



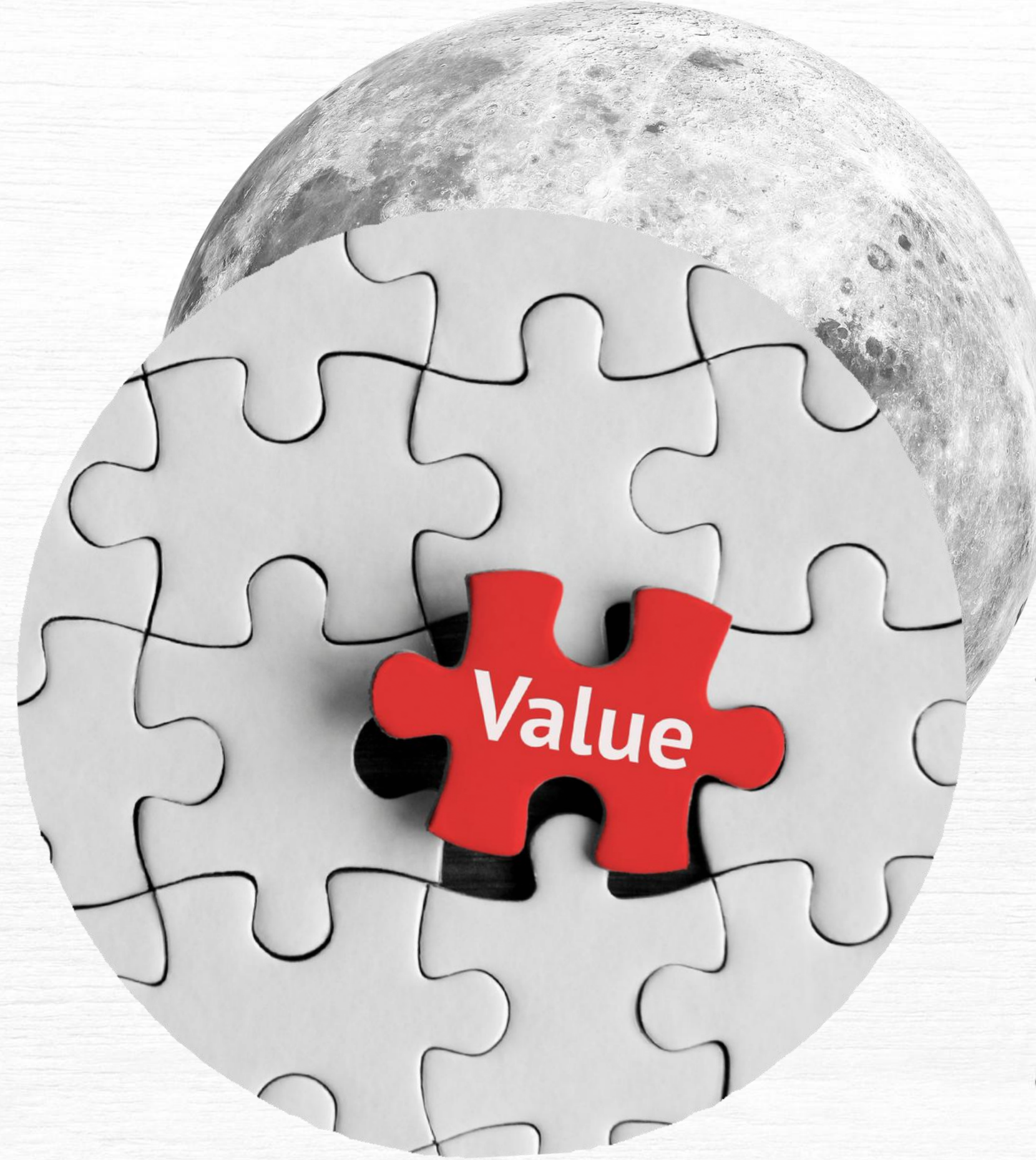
SATIŞ VE MÜŞTERİ YÖNETİMİ EĞİTİM PROGRAMLARI

— 2026

BİREYE DEĞER KATIYORUZ

110 yılı aşkın tarihi ve **müşteri deneyimi** ile **Tack TMI**, alanında uzman **global eğitim ve gelişim uzmanları** ile çalışıyoruz.

Dünyada 30'un üzerinde ofis ile 57 ülkede ve 37 dilde bireylerin ve organizasyonların gelişimi için **uluslararası sertifikalı programlar** sunuyoruz.



TACK✓

Avrupa'da "satış eğitimi" kavramı ilk kez Tack Kardeşler tarafından (George ve Alfred Tack) 1940'larda yayıldı. Bugün Türkiye'de ve tüm dünyada **57 ülkede** Gi Group çatısı altındadır.

SATIŞ SORUNLARINIZI VE İŞ PERFORMANSINIZI ARTIRMAK İÇİN YARDIMCI OLUYORUZ.

Dünyanın ISO 9001'e sahip ilk Ticari Kuruluşu Satış Eğitimleri" alanında İngiliz Mükemmeliyetçilik Ödülleri sahibi Dünya'nın ilk Satış Eğitim Şirketi.

TMI

TMI (Time Manager International) 1970'lerde Claus Moller ve Chris Lane tarafından kuruldu. TMI, Dünya eğitim literatürüne "Önce insan, her şikayet bir armağandır, takımdaşlık ve kurumdaşlık" jargonlarını getirmiştir. Bugün Türkiye'de ve tüm dünyada **57 ülkede** Gi Group çatısı altındadır.

EŞSİZ ÖĞRENME YOLCULUKLARI

SAS: "Gerçeğin Anları" ilkesi ile TMI, Amerikan Yönetim Derneği tarafından halen "En büyük yönetim gelişmelerinden biri" olarak adlandırılmaktadır.

BA: TMI 36.400 British Airways çalışanının tümüne Önce İnsan'ı geliştirdi. Üç yıl sonra BA dünyanın en sevilen havayolu şirketi seçildi.



Leadership Factory, TACK TMI'nın liderlik tasarımı uzman koludur ve 57 ülkedeki müşterilerimize özelleştirilmiş liderlik çözümleri sunar. Leadership Factory, yöneticilerinize gelişmeleri için ilham veren, değişime olumlu şekilde ayak uydurmalarını ve kuruluş genelinde performansı artırmalarını sağlayan gelişim programları ve deneyimleri tasarlar.

DEĞİŞİM: Organizasyonun tüm seviyelerinde değişime öncülük etme ve yönlendirmek için yetenekleri teşvik ediyoruz.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK: Kuruluşların yüksek düzeyde katılımı ile olumlu, sürdürülebilir kültürler yaratmalarını sağlıyoruz.

BÜYÜME: Gelişimin performans üzerindeki tüm etkilerini sağlayarak şirketlerdeki büyümeyi destekliyoruz.



THE PARTNER FOR
MEANINGFUL
LEARNING EXPERIENCES

Tack TMI, en iyi ve en yenilikçi eğitim hizmetleri ve teknoloji sağlayıcıları hakkında bilgiler veren Dünya'nın önde gelen kuruluşlarından Training Industry'e göre **'2025'te izlenmesi ve dikkat edilmesi gereken eğitim şirketleri arasında yer almaktadır.'**

Tack TMI, **160 ülkede, 200 sektörde, 90.000'den fazla şirket içerisinde %5'lik dilime** girerek **'sürdürülebilirlik'** alanında **EcoVadis Altın Madalya** ile ödüllendirildi.

Tack TMI Türkiye – 2025'te Kazanılan Ödüller

Uluslararası prestijli kurumlar tarafından verilen ödüller, eğitim programlarımızın global ölçekte yarattığı etkiyi ve kalitesini kanıtlıyor.

Brandon Hall Group – Unilever

Altın Ödül (Liderlik Gelişimi)



Unilever ile yürüttüğümüz “Geleceğin Üretimi için Liderlik” programı, dünyanın en prestijli eğitim ödüllerinden biri olan **Brandon Hall Altın Ödülü’nü** kazandı. Program, yalnızca teorik değil, global ölçekte ölçülebilir iş sonuçları üretme başarısıyla öne çıktı.

- **Global & Lokal:** Program Avrupa’dan Asya’ya birçok bölgede, yerel ihtiyaçlara uyarlanarak uygulandı.
- **Ölçülebilir Etki:** Önce/sonra testleri ile liderlik becerilerinde ve üretim performansında somut gelişim sağlandı.
- **Odak Alanlar:** Ekip yönetimi, operasyonel verimlilik, iş birliği ve dayanıklılık.
- **İş Sonuçları:** Motivasyon, koordinasyon ve üretkenlikte gözle görülür artış.
- **Katılımcı Etkisi:** Liderler yalnızca kendilerini değil, ekiplerini de dönüştürdü; güven ve iş birliği kültürü gelişti.

*Bu ödül, programlarımızın yalnızca içerik değil, **ölçeklenebilir, ölçülebilir ve kültürel dönüşüm yaratan çözümler** sunduğunu kanıtlıyor*

Tack TMI Türkiye – 2025'te Kazanılan Ödüller

Uluslararası prestijli kurumlar tarafından verilen ödüller, eğitim programlarımızın global ölçekte yarattığı etkiyi ve kalitesini kanıtlıyor.

Training Industry

Watch List (Liderlik Gelişimi)



4. kez “İzlenecek Şirketler” listesine seçilerek, liderlik eğitiminde yenilikçi çözümlerimiz ve trend belirleyici yaklaşımımız uluslararası çapta tanındı.

Institute of Sales Professionals (ISP)

Akreditasyonu



En çok tercih edilen 5 satış eğitimimiz, İngiltere merkezli ISP tarafından onaylandı. Bu akreditasyon, programlarımızın kalite, etik ve etkinlik açısından uluslararası standartlarda olduğunu bağımsız olarak belgeliyor.

Training Industry

En İyi 20 Satış Eğitimi Şirketi



Üst üste 3. kez “En İyi 20” listesinde yer alarak satış eğitiminde global ölçekte lider konumumuzu pekiştirdik. Bu, satış eğitimlerimizin etkinliğinin ve güvenilirliğinin uluslararası otoriteler tarafından onaylandığını gösteriyor.

Kurumsal Eğitim: Ölçülebilir Katma Değer

Eğitime yatırım yapan şirketler, yalnızca çalışanlarının gelişimine değil, doğrudan kârlılık, verimlilik ve rekabet avantajına da yatırım yapar.

Finansal Performans

%24 daha yüksek kâr marjı

Eğitim ve gelişime yatırım yapan şirketlerin kâr marjları, yatırım yapmayanlara göre ortalama %24 daha yüksek.
(Association for Talent Development, ATD Research, 2024)

Her 1 USD → 30 USD verimlilik

IBM araştırmasına göre, eğitim için harcanan her 1 USD, üç yıl içinde yaklaşık 30 USD üretkenlik artışı sağlıyor.
(IBM, The Value of Training, aktaran Continu eLearning Statistics, 2025)

Üretkenlik & Verimlilik

%17 daha yüksek verimlilik

Eğitime yatırım yapan şirketler, çalışan verimliliğinde %17'ye varan artış elde ediyor.
(Gallup, Workplace Learning Insights, 2024)

%218 daha yüksek çalışan başına gelir

Kapsamlı eğitim programlarına sahip şirketler, çalışan başına gelirden %218 daha yüksek performans gösteriyor.
(Association for Talent Development, ATD, 2024)

Kurumsal Eğitim: Ölçülebilir Katma Değer

Eğitime yatırım yapan şirketler, yalnızca çalışanlarının gelişimine değil, doğrudan kârlılık, verimlilik ve rekabet avantajına da yatırım yapar.

Çalışan Bağlılığı

%94 elde tutma isteği

Çalışanların %94'ü, işverenleri gelişim fırsatı sunduğunda şirkette kalmayı tercih ediyor.

(LinkedIn Workplace Learning Report, 2023)

Daha düşük devir oranı

ATD verilerine göre eğitim programları, çalışan devir oranlarını önemli ölçüde azaltıyor.

(ATD, 2024)

Rekabet Avantajı

“People-first” şirketler daha başarılı

McKinsey analizine göre çalışan gelişimine yatırım yapan şirketler, rakiplerine kıyasla belirgin ölçüde daha iyi iş sonuçları elde ediyor.

(McKinsey Global Institute, 2024)

%30 daha hızlı gelir büyümesi

Yetenek gelişimine odaklanan şirketler, ortalama %30 daha hızlı gelir artışı yaşıyor.

(McKinsey, 2024)

Değişen Dünyada Güncel Çözümler

İş dünyası, teknoloji, müşteri beklentileri ve çalışan profilleri sürekli değişiyor. Bir yıl önce çok güncel olan bir içerik, bugün çalışanların ihtiyaçlarına tam olarak cevap vermeyebilir. Bu nedenle eğitim kataloğumuzu her yıl güncelliyoruz.

- **İhtiyaçlara Uyum:** Şirketlerin öncelikleri ve karşılaştıkları zorluklar değişiyor. Kataloğumuzu güncel tutarak müşterilerimizin bugünkü ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sunuyoruz.
- **Trendleri Takip:** İş dünyasında öne çıkan yeni liderlik yaklaşımları, teknoloji kullanımı veya iş yapış biçimleri kataloğa ekleniyor. Böylece eğitimler her zaman “çağın gereksinimleriyle” uyumlu oluyor.
- **Sürekli Değer Katmak:** Müşterilerimizin her sene aynı içerikleri görmek yerine yenilikçi ve farklı bakış açılarıyla beslenmesini sağlıyoruz.
- **Güncel Örnekler & Vaka Çalışmaları:** Eğitimlerimizde kullanılan örnekler, vaka çalışmaları ve uygulamalar gerçek iş hayatından alınır. Bunların etkili olabilmesi için güncel olayları ve verileri yansıtmaları gerekir.
- **Çalışan Motivasyonu:** Katılımcılar her seferinde yeni ve farklı bir içerik gördüğünde daha yüksek motivasyon ve ilgiyle sürece katılır.

Kısacası, güncel bir katalog sadece bizim değil, müşterilerimizin de rekabette önde kalmasını sağlar.

Learner Journey – Katılımcının Yolculuğu

Alignment & Needs (Hizalama ve İhtiyaç Analizi)

Etkili bir eğitim yolculuğu, kurumun stratejik hedefleri ile katılımcıların bireysel ihtiyaçlarının uyumlandırılmasıyla başlar. Bu aşamada iş hedefleri, yetkinlik boşlukları ve katılımcı beklentileri analiz edilir. Amaç, programın yalnızca bir eğitim değil, iş sonuçlarına doğrudan katkı sağlayan bir çözüm olmasını sağlamaktır.



Learner Journey – Katılımcının Yolculuğu

IMPACT Loop – Davranış Değişimi Yolculuğu

Tack TMI'nin IMPACT Loop metodolojisi, öğrenmeyi tek seferlik bir etkinlikten çıkararak kalıcı davranış değişimi ve iş performansına dönüşüm sağlayan bir yolculuğa dönüştürür.



- **Ignite:** Katılımcının kişisel “neden”ini kurum hedefleriyle bağdaştırır, motivasyonu artırır.
- **Master & Practice:** Bilgi parçalı şekilde aktarılır, tekrar ve uygulamalarla pekiştirilir. Katılımcı özgüven kazanır.
- **Apply:** Öğrenilenlerin iş ortamına hemen taşınmasını sağlar; böylece ROI üretilir.
- **Catalyze:** Başarı pekiştirilir, davranış kurum kültürüne yerleştirilir.
- **Thrive:** Öğrenme kimlik ve performans dönüşümüne dönüşür, sürdürülebilir yüksek performans sağlanır.

Learner Journey – Katılımcının Yolculuğu

Araştırmalar, klasik eğitimlerde öğrenilenlerin yalnızca %10–20’sinin davranışa dönüştüğünü gösteriyor. Bunun nedeni, öğrenilen bilginin iş ortamına taşınmadan hızla unutulması. Ancak tekrar, uygulama ve iş üzerinde öğrenme süreçleri eklendiğinde kalıcılık oranı belirgin şekilde yükseliyor.

- **Unutma eğrisi (Ebbinghaus):** Tek seferlik öğrenmeler birkaç gün içinde %70’e varan kayıpla siliniyor. Düzenli tekrarlarla bu kayıp ciddi şekilde azalıyor.
- **Spaced Practice (2025 araştırmaları):** Aralıklı öğrenme yöntemleri, yoğun öğrenmeye kıyasla uzun vadeli hatırlamayı %50–80 oranında artırıyor (Edutopia, 2025; Kim & Webb Meta-analizi, 2022).
- **70-20-10 modeli:** Öğrenmenin %70’i iş başında, %20’si sosyal bağlamda, yalnızca %10’u sınıfta gerçekleşiyor (Lombardo & Eichinger). Learner Journey bu oranı dikkate alarak tasarlanıyor.
- **ATD Raporu (2024):** Eğitim ve gelişime yatırım yapan şirketler, yapmayanlara göre çalışan başına %218 daha fazla gelir elde ediyor.

Learner Journey, katılımcının yalnızca bilgi edinmesini değil; motivasyonla öğrenmeye başlamasını, uygulamayla güven kazanmasını ve iş ortamında davranışa dönüştürmesini sağlar. Böylece eğitim geçici bir deneyim olmaktan çıkar, ölçülebilir iş sonuçları yaratan stratejik bir yatırım haline gelir.

SATIŞ VE MÜŞTERİ YÖNETİMİ EĞİTİM PROGRAMLARI

KEŞFET



Tack TMI olarak, 110 yılı aşkın süredir dünyanın dört bir yanında kurumların ve profesyonellerin gelişimine katkıda bulunuyoruz. Kurumların ihtiyaçlarına özel olarak tasarlanmış eğitim programlarımızla, organizasyonların stratejik hedeflerini gerçekleştirecek ekiplerin gelişimine rehberlik ediyoruz. Programlarımız, kurumların vizyonlarını hayata geçirecek yetkinlikleri geliştirmeyi hedefleyerek, iş dünyasında kalıcı başarılar elde etmelerine olanak tanır. Kurumsal eğitim hizmetlerinde geliştirdiğimiz özgün metodoloji ile şirketlerin eğitim ihtiyaçlarının analizinden başlayarak bu ihtiyaçlara en uygun çözümleri tasarlıyor ve hayata geçiriyoruz.

Satış ve Müşteri Yönetimi Eğitim Programları, modern satış dünyasının değişen dinamiklerine uyum sağlayarak, satış ekiplerinin hem performansını hem de müşteri deneyimini güçlendirmeyi hedefler. Programlar; danışmanlık yaklaşımıyla satış yapma, müşteri ihtiyaçlarını derinlemesine anlama, müzakere ve ikna becerilerini geliştirme, dijital satış kanallarını etkin kullanma ve stratejik müşteri yönetimi gibi alanlarda güçlü bir gelişim deneyimi sunar.

Her eğitim modülü, gerçek saha örnekleri, vaka çalışmaları ve uygulamalı egzersizlerle desteklenerek katılımcıların öğrendiklerini doğrudan iş sonuçlarına dönüştürmelerini sağlar.

Amaç; yalnızca satış rakamlarını artırmak değil, **her temas noktasında müşteri değeri yaratan sürdürülebilir bir satış kültürü** inşa etmektir.

Sonuç: Daha güçlü müşteri bağlılığı, artan satış performansı ve rekabet avantajı sağlayan yüksek etki gücü.



SATIŞ TEKNİKLERİ

TELEFONDA SATIŞ VE ETKİLİ İLETİŞİMİ

SATIŞTA İLİŞKİ YÖNETİMİ

PERAKENDE MAĞAZACILIKTA İLERİ SATIŞ TEKNİKLERİ

KURUMSAL (B2B) SATIŞ TEKNİKLERİ

KURUMSAL (B2B) İLERİ SATIŞ TEKNİKLERİ

B2C SATIŞ TEKNİKLERİ

SATIŞÇILAR İÇİN KAZANÇLI MÜZAKERE VE İKNA

MÜŞTERİ ODAKLI SATIŞ STRATEJİLERİ

MÜŞTERİ DENEYİMİ YÖNETİMİ VE MÜŞTERİ ODAKLILIK

KURUMSAL MÜŞTERİ YÖNETİMİ

KİLİT MÜŞTERİ YÖNETİMİ

ETKİN ŞİKAYET YÖNETİMİ

KANAL / BAYİ YÖNETİMİ

SATIŞIN TEMELİ VE YENİ NESİL SATIŞ

SATIŞTA ETKİLİ İLETİŞİM VE İKNA TEKNİKLERİ

SATIŞTA SUNUM TEKNİKLERİ

ÇAPRAZ SATIŞ VE KATMA DEĞER

OMNİ-CHANNEL VE HİBRİT SATIŞ MODELLERİ

SATIŞTA İTİRAZ YÖNETİMİ

SATIŞTA HİKAYELEŞTİRME VE YANSITMA TEKNİKLERİ

STRATEJİK SATIŞ VE LİDERLİK

KÜLTÜRLERARASI SATIŞ VE ULUSLARARASI MÜZAKERE

TACK 
TMI
Gi Group Holding

 **LEADERSHIP
FACTORY**
A Tack TMI division

TEŞEKKÜRLER

 River Plaza, Büyükdere Cad.
Bahar Sok. No: 13 Kat: 6 Levent
34394 İstanbul

 +90 533 812 03 52

 [tr.tacktmiglobal.com/
turkey@tacktmiglobal.com](http://tr.tacktmiglobal.com/turkey@tacktmiglobal.com)

    /Tacktmiturkey