklüğü
- Toplantı verimsizliği
- Yazılı iletişim sorunları

Bu analizden beklentiniz nedir?

- Zaman kazanmak
- Verimliliği artırmak
- Ekip içi uyumu güçlendirmek
- Yönetici–ekip iletişimini netleştirmek

Bir sorun yaşandığında ekip daha çok ne yapar?

- Çözüm üretir
- Suçlu arar
- Bekler
- Görmezden gelir

Sizce kurumunuzda iletişim geliştirilirse en büyük kazanç nerede olur?

- Zaman
- Karlılık
- Ekip uyumu
- Müşteri memnuniyeti

# Anket

www.akademiser.com

İşletmenizi  
değerlendirmek için  
ücretsiz anketimiz  
sizi bekliyor.



Linke tıklayarak, ekranda size yöneltilen soruları cevaplayın ve ücretsiz analizinizi size gönderelim. [www.akademiser.com](http://www.akademiser.com) Ayrıntılı bilgi için bizimle irtibata geçebilirsiniz.

# Referanslarımız



akademiser

İletişim sanattır.

Emek Mahallesi Arzu Sokak. No:46 K:3 Sancaktepe İstanbul

+90 216 572 6860 - +90 531 303 1476

[bilgi@akademiser.com](mailto:bilgi@akademiser.com) & [www.akademiser.com](http://www.akademiser.com) Instagram : @akademi.ser