

Kolektivist; Strateji, Sürdürülebilirlik, Müşteri ve Dönüşüm Uzmanı

# DR.HAKAN TETİK



## WORKSHOP



Kurumların İhtiyaçlarına Yönelik Özel Tasarım, Çıktı Üreten Workshop & Arama Toplantıları & Moderatörlük

## EĞİTİMLER



Akademik & Pratik Yöntemlerle Katılımcıların Farkındalıklarını Birey, Takım Kurum Olarak Arttıran Etkin Eğitimler

## KEYNOTE



Amaca Hizmet Eden Özel Tasarım İş Hayatına Dair Kısa Öz ve İnteraktif Konuşmalar

## DANIŞMANLIK



*Strateji, Müşteri Deneyimi, CRM Sürdürülebilirlik, Stratejik Pazarlama, Ürün Yönetimi, Üst Düzey Mentorluk*



*4x4 Eğitimci, Danışman ve Konuşmacıyım*

*4 dilde hizmet veriyorum  
4 konuda farklıyım,  
4 ana fonksiyonda uzmanlaştım,  
4 temel yetkinliği kritik buluyorum*

*Yurt dışı %20+  
Koç Üniversitesi 10+ Yıl  
Turquality & eTurquality  
AB  
İlk 500 Şirketin %70+*

*Sevdiklerim; ilham olmak, Yapay Zeka, İş modelleri, İnovasyon, Dijitalleşme, Stoacılık, Seyahat, Gastronomi, Yelken & Deniz*

*Sevmediklerim; Televizyon, Gizli ajandalar, Bahane cümleleri, Zaman tuzakları, Strateji yoksunluğu, Olmaz diyenler*



# Workshop



- 1.Stratejik Yol Haritasının Ortak Akıl ile Çıkartılması
- 2.Stratejik Pazarlama & Konumlanma Yol Haritası
- 3.Arama Konferansı & Moderasyon
- 4.Sürdürülebilirlik Yol Haritasının Global Kriterlere Uygun Ölçümlenerek Yapılması
- 5.Ürün Yönetimi Kültürünün Yayılımı
- 6.Müşteri Deneyimi Tasarımı & Yönetimi
- 7.Çalışan Deneyimi Tasarımı & IK Eğitimi
- 8.Kültürel Dönüşümün Yayılım Planı
- 9.Verit Anlamlandırma & Veri Seti Tasarımı
- 10.Yapay Zeka ve Önceliklendirme ile Gelecek Tasarımı
- 11.Gizli Şampiyon Olma Yol Haritası
- 12.Hizmet Pazarlamasında Farklılaşma Yol Haritası
- 13.Hiper Büyüme Stratejisinin Geliştirilmesi
- 14.OKR ile Stratejinin Çevik olarak Hayata Geçirilmesi
- 15.Yönetim Kurulu & C-Level Uyum Çalışması
- 16.Marka Konumlandırma Çalışması
- 17.Fiyatlandırma ile Büyüme Tasarımı

- ◆ *10-30 Kişi, 3 veya 4 Takım halinde Takım Çalışmaları*
- ◆ *İnteraktif, Soru / Cevap, Tartışmalar, Kitap ödülleri*
- ◆ *Süre: 09.00-17.00; bazen uzun gün*
- ◆ *Projeksiyon, Flipchart, U Düzeni, Yuvarlak masa*
- ◆ *Workshop çıktıları ve Rapor*
- ◆ *'Brief' sonrası ihtiyaca özel içerik, somut çıktılar*
- ◆ *Yaşanmış örnekler, az slayt çok uygulama*
- ◆ *Birey → Takım → Kurum Bütünlüğü*
- ◆ *Akademik olarak sağlam uygulamada güçlü*
- ◆ *Kültürel faktörlere uygun*
- ◆ *Yaşanmış Vakalar (Apple, Tesla vb. değil 😊)*



# Yüz Yüze & Online Eğitimler



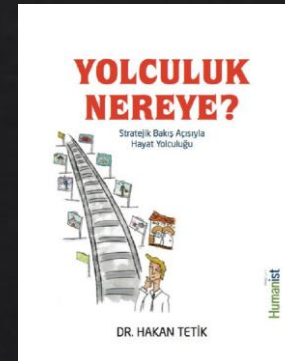
- 1.Stratejik Düşünme
- 2.Stratejik Planlama
- 3.Stratejik Pazarlama
- 4.Tasarım Odaklı Ürün Yönetimi
- 5.Müşteri Merkezlilik
- 6.Müşteri Deneyimi
- 7.Çalışan Deneyimi
- 8.Veri Anlamlandırma
- 9.'Unlearn' Etmek
- 10.Yenilikçilik & İnovasyon
- 11.Kolektif Bilinç
- 12.CRM & CEM
- 13.Uygulamalı 'Agile Business Case'
- 14.Stratejik Proje Yönetimi
- 15.Değişim & Dönüşüm Yönetimi
- 16.Pazarlama Araştırması
- 17.Pazar Odaklı Segmentasyon
- 18.Bireysel Vizyon Oluşturma
- 19.VUCA & BANI Dünyasında Strateji
- 20.Önceliklendirme Yönetimi
- 21.Çevik Liderlik
- 22.Veriye Dayalı Yönetim
23. OKR ile Strateji Yönetimi
- 24.Omnikanal Pazarlama
- 25.Stratejiden Sürdürülebilirliğe Geçiş

## Ortak Özellikler;

- ◆ 12-24 Kişi, 3 veya 4 Takım halinde Takım Çalışmaları
- ◆ İnteraktif, Soru / Cevap, Tartışmalar, Kitap ödülleri
- ◆ Süre: 09.30-16.30; 4 modül olarak
- ◆ Projeksiyon, Flipchart, U Düzeni, Yuvarlak masa
- ◆ Sunum PDF verilir, Toolkit için link verilir

## Online Özel;

- ◆ Zoom, Teams, Webex, Google Meet
- ◆ İnteraktif Whiteboard, Breakout Rooms ile Takım Çalışmaları
- ◆ [www.urunyoneticisi.com](http://www.urunyoneticisi.com)
- ◆ [www.stratejikdusunme.com](http://www.stratejikdusunme.com)
- ◆ [www.musterideneyimi.com.tr](http://www.musterideneyimi.com.tr)
- ◆ [www.nps.com.tr](http://www.nps.com.tr)

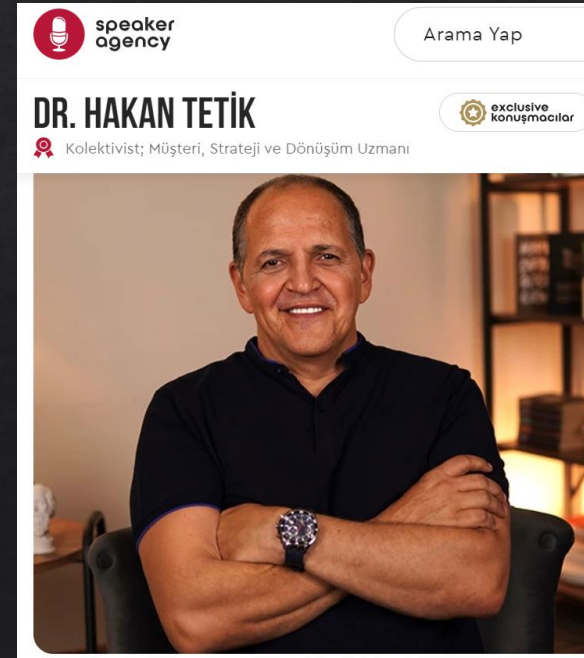


# Keynote



1. 'Unlearn' Etmek ve Bildiklerimizi Bırakmak
2. Değişim ve Dönüşümün Dinamiklerini Yönetmek
3. Krizlerde Strateji ile Büyümek
4. İyi'den Mükemmel Şirkete Dönüşmek
5. Yapay Zeka'dan Korunmak ya da Barışmak
6. Müşteriyi Merkeze Koyarak İş Yapmak
7. Monetization – Paranın İzini Bulmak
8. Çevik Takımlarla Kolektif İş Yapmak
9. TR 2030 için Bugünden Hazır Olmak
10. 2030 Megatrendler ve TR açısından Etkileri
11. Sağ Beyinli (CEM) & Sol Beyinli (CRM) Şirket Olmak
12. Yeni Dönemde Performansa Dayalı Liderlik Etmek
13. Z Kuşağı Ekonomisinde İş Yönetimi
14. Gizli Şampiyon Nasıl Olunur
15. Müşteri Deneyimi ile Fark yaratmak
16. İkinci Şansını Bekleme onu Yarat!
17. Enflasyonist Ortamda Etkin Fiyatlama
18. Hiper Büyüme Nasıl Yapılır
19. İç ve Dış Müşteriyi Aynı Anda Mutlu Etmek

- ◇ *Keynote Speaker Agency 'Exclusive'*
- ◇ *45 dk – 60 dk.*
- ◇ *Keynote öncesi 'Brief'*
- ◇ *Şehir dışında yol ve konaklama bedeli ayrıca fatura ediliyor*



# Danışmanlık



## Programlar

- 1.Strateji Yol Haritası
- 2.Sürdürülebilirlik Yol Haritası
- 3.B2B ve B2C Fiyatlandırma Yol Haritası
- 4.Stratejik Pazarlama Yol Haritası
- 5.Ürün Yönetimi Yol Haritası
- 6.Müşteri Deneyimi Yol Haritası
- 7.Çalışan Deneyimi Yol Haritası
- 8.Hiper Büyüme Stratejisi Yol Haritası
- 9.Go-To-Market Yol Haritası
- 10.Müşteride Büyüme Modeli Yol Haritası
- 11.Yeni Nesil İş Modeli Yol Haritası
- 12.Marka & Konumlanma Yol Haritası

## Birebir Danışmanlık

- 1.CxO & Üst Düzey Yönetici Mentorluğu
- 2.Yönetim Kurulu Üyeliği
- 3.Birleşme & Satın Alma (M&A)
- 4.Halef/Selef Uyumu

- ◇ Yol haritası programlarla yapılıyor; birebir görüşmeler, saha çalışmaları, ara raporlar, eğitimler ve workshop'lar ile yapılıyor.
- ◇ Yol Haritalarında 4Biz –“Ideas for Business” olarak yetkin & tecrübeli danışmanlarla hizmet veriliyor.
- ◇ Yol Haritaları 2-3 Ay süren detaylı çalışmalarla elde ediliyor ve opsiyonel olarak sonrasında izlenebiliyor.

