

INVEXEN Academy

EĞİTİM KATALOĞU

2024

Biz Kimiz?

INVEXEN, teknolojiyi ve girişimciliği çalışmalarının odağına alan, sunduğu stratejik danışmanlık servisleri ve eğitimler ile şirketleri dönüştürerek büyümesini sağlayan, İstanbul merkezli uluslararası danışmanlık firmasıdır. Faaliyetlerimizi Türkiye başta olmak üzere Avrupa ve Orta Asya bölgelerinde sürdürmekteyiz.

Rakamlarla Biz

\$125M

Yönetilen
Fon Büyüklüğü

25+

Tam Zamanlı
Profesyonel

80+

Desteklenen
Girişim Sayısı

210+

Yönetilen Yatırım
Turu Sayısı

150+

Ülkeye Satış
Tecrübesi

7+ Yıl

Tecrübe

85+

Experts &
Mentors

630+

Saat Eğitim

45+

Kurumsal
Şirket

12+

Eğitmen

Hizmetlerimiz & Referanslarımız

Kurum İçi İnovasyon Danışmanlığı

Girişimcilik ekosisteminin yapı taşlarını en doğru şekilde oluşturmak ve girişimciliği en iyi şekilde benimsetmek için uçtan uca destek sağlıyoruz.



Kurum İçi Girişimcilik Hizmeti

Şirketinizde yeni gelir kaynakları oluşturmak için şirket stratejisine uygun fikirlerin ürünleştirme ve büyüme süreçlerinizde size destek oluyoruz.



Kurum Dışı Hızlandırma Programı

Kurumunuza fayda sağlayabilecek girişimleri sizin için değerlendiriyor, iş birliği yapmanıza ve ölçeklenmeleri için büyüme süreçlerinde birebir destek oluyoruz.



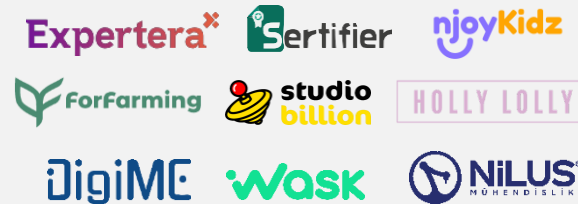
Girişim Sermayesi Fon Yönetimi

Yatırım stratejinize en uygun yapıyı sizin için belirliyor ve fon yönetimi için uçtan uca çözümler sunuyoruz.



Girişim Dönüşüm ve Hızlandırma Danışmanlığı

Girişiminizin ihtiyaçlarını belirleyerek ölçeklenmesi ve global pazara açılması için birebir destek sağlıyoruz.



Kurum – Girişim İş Birliği Hizmeti

Şirketinize uygun başarılı girişimleri bulmanızı PoC ve iş birliği fırsatlarının yanında eğitim ve hazırladığımız aylık bültenlerle ekosistemi daha yakından tanımanızı sağlıyoruz.



Partnerlerimiz

100'den fazla yerel ve global partnerlerimiz ile girişimlere destek veriyor ve iş birliği için alanlar sağlıyoruz, böylece her girişim ve kuruluş kendi alanında **mükemmelliğe** ulaşırken, ağı olarak **sinerji ve başarıyı** artırıyoruz.

Akademik



Kurumsal



Topluluk



İnovasyon Merkezi



Yatırımcılar



EĞİTİMLERİMİZ

TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ

Bu eğitimde...

Yerel ve global girişim-yatırım ekosistemine dair kapsamlı bilgi sahibi olacaksınız. Eğitim, girişimlerin yatırım alma süreçleri, yatırımcılarla ilişkilerin yönetimi ve başarılı girişimlerin ortak özellikleri gibi konuları ele alarak, girişimcilik ekosistemindeki stratejik kararlarınızı güçlendirecek bilgi ve beceriler kazandıracaktır.

Eğitim İçeriği

- Yerel ve global girişim-yatırım ekosisteminin dinamikleri.
- Girişimlerin yatırım alma süreçleri.
- Yatırımcılarla ilişkilerin yönetimi.
- Başarılı girişimlerin ortak özellikleri.
- Türkiye ve globaldeki önemli başarı hikayeleri.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Yerel ve global girişim-yatırım ekosistemine dair stratejik bilgi.
- Yatırım süreçlerinde etkin planlama ve yönetim becerisi.
- Yatırımcı ilişkileri yönetimi ve stratejik planlama yetkinliği.
- Başarılı girişimlerin ortak özelliklerini tanıma ve uygulama.
- Türkiye ve globaldeki girişimcilik başarılarından ders çıkarma.

PROBLEM TANIMLAMA VE ÇÖZÜM GELİŞTİRME

Bu eğitimde...

Problemleri doğru bir şekilde tanımlama ve bu problemlere yönelik etkili çözümler geliştirme becerileri kazanacaksınız. Eğitim, problem tespit yöntemleri, hipotez geliştirme ve test etme süreçleri, çözüm geliştirme teknikleri ve başarılı çözüm örnekleri gibi konuları kapsayarak stratejik düşünme ve inovasyon yeteneklerinizi güçlendirecektir.

Eğitim İçeriği

- Problemi doğru tanımlamanın önemi.
- Problem tespit etme yöntemleri.
- Hipotez geliştirme ve test etme süreçleri.
- Çözüm geliştirme süreci: fikir üretme, değerlendirme ve prototipleme.
- Başarılı çözüm geliştirme örnekleri.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Problemleri etkili bir şekilde tanımlama ve analiz etme becerisi.
- Hipotez geliştirme ve test etme yöntemleri konusunda bilgi.
- Yenilikçi çözümler üretme ve uygulama yeteneği.
- Stratejik planlama ve problem çözme becerileri.
- Başarılı girişimlerin problem çözme süreçlerinden ders çıkarma.

FİKİRDEN ÜRÜNE GELİŞTİRME SERÜVENİ

Bu eğitimde...

Bir fikrin nasıl inovatif bir ürüne dönüştürüleceğini öğrenerek, girişimcilik sürecinde stratejik düşünme ve ürün geliştirme becerilerinizi geliştireceksiniz. Eğitim, fikir üretiminden iş modeline geçişe, uygun gelir modelinin tespiti ve hedef müşteri kitlesinin belirlenmesi gibi kritik konuları kapsar.

Eğitim İçeriği

- Fikir üretimi ve girişimci düşünme yöntemleri
- Fikrin değerlendirilmesi: problem, ihtiyaç ve fırsat analizi
- Uygun iş ve gelir modelinin tespiti
- Hedef kitle belirleme ve müşteri odaklı ürün geliştirme. İş modeli kanvası ve gelir modelleri uygulamaları

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Fikirden ürüne dönüşüm sürecini yönetme becerisi
- Stratejik düşünme ve inovasyon yöntemleriyle ürün geliştirme yetkinliği
- İş modeli oluşturma ve uygun gelir modelini seçme becerisi
- Hedef müşteri kitlesini belirleyip ona uygun ürünler geliştirme
- Girişimcilik ve ürün geliştirme süreçlerinde başarıya ulaşma stratejileri

İŞ VE GELİR MODELİ TASARIMI

Bu eğitimde...

İş ve gelir modeli tasarımı konusunda stratejik bilgi ve beceriler kazanacaksınız. Eğitim, iş modeli oluşturma süreçlerinden gelir modeli entegrasyonuna kadar kapsamlı bir içerik sunarak, girişiminizin sürdürülebilirliğini ve kârlılığını artırmanıza yardımcı olacaktır.

Eğitim İçeriği

- İş modeli nedir ve nasıl oluşturulur?
- Gelir modeli nedir ve iş modeliyle nasıl entegre edilir?
- Pazar ve rakip analizi süreçleri.
- MVP oluşturma, değerlendirme ve iş modeli entegrasyonu.
- Farklı iş ve gelir modelleri örnekleri.
- Başarılı şirketlerin iş modeli uygulamaları.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- İş modeli oluşturma ve optimize etme becerisi.
- Gelir modelinin belirlenmesi ve iş modeliyle entegrasyonu.
- Pazar ve rakip analizinde stratejik bakış açısı.
- MVP ile iş ve gelir modeli entegrasyonu yapabilme yetkinliği.
- Başarılı iş ve gelir modeli uygulamalarından ilham alma.

PAZAR ANALİZİ YÖNTEMLERİ

Bu eğitimde...

Pazar analizinin temel prensiplerini, yöntemlerini ve bu süreçte kullanılan araçları öğrenerek, işletmenizin rekabet avantajını artıracak stratejik kararlar almanıza yardımcı olacak bilgi ve beceriler kazanacaksınız.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Pazar analizi nedir ve nasıl yapılır?
- Pazar büyüklüğünün ve büyüme oranlarının belirlenmesi.
- Hedef müşteri kitlesi ve segmentasyon analizi.
- Rakip analizi ve SWOT analizi yöntemleri.
- Pazar trendlerinin ve büyüme fırsatlarının tespiti.
- Pazar araştırması için kullanılan online araçlar.

Eğitim Kazanımları

- Pazar dinamiklerini anlama ve değerlendirme becerisi.
- Stratejik pazar büyüklüğü ve müşteri segmentasyonu yapabilme yetkinliği.
- Rakip analizleri ile rekabet avantajı elde etme.
- Pazar araştırma süreçlerinde veri toplama ve analiz yapma becerisi.
- Gelişmiş pazar stratejileri oluşturma ve uygulama yeteneği.

RAKİP ANALİZİ VE ÜRÜN GELİŞTİRME

Bu eğitimde...

Rakip analizi ve ürün geliştirme süreçlerinin temel prensiplerini öğreneceksiniz. Eğitim, rekabet ortamının analizi, rakiplerin değerlendirilmesi ve ürün geliştirme stratejilerinin oluşturulması konularını kapsayarak, işletmenizin pazar payını artıracak ve inovasyon sağlayacak stratejiler geliştirmenize yardımcı olacaktır.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Rakip analizi nedir ve nasıl yapılır?
- Rakiplerin güçlü ve zayıf yönlerinin belirlenmesi.
- Pazar payı ve konumlandırma stratejileri.
- SWOT analizi ve rakip analizi sonuçlarının stratejiye dönüştürülmesi.
- Mavi ve Kırmızı Okyanus stratejileri ile rekabet avantajı sağlama.
- Hedef müşteri kitlesinin belirlenmesi ve müşteri odaklı ürün geliştirme.

Eğitim Kazanımları

- Rakiplerinizi etkin bir şekilde analiz etme becerisi.
- Ürün geliştirme süreçlerinde stratejik kararlar alabilme yetkinliği.
- Mavi Okyanus stratejisi ile yeni pazar alanları yaratma.
- Hedef kitle belirleme ve pazar ihtiyaçlarına uygun ürünler geliştirme.
- Rekabet avantajı sağlama ve pazar konumunu güçlendirme.

FİYATLANDIRMA VE SATIŞ STRATEJİLERİ

Bu eğitimde...

Fiyatlandırma ve satış stratejileri süreçlerini etkili bir şekilde yönetmek için gerekli bilgi ve becerileri edineceksiniz. Eğitim, farklı iş modellerine uygun fiyatlandırma stratejileri geliştirme, hedef kitle ve rekabet analizleri yapma, fiyatlandırma unsurlarını ve modellerini uygulamalı olarak öğrenme fırsatı sunacaktır.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- İş modeline göre fiyatlandırma stratejisi nasıl belirlenir?
- Fiyatlandırma ve satış stratejileri işletmeler için neden hayati öneme sahiptir?
- Hedef kitleyi ve rekabeti analiz etmek neden kritik bir adımdır?
- Farklı satış kanalları fiyatlandırma stratejilerini nasıl şekillendirir?
- Fiyatlandırma stratejilerini nasıl daha verimli hale getirirsiniz?

Eğitim Kazanımları

- Fiyatlandırma ve satış stratejileri hakkında derinlemesine bilgi
- Farklı iş modelleri (B2B, B2C, C2C, B2B2C) için uygun fiyatlandırma stratejileri geliştirme becerisi
- Hedef kitle ve rekabet analizleri yapma becerisi
- Fiyatlandırma stratejilerini etkili bir şekilde oluşturma ve uygulama

KPI TAKİBİ VE ÖNGÖRÜSÜ

Bu eğitimde...

KPI (Anahtar Performans Göstergeleri) takibi ve öngörüsü süreçlerini yönetmek için gerekli bilgi ve becerileri kazanacaksınız. Eğitim, KPI belirleme, veri analizi, karşılaştırma ve strateji geliştirme gibi temel konuları kapsayarak, şirket performansını artırmak için KPI'ların nasıl kullanılacağını öğretecek.

Eğitim İçeriği

- KPI nedir ve şirketler için neden önemlidir?
- Hangi KPI'lar şirket hedefleri için uygundur?
- KPI'lar için veri nasıl toplanır ve analiz edilir?
- KPI'lar nasıl karşılaştırılır ve analiz edilir?
- KPI verilerine dayalı stratejiler nasıl geliştirilir ve uygulanır?
- KPI takibi girişimci ve yatırımcı için neden kritiktir?

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- KPI'ların belirlenmesi ve takibi süreçlerini öğrenme
- KPI'lar ile şirket verimliliğini artırma becerisi KPI analizleri yaparak stratejik kararlar alma
- Şirket performansını artırmak için KPI verilerini kullanma
- KPI'ların öngörüsünü yaparak gelecekteki performansı tahmin etme

BÜYÜME STRATEJİLERİ

Bu eğitimde...

Startup'lar için büyüme stratejilerinin nasıl geliştirileceği ve uygulanacağı hakkında bilgi ve beceriler kazanacaksınız. Eğitim, yeni pazarlara açılım, dijital pazarlama, müşteri sadakati, sosyal medya stratejileri gibi konulara odaklanarak, büyüme stratejilerini nasıl planlayacağınızı ve uygulayacağınızı öğretecek.

Eğitim İçeriği

- Startup'lar için büyüme stratejileri nasıl tanımlanır?
- Hangi stratejilerle yeni pazarlara girebilir ve ürünlerinizi geliştirebilirsiniz?
- Müşteri sadakati nasıl artırılır ve sürdürülür?
- Dijital pazarlama ve sosyal medya platformlarını nasıl etkili kullanırsınız?
- Rakiplerinizi nasıl analiz eder ve rekabet avantajı sağlarsınız?
- Hangi KPI'lar büyüme stratejilerinizin başarısını ölçer?

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Büyüme stratejileri oluşturma ve uygulama becerisi
- Hedef kitle analizi ve pazar araştırması yapma
- Dijital pazarlama ve sosyal medya stratejilerini etkin kullanma
- KPI'lar ile büyüme performansını ölçme ve iyileştirme
- Pazarlama ve growth hacking araçlarını kullanarak büyümeyi hızlandırma

FINANSAL TAKİP VE PLANLAMA

Bu eğitimde...

Finansal takip ve finansal planlama süreçlerini etkili bir şekilde yönetmek için gerekli bilgi ve becerileri kazanacaksınız. Eğitim, bütçeleme, nakit akışı yönetimi, finansal projeksiyonlar ve finansal raporlama gibi konuları kapsayarak, şirketinizin mali sağlığını korumanıza ve uzun vadeli büyüme sağlamanıza yardımcı olacak stratejiler sunacaktır.

Eğitim İçeriği

- Finansal planlama ve takip süreçleri nasıl tanımlanır ve neden önemlidir?
- Bütçeleme nasıl yapılır ve bütçe yönetimi neden kritiktir?
- Nakit akışını nasıl etkin bir şekilde yönetebilirsiniz?
- Gelecekteki finansal performansı tahmin etmek için projeksiyonlar nasıl kullanılır?
- Finansal performansınızı hangi göstergelerle ölçmelisiniz?
- Gelir tablosu, bilanço ve nakit akış tablosu nasıl hazırlanır ve yorumlanır?

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Bütçe planlama ve yönetimi becerisi
- Nakit akışı takibi ve yönetimi
- Finansal projeksiyonlar oluşturma ve değerlendirme
- Finansal raporlama tekniklerini anlama ve uygulama
- Finansal KPI'lar ile şirket performansını ölçme

YATIRIM SENARYOSU OLUŞTURMA VE YATIRIMCI SUNUMU

Bu eğitimde...

Etkili bir yatırım senaryosu oluşturma ve profesyonel yatırımcı sunumu hazırlama süreçlerini yönetmek için gerekli bilgi ve becerileri kazanacaksınız. Eğitim, yatırım senaryolarının planlanması, finansal projeksiyonların hazırlanması, yatırımcı sunum teknikleri ve yatırım turuna hazırlık gibi konuları kapsayarak, yatırım sürecinin başarıyla yönetilmesini sağlayacak stratejiler sunacaktır.

Eğitim İçeriği

- Yatırım senaryoları nasıl oluşturulur ve neden önemlidir?
- Yatırım turuna çıkmadan önce hangi adımlar atılmalıdır?
- İş planı ve finansal projeksiyonlar nasıl hazırlanır?
- Etkili bir yatırımcı sunumu nasıl tasarlanır ve sunulur?
- Yatırımcılarla sürdürülebilir ilişkiler nasıl kurulur?

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Yatırım senaryosu oluşturma ve değerlendirme becerisi
- Yatırımcı sunumlarının hazırlanması ve sunulması
- Finansal projeksiyonlar ve iş planı hazırlama
- Yatırımcı ilişkileri yönetimi ve stratejik planlama
- Yatırım turlarına hazırlık süreçlerini etkin yönetme

ETKİLİ SATIŞ STRATEJİLERİ

Bu eğitimde...

Etkili satış stratejilerinin nasıl oluşturulacağı ve uygulanacağı hakkında bilgi ve beceriler kazanacaksınız. Eğitim, müşteri segmentasyonu, rekabet analizi, doğru fiyatlandırma stratejileri geliştirme, satış kanalları belirleme gibi konulara odaklanarak, satış sürecinin nasıl optimize edileceğini ve satışları artırmanın yollarını öğretecek.

Eğitim İçeriği

- Satış Stratejileri Nedir?
- Etkili bir satış stratejisi nasıl oluşturulur?
- Müşteri segmentasyonu nasıl yapılır ve hedef kitle nasıl belirlenir?
- Rakiplerinizi analiz ederek stratejik avantaj nasıl sağlanır?
- Doğru fiyatlandırma stratejileri nasıl geliştirilir?
- Farklı satış kanalları nasıl kullanılır ve optimize edilir?
- Etkili bir satış sunumu nasıl hazırlanır?

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Müşteri segmentasyonu yaparak hedef kitlenizi belirleme
- Rekabet analizi ile stratejik konumlandırma yapma
- Farklı satış kanallarını ve stratejilerini etkili kullanma
- Doğru fiyatlandırma stratejileri geliştirme
- Satış sürecini optimize etme ve müşteri odaklı çözümler sunma

M&A VE ÇIKIŞ STRATEJİLERİ

Bu eğitimde...

M&A süreçlerini ve etkili çıkış stratejilerini yönetmek için gerekli bilgi ve becerileri kazanacaksınız. Eğitim, stratejik planlama, değerlendirme, entegrasyon ve çıkış stratejileri gibi temel konuları kapsayarak, M&A süreçlerini nasıl yöneteceğinizi ve başarılı bir çıkış yapmanın yollarını öğretecek.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- M&A nedir?
- M&A sürecinin aşamaları nelerdir?
- Çıkış stratejileri ne zaman ve nasıl uygulanır?
- Doğru stratejik ortaklıkları ve yatırımcıları nasıl seçersiniz?
- Başarılı çıkış örnekleri nelerdir ve bu süreçlerden neler öğrenebiliriz?
- Başarılı çıkış örnekleri nelerdir ve bu süreçlerden neler öğrenebiliriz?

Eğitim Kazanımları

- M&A (Birleşme ve Satın Alma) süreçlerinin temel adımlarını öğrenme
- Etkili çıkış stratejileri geliştirme becerisi
- Durum tespiti (Due Diligence) süreçlerini yönetme
- Exit (Çıkış) süreçlerini planlama ve uygulama

GİRİŞİMCİLİK 101

Bu eğitimde...

Katılımcılar, girişimcilik ve girişimlerle ilgili temel dinamikleri öğrenerek, bir girişimci gibi düşünme yetisini geliştirecekler. Girişimin performansını ve uzun vadedeki başarısını etkileyen iç ve dış etmenlere odaklanacaklar ve iş modeli, pazar, ekip kapasitesi, rekabet gücü gibi farklı parametreler üzerinden girişimcilik simülasyonuna dahil olacaklar.

Eğitim İçeriği

- Girişimcilik nedir?
- İş modeli nasıl oluşturulur?
- Hedef pazar nasıl belirlenir?
- Ekip kapasitesi nasıl değerlendirilir?
- Rekabet gücü nasıl ölçülür?

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim Kazanımları

- Girişimcilik temel dinamikleri bilgisi
- İş modeli, pazar, ekip kapasitesi ve rekabet gücü gibi konularda analiz yetisi

DEĞER ÖNERİSİ GELİŞTİRME

Bu eğitimde...

Katılımcılar, değer önerisi geliştirme konusunda derinlemesine bilgi sahibi olacaklar ve değer önerisi geliştirme sürecini bire bir deneyimleyeceklerdir. Değer önerisinin ne olduğunu, nasıl tanımlandığını ve müşterilere nasıl sunulacağını öğrenerek, bir girişimin sunduğu ürün veya hizmetlerin müşteri segmentleri için yarattığı değeri tanımlamayı ve bu değerlerin nasıl sunulacağını stratejik olarak belirlemeyi öğrenecekler.

Eğitim İçeriği

- Değer önerisi nedir ve neden önemlidir?
- Müşteri profili ve segmenti nasıl belirlenir?
- Değer haritası nasıl oluşturulur?
- Değer önerisi stratejik olarak nasıl geliştirilir?

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim Kazanımları

- Değer önerisi tanımlama ve geliştirme bilgisi
- Müşteri segmentleri için uygun değer önerileri oluşturma yetisi
- Değer önerisi kanvası kullanarak stratejik planlama yapabilme becerisi

PROBLEM TANIMLAMA

Bu eğitimde...

Katılımcılar, bir problem tanımlamanın önemini ve bu sürecin nasıl yürütüleceğini öğrenecekler. Problemin doğru tanımlanmasının, girişimlerin kaynaklarını verimli kullanmasını ve stratejik planlama yapabilmesini nasıl etkilediğini anlayacaklar.

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim İçeriği

- Problem nedir?
- Problemi doğru tanımlamanın önemi nedir?
- Empati haritası kullanarak müşteri ihtiyaçlarının belirlenmesi sürecinin adımları nelerdir?
- Problem karşılaştırma ve önem sıralaması yapmanın detayları nelerdir?
- Ana problem ve alt problemleri analiz etme süreçleri ve metodları nelerdir?

Eğitim Kazanımları

- Problem tanımlama süreci hakkında derinlemesine bilgi
- Empati haritası oluşturma ve problem analizi yapabilme yeteneği
- Problemleri doğru şekilde önceliklendirme ve stratejik planlama becerisi

ÇÖZÜM GELİŞTİRME

Bu eğitimde...

Katılımcılar, belirlenen problemler için etkili ve yenilikçi çözümler üretmeyi öğrenecekler. Çözüm geliştirme süreci, fikirlerin oluşturulması, değerlendirilmesi, prototiplerin geliştirilmesi ve test edilmesi aşamalarını içermektedir.

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim İçeriği

- Çözüm geliştirme süreci nedir?
- Tasarım odaklı düşünce ile fikir üretme teknikleri nelerdir?
- Persona geliştirme ve kullanıcı ihtiyaçlarını anlama süreçleri ve adımları nedir?
- Çözüm önerilerinin analiz edilmesi ve uygulanabilirlik değerlendirmesi nasıl yapılır?

Eğitim Kazanımları

- Yenilikçi çözüm geliştirme süreçleri hakkında derinlemesine bilgi
- Fikir üretme ve değerlendirme yetisi
- Prototip oluşturma ve test etme bilgisi

İŞ MODELİ GELİŞTİRME

Bu eğitimde...

Katılımcılar, İş Modeli Kanvası'nı kullanarak kendi iş modellerini sistematik bir şekilde geliştirmeyi öğrenecekler. Bu workshop, girişimcilerin iş modellerini analiz etmelerine ve görselleştirmelerine yardımcı olacak, aynı zamanda stratejik düşünme becerilerini güçlendirecektir.

Eğitim İçeriği

- İş Modeli Kanvası nedir ve neden önemlidir?
- Müşteri segmentleri nasıl belirlenir?
- Değer önerisi nasıl oluşturulur?
- Kanallar ve müşteri ilişkileri nasıl yönetilir?
- Gelir akışları nasıl tanımlanır?
- Temel kaynaklar ve faaliyetler nasıl belirlenir?
- Ana ortaklar ve maliyet yapısı nasıl oluşturulur?

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim Kazanımları

- İş Modeli Kanvası'nı kullanarak iş modeli oluşturma ve geliştirme bilgisi
- Müşteri segmentleri, değer önerisi, kanallar gibi iş modeli bileşenlerini analiz etme yetisi
- İş modeli bileşenlerini stratejik olarak entegre etme ve optimize etme becerisi

ETKİLİ İLETİŞİM VE AKTİF DİNLEME

Bu eğitimde...

Bu workshop, Otto Scharmer'ın "Dinlemenin Dört Seviyesi" modeli üzerinden katılımcıların dinleme yeteneklerini nasıl geliştirebileceklerini keşfetmelerini sağlayacak. Katılımcılar, empati kurmayı, 'üretici' dinlemeyi ve etkili iletişim stratejilerini uygulamalı olarak öğrenerek, hem kişisel hem de profesyonel ilişkilerde daha etkili iletişim kurma şansına sahip olacaklar.

Eğitim İçeriği

- Dinlemenin dört seviyesi nedir?
- İndirme, olgusal dinleme, empatik dinleme, üretici dinleme arasındaki farklar nelerdir?
- Aktif dinlemenin önemi ve uygulama yöntemleri nelerdir?
- Etkili iletişim teknikleri nelerdir?
- Kişisel ve profesyonel bağlamda dinlemenin rolü ve önemi nedir?

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim Kazanımları

- Dinlemenin dört seviyesini anlama ve uygulama bilgisi
- Empatik ve aktif dinleme becerisi
- Etkili iletişim stratejileri geliştirme yeteneği

FINANSAL PLANLAMA VE TAKİP

Bu eğitimde...

Bu workshop, girişimlerin bütçe yönetimi, performans ölçümü, yatırım fırsatları değerlendirme ve finansal projeksiyon yapma gibi konularda bilgi ve beceri kazanmalarını sağlayacaktır. Katılımcılar, finansal sağlığı koruma ve büyüme stratejilerini geliştirme üzerine odaklanacaklar.

Eğitim İçeriği

- Finansal planlama ve takip nedir?
- Bütçe yönetimi nasıl yapılır?
- Finansal projeksiyonların önemi ve nasıl yapılır?
- Performans ölçümü ve hedef belirleme
- Yatırım fırsatlarını değerlendirme ve büyüme stratejileri geliştirme
- Finansal projeksiyonlar ve KPI'lar ile girişim sağlığını izleme

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim Kazanımları

- Finansal planlama ve takip süreçlerini yönetme bilgisi
- Bütçe yönetimi ve nakit akışı kontrolü becerisi
- Finansal projeksiyonlar yaparak stratejik karar alma yeteneği
- Yatırım ve büyüme fırsatlarını değerlendirme kabiliyeti
- Finansal performansı ölçme ve analiz etme becerisi

KRİZ YÖNETİMİ

Bu eğitimde...

Kurumların kriz durumlarına karşı hazırlıklı olmalarını sağlayacak becerileri edineceksiniz. Etkili kriz yönetimi stratejileri geliştirerek, kriz anlarında operasyonel sürekliliği koruma ve itibar yönetimi konularında yetkinlik kazanacaksınız.

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim İçeriği

- Kriz Yönetimi Nedir ve Neden Önemlidir?
- Kriz Yönetimi Süreçleri
- İletişim Stratejileri
- Kriz Senaryoları ve Uygulamalı Çalışmalar
- Operasyonel Sürekliliğin Sağlanması
- Çalışan Bağlılığı ve Moral Yönetimi
- Yasal ve Düzenleyici Uyumluluk

Eğitim Kazanımları

- Kriz öncesi hazırlık, kriz anında müdahale ve kriz sonrası iyileşme süreçleri hakkında bilgi
- Kriz anlarında etkili iç ve dış iletişim kurma becerileri
- Kriz durumlarında riskleri tanımlama, analiz etme ve minimize etme yetkinliği

KPI TAKİBİ VE ÖLÇÜMÜ

Bu eğitimde...

Şirketlerin ve projelerin performansını en etkili şekilde takip etmek için gerekli KPI yönetim becerilerini edinecek, KPI'lar ile verimlilik, karar alma süreçleri ve hedeflere ulaşma oranlarını artırmayı öğreneceksiniz.

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim İçeriği

- KPI Nedir ve Neden Önemlidir?
- KPI Türleri ve Seçimi
- KPI Takip Süreçleri
- KPI Analiz Araçları
- Stratejik KPI Yönetimi
- KPI'ların Doğru ve Verimli Bir Şekilde Ölçülmesi

Eğitim Kazanımları

- KPI tanımlama ve uygulama
- KPI'ların düzenli olarak nasıl izleneceği ve değerlendirileceği konusunda yetkinlik
- KPI'ları kullanarak şirket performansı analizi
- KPI odaklı karar alma

RAKİP ANALİZİ

Bu eğitimde...

Pazardaki mevcut ve potansiyel rakiplerinizi etkili bir şekilde inceleyerek, stratejik pozisyonunuzu güçlendirecek ve rekabetçi bir strateji oluşturmayı öğreneceksiniz.

Eğitim Süresi

5 Saat

Eğitim İçeriği

- Rakip Analizi Nedir ve Neden Önemlidir?
- Rakip Tanımlama ve Kategorize Etme
- Rekabet Elması ve Pozisyonlama Matrisi
- Karşılaştırma Tablosu ve Faktör Analizi
- Rekabet Avantajını Arttırma Yolları
- Pazar ve Rakip Analizi Teknikleri

Eğitim Kazanımları

- Rakip analizi teknikleri
- Stratejik pozisyonlama
- Rekabetçi strateji geliştirme
- Tehdit ve fırsat analizi

BAŞTAN SONA YATIRIM SÜREÇLERİ

Bu eğitimde...

Girişimlere yatırım yapma süreçlerini baştan sona öğrenerek, yatırım kararları alırken daha bilinçli ve stratejik bir yaklaşım geliştireceksiniz.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Yatırım Süreçleri ve Aşamaları
- Girişim Değerleme ve Risk Analizi
- Yatırımcı-Girişimci İlişkileri
- Sözleşme Yönetimi ve Yatırım Taahhütleri
- Pazar ve Rakip Analizi
- Teklif Hazırlama ve Müzakere

Eğitim Kazanımları

- Yatırım süreçlerinin anlaşılması
- Risk değerlendirme ve yönetimi
- Stratejik yatırım kararları
- Sözleşme ve hukuki süreçler

GİRİŞİM DEĞERLEME YAKLAŞIMLARI

Bu eğitimde...

Girişimlerin değerlendirme süreçlerinde kullanılan teknikleri ve yaklaşımlarını yatırım kararlarınızı daha bilinçli ve stratejik bir şekilde almak için gerekli araçları kullanmayı ve uygulamalı olarak nasıl değerlendirileceğinizi öğreneceksiniz.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Değerleme Teknikleri ve Uygulamaları
- Pre-Money / Post-Money Değerleme
- Hisse Oranı ve Seyrelme Yönetimi
- Risk Değerlendirme ve Yönetimi
- Çarpan Yöntemleri ve Karşılaştırmalı Analiz
- Girişim Değerlemesi İçin En İyi Uygulamalar

Eğitim Kazanımları

- Değerleme teknikleri
- Pre-money ve post-money değerlendirme
- Hisse oranı ve seyrelme yönetimi
- Risk yönetimi ve fırsat analizi

GİRİŞİM DEĞERLENDİRME SÜRECİ

Bu eğitimde...

Yatırım yapılacak girişimleri etkili bir şekilde analiz etmek, değerlendirmek ve karar süreçlerini optimize etmek için gerekli araç ve yöntemleri uygulamalı olarak kullanacaksınız.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Scouting ve Girişim Bulma
- Girişim Değerlendirme Süreci
- Pazar ve Rakip Analizi
- Due Diligence Süreci
- Yatırım Karar Süreci ve Sözleşme Yönetimi
- Metriklerin Takibi ve Yorumlanması

Eğitim Kazanımları

- Girişim değerlendirme teknikleri
- Risk ve fırsat analizi
- Due diligence ve raporlama
- Yatırım kararları ve sözleşme yönetimi

GİRİŞİM YATIRIM YAPILARI STRATEJİK SÜREÇLER

Bu eğitimde...

Girişim yatırımlarının yapıları ve stratejik süreçlerini etkili bir şekilde yönetmek için gerekli bilgi ve becerileri edinecek, farklı yatırım yapıları arasında en uygun olanını seçme ve stratejik yatırım kararları alma yetkinliği kazanacaksınız.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Yatırım Yapılarının Tanıtımı
- Stratejik Yatırım Süreçleri
- Vergisel Avantajlar ve Yasal Uyum
- Global Yatırım Stratejileri
- Risk Yönetimi ve Portföy Çeşitlendirme
- Yatırımcı İlişkileri
- Exit Stratejileri

Eğitim Kazanımları

- Farklı yatırım yapıları hakkında kapsamlı bilgi
- Yatırım süreçlerini stratejik olarak yönetme bilgisi
- Vergisel avantajları en iyi şekilde kullanarak maliyetleri azaltma
- Uluslararası yatırımlarda strateji geliştirme yetkinliği

YATIRIM SÜREÇLERİNDE SÖZLEŞMELER

Bu eğitimde...

Yatırım süreçlerinde kullanılan sözleşmelerin türlerini, içeriklerini ve bu sözleşmelerin nasıl yapılandırılması gerektiğini öğrenerek, yatırımcı ve girişimci arasındaki yasal ilişkilerin nasıl yönetileceğini kavrayacaksınız.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Yatırım Süreçlerindeki Hukuki Süreçler ve Kullanılan Sözleşmeler
- Hukuki Potansiyel Zorluklar ve Anlaşmazlıklar
- Sözleşme Çeşitleri ve Kullanım Alanları
- Tüzel Varlık Çeşitleri
- Haklar, Yükümlülükler, Dikkat Edilmesi Gerekenler

Eğitim Kazanımları

- Yatırım süreçlerinde kullanılan sözleşme çeşitleri ve yatırım tipleri
- Tüzel Varlıklar: Avantajları ve Dezavantajları
- Karşılaşılabilecek hukuki potansiyel zorluklar
- Sözleşme müzakere yönetimi

YATIRIM TAKİP MEKANİZMALARI VE YÖNETİMİ

Bu eğitimde...

Yatırım süreçlerinin etkin bir şekilde takip edilmesi ve yönetilmesi için gerekli olan mekanizmaları ve araçları öğrenerek, girişimlerin performansını izlemeyi ve gerekli stratejileri geliştirmeyi öğreneceksiniz.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Yatırımlar Neden ve Nasıl Takip Edilir?
- Yatırım Raporları ve Çeşitleri
- Dikkat Edilmesi Gereken Metrikler
- Finansal Raporlama ve Finansal Tablolar
- Rapor Analizleri ve Takip Çıktıları

Eğitim Kazanımları

- Yatırım sonrası izleme yöntemleri
- Performans göstergelerinin belirlenmesi
- Yatırım takip araçlarının kullanımı
- Gösterge sonucu analiz ve risk yönetimi

YATIRIM YAPARKEN DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Bu eğitimde...

Yatırım kararı alırken göz önünde bulundurulması gereken temel unsurları öğrenerek, doğru yatırım stratejileri oluşturmayı ve riskleri minimize etmeyi öğreneceksiniz.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Yatırımlar Yaparken Dikkat Edilmesi Gerekenler: 7 Ana Nokta
- Kurumsal Kimlik ve Dökümanlar
- İlgili Pazar ve Pazarın Yorumlanması
- Dikkat Edilmesi Gereken Metrikler ve Metriklerin Yorumlanması
- Vaka Çalışmaları

Eğitim Kazanımları

- Yatırım aşamasında incelenmesi gereken ana noktalar
- Potansiyel riskler ve risklerden kaçınma yöntemleri
- Önemli metrikler ve analiz yeteneği
- Gösterge sonucu analiz ve risk yönetimi

YATIRIMCI GİRİŞİMCİ İLETİŞİMİ

Bu eğitimde...

Yatırımcı ve girişimci arasındaki iletişimin nasıl etkin bir şekilde yönetileceğini öğrenerek, her iki tarafın da beklentilerini karşılayacak bir iş birliği ortamı oluşturmayı öğreneceksiniz.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Yatırım Öncesi & Sonrası Süreçler
- Süreç Yönetimi ve İletişim Teknikleri
- Yatırım Turu Çeşitleri ve Aşamaları
- Yatırım Turu Hazırlığı
- KYC (Know Your Customer) Süreçleri

Eğitim Kazanımları

- İletişim stratejileri ve yöntemleri
- Güven inşa etme teknikleri
- Beklenti yönetimi
- Yatırım dokümanı hazırlığı
- Anlaşmazlık çözümü yöntemleri

PORTFÖY YÖNETİMİ VE RİSK ANALİZİ

Bu eğitimde...

Portföy yönetiminde dikkat edilmesi gereken risk faktörlerini öğrenerek, etkin bir risk analizi yapmayı ve portföy performansını optimize etmeyi öğreneceksiniz.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Portföy Yönetimi Nedir?
- Risk Analizi Nasıl Yapılır?
- Yatırım Çeşitlendirme Stratejileri
- Kriz Yönetimi ve Müdahale Stratejileri
- Exit Stratejileri

Eğitim Kazanımları

- Portföy yönetimi stratejileri
- Rakip ve pazar analizi
- Risk analizi ve yönetimi
- Yatırım çeşitlendirme teknikleri
- Performans ölçümlene yöntemleri
- Exit stratejileri

OYUN GİRİŞİMCİLİĞİNE GİRİŞ VE STRATEJİK YOL HARİTASI BELİRLEME

Bu eğitimde...

Oyun girişimciliği dünyasına adım atarken, stratejik bir yol haritası oluşturmanın önemini ve bu süreci nasıl yapılandırabileceğinizi öğreneceksiniz. Girişiminizin başarısını artıracak temel stratejileri keşfedeceksiniz.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Türkiye'de ve Dünya'da Oyun Ekosistemi
- Stratejik Hedefler Nasıl Belirlenir?
- Girişimcilik Sürecinde Karşılaşılan Riskler ve Fırsatlar
- Oyun Geliştirme Süreçleri
- KPI Takibi ve Değerlendirme
- Finansal Takip ve Öngörü & Raporlama

Eğitim Kazanımları

- Oyun girişimcilik ekosistemini tanıma
- Stratejik yol haritası oluşturma
- Doğru ekip yapısı kurma
- Pazar analizi, trend takibi ve hedef belirleme
- Başarılı bir oyun girişimi için temel adımlar

YATIRIMCI SUNUMU HAZIRLAMA VE ETKİLİ SUNUM TEKNİKLERİ

Bu eğitimde...

Yatırımcı sunumu hazırlamanın ve sunumu etkili bir şekilde gerçekleştirmenin inceliklerini öğrenerek, yatırımcılara girişiminizi ve projenizi profesyonel şekilde tanıtmayı öğreneceksiniz.

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim İçeriği

- Yatırımcı Sunumu Nasıl Hazırlanır?
- Yatırımcı Sunumu Sırasında Dikkat Edilmesi Gerekenler
- Publisher X Venture Capital Bakış Açısı
- KPI Takibi ve Değerlendirme
- Anahtar Noktalar ve Sık Yapılması Gereken Hatalar

Eğitim Kazanımları

- Yatırımcı sunumu yapısının oluşturulması
- Etkili hikaye anlatım teknikleri
- Publisher ve VC bakış açısını anlama
- Anahtar noktalar ve dikkat edilmesi gerekenler

TEŐEKKÜRLER!

INVEXEN

*İnönü Mah. Kayışdağı Cad. Kandış İş Merkezi.
No:128 Kat:3, 34755 Ataşehir/İstanbul*

academy@invexen.com

+90 216 573 7337

www.invexen.com