

INVEXEN Academy

EĞİTİM KATALOĞU

2025

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.

FIKİRDEN 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 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 Süresi

2 Saat

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 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 Süresi

2 Saat

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 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 Süresi

2 Saat

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 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 Süresi

5 Saat

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 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 Süresi

5 Saat

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 Matriksi
- 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

GAMING 101

Bu eğitimde...

Oyun geliştirme dünyasına adım atan girişimcilere yönelik temel bilgiler sunulacaktır. Oyun stüdyoları için ekip oluşturma, platform seçimi, benchmark analizi, şirket kurulumu ve yatırım süreçleri gibi kritik adımlar detaylandırılacaktır. Ayrıca soft launch ve pazarlama stratejileri de ele alınarak, oyun girişimlerinin başarısı için gerekli olan temel adımlar aktarılacaktır.

Eğitim İçeriği

- Ekip Oluşturma ve Organizasyonel Yapı
- Platform ve Tür Seçimi
- Benchmark ve Rakip Analizi
- Şirket Kurulumu ve Tüzel Yapılar
- Yatırım Hazırlığı ve Yatırım Sonrası Süreç
- Soft Launch ve Lansman Stratejileri
- Pazarlama & Monetizasyon Stratejileri
- Yeni Projeye Hazırlık

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Oyun girişimi kurma aşamalarını adım adım öğrenme.
- Etkili bir ekip oluşturma ve organizasyonel yapıyı yönetme becerisi kazanma.
- Yatırım süreçleri ve lansman stratejileri üzerine uzmanlık geliştirme.
- Oyun girişimciliği dünyasında rakip analizleri ve platform stratejileri belirleme.

YATIRIMCI SUNUMU HAZIRLAMA VE ETKİLİ SUNUM TEKNİKLERİ

Bu eğitimde...

Oyun girişimleri için yatırımcı sunumu hazırlamanın incelikleri ve etkili sunum yapma teknikleri ele alınacaktır. Yatırımcı ve yayıncı bakış açısının farkları, sunumda vurgulanması gereken temel unsurlar, oyun mekaniği, finansal projeksiyonlar ve rekabet avantajları gibi konular detaylandırılacaktır. Ayrıca profesyonel sunum hazırlama araçları ve hikaye anlatım teknikleri üzerinde durulacaktır.

Eğitim İçeriği

- Yatırımcı ve Yayıncı Sunumu Arasındaki Farklar
- Oyun Girişimi İçin Temel Sunum Unsurları
- Yatırımcı Sunumunda Dikkat Edilmesi Gerekenler
- Rekabet Analizi ve Farklılaşma Stratejileri
- Finansal Projeksiyonlar ve Roadmap Hazırlama
- Hikaye Anlatımı ve Etkili Sunum Teknikleri

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Yatırımcı sunumunun yapı taşlarını oluşturma.
- Sunumlarda oyun mekaniği, hikaye anlatımı ve finansal projeksiyonları etkili şekilde aktarma becerisi kazanma.
- Yatırımcı ve yayıncı beklentilerini anlama ve farklı hedef kitlelere yönelik sunumlar hazırlama.
- Rekabet analizi yaparak oyunun pazardaki konumunu vurgulama.

EKİP YAPILANMASI VE YÖNETİMİ

Bu eğitimde...

Oyun stüdyoları için ekip yapılandırma, işbirliği, liderlik ve ekip büyüme stratejileri detaylı bir şekilde ele alınacaktır. Eğitimde, verimli karar alma süreçleri, işbirliği ve iletişim yönetimi, zaman yönetimi ve organizasyonel yapılanma gibi konular işlenecektir. Ayrıca kurucu ekip dinamikleri ve ekip genişletme süreçleri de ele alınacaktır.

Eğitim İçeriği

- Oyun Stüdyolarında Ekip Yapılanmasının Önemi
- Kurucu Ekip Dinamikleri ve Uzmanlık Dengesi
- Organizasyonel Yapılanma: Geliştirme, Tasarım, Pazarlama ve Sanat Ekpleri
- Verimli İş Birliği ve Güçlü İletişim Yöntemleri
- Ekip Genişletme ve Uzmanlık Alanlarının Belirlenmesi
- Scrum ve Agile Yöntemleriyle Ekip Yönetimi
- İşe Alım Süreçleri ve Yetenek Yönetimi

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Oyun stüdyolarında ekip yapılanmasının ve yönetiminin önemini kavrama.
- Verimli iş birliği ve güçlü iletişim stratejileri geliştirme.
- Organizasyonel yapı kurma ve ekip genişletme süreçlerinde uzmanlık kazanma.
- Scrum ve Agile yöntemleriyle ekip yönetimini optimize etme.

GROWTH STRATEJİLERİ

Bu eğitimde...

Oyun stüdyoları için growth stratejilerinin ne olduğu, oyunların pazardaki başarısını artırma, kullanıcı tabanını genişletme ve sürdürülebilir gelir akışı oluşturma konuları ele alınacaktır. Ayrıca rakip analizi, veri tabanlı analiz ve topluluk oluşturma gibi kritik büyüme stratejileri anlatılacaktır.

Eğitim İçeriği

- Trend Takibi ve Zamanlama
- Rakip Analizi
- Roadmap
- Hikaye
- Oyun Kimliği ve Görünümü
- Tasarım
- Topluluk Oluşturma ve Yönetimi
- IP Yönetimi
- Pazarlama
- Monetizasyon
- Veri Tabanlı Analiz
- Yatırım Süreçlerini Yönetme
- Networking

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Growth stratejileriyle oyunların pazarda nasıl başarılı olacağını öğrenme
- Rakip analizi ve topluluk yönetimi tekniklerini kavrama
- Gelir artışına yönelik stratejiler geliştirme
- Veri tabanlı analizlerle karar verme becerisi kazanma

MARKETING STRATEJİLERİ

Bu eğitimde...

Oyun pazarlama stratejilerini derinlemesine inceleyerek, küresel pazarlarda oyunuzu doğru konumlandırmayı ve hedef kitlenizle en etkili şekilde etkileşim kurmayı öğreneceksiniz.

Eğitim İçeriği

- PC/Konsol Marketing
- Pre – Marketing Süreçleri
- Steam Marketing
- Lansman Öncesi ve Lansman Sonrası Stratejileri
- Komünite Marketing
- Influencer Marketing
- Mobil Marketing
- Test – Pazar Stratejisi

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Oyun pazarlama stratejisinin yapı taşlarını oluşturma
- Küresel oyun pazarında konumlandırma ve pazarlama stratejilerini anlama
- Dijital pazarlama kanallarının ve influencer iş birliklerinin etkin kullanımını öğrenme
- Lansman sürecinde ve sonrasında pazarlama yönetimi için anahtar beceriler geliştirme

MONETIZATION STRATEJİLERİ

Bu eğitimde...

Doğru monetization stratejilerinin, oyunların sürdürülebilir gelir akışlarını nasıl sağlayacakları ele alınacaktır. Oyun satışları, uygulama içi satın alma, reklam gelirleri ve abonelik modelleri gibi monetization stratejileri anlatılacaktır.

Eğitim İçeriği

- Oyun Satışları
- DLC Satışları
- Abonelik Modeli
- Sezon Biletleri
- Uygulama İçi Satın Alma
- Reklam Gelirleri

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Monetization stratejilerinin oyun stüdyolarına nasıl gelir sağlayacağını öğrenme
- Uygulama içi satın alma ve abonelik modellerini kavrama
- Oyun satışlarının uzun vadeli etkisini anlama
- Reklam gelirlerini optimize etme becerisi kazanma

FINANSAL YÖNETİM

Bu eğitimde...

Oyun stüdyoları için gelir-gider dengesini sağlama, yatırımları yönetme ve uzun vadeli finansal sürdürülebilirliği koruma stratejileri ele alınacaktır. Eğitimde, maliyet yönetimi, doğru bütçeleme, operasyonel ve sermaye harcamaları gibi konular işlenecek. Ayrıca kârlılık analizi, nakit akışı projeksiyonları ve yatırımcı ilişkileri üzerine odaklanılacaktır.

Eğitim İçeriği

- Giderlerin Hesaplanması: Opex, Capex ve Pazarlama Giderleri
- Gelir Projeksiyonu ve Bütçeleme
- Kârlılık Analizi ve Verimlilik Stratejileri
- Risk Yönetimi ve Stratejik Karar Alma
- Yatırım İhtiyacının Belirlenmesi
- Nakit Akışı ve Sermaye Yönetimi

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Finansal yönetim süreçlerini optimize ederek uzun vadeli sürdürülebilirliği sağlama.
- Oyun stüdyoları için doğru bütçeleme ve maliyet kontrolü becerileri kazanma.
- Gelir projeksiyonlarını ve yatırımcı ilişkilerini başarılı bir şekilde yönetme.
- Finansal raporlama ve stratejik karar alma süreçlerini geliştirme.

STÜDYO DEĞERLEME TEKNİKLERİ VE YAKLAŞIMLARI

Bu eğitimde...

Oyun stüdyoları için değerlendirme süreçleri, yatırımcıların dikkate aldığı temel kriterler ve çeşitli değerlendirme yaklaşımları ele alınacaktır. Eğitimde, oyun stüdyolarının mevcut durumları, performans metrikleri ve teknoloji kullanımı gibi faktörler üzerinden değerlendirmelerin nasıl yapıldığı ayrıntılı bir şekilde açıklanacaktır. Ayrıca çarpan yöntemleri ve indirgenmiş nakit akışı (DCF) gibi değerlendirme teknikleri üzerinde durulacaktır.

Eğitim İçeriği

- Oyun Stüdyolarında Değerlemenin Önemi
- Değerleme Kriterleri: Kurucu Ekibin Yetkinlikleri, Stüdyonun Aşaması, Performans Metrikleri, Teknoloji Kullanımı
- DCF (İndirgenmiş Nakit Akışı) Yöntemi
- Çarpan Yöntemleri
- Pre-Money/Post-Money Değerleme
- Hisse Oranı ve Seyrelme

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Oyun stüdyolarının değerlendirme süreçlerini derinlemesine anlama.
- Çeşitli değerlendirme yaklaşımlarını ve yatırımcıların dikkate aldığı kriterleri uygulama becerisi kazanma.
- Performans metrikleri ve teknolojik faktörlerin değerlendirme üzerindeki etkilerini öğrenme.
- Değerleme yöntemlerini ve finansal süreçleri yönetme becerisi geliştirme.

HUKUKSAL SÜREÇLER VE SÖZLEŞMELER

Bu eğitimde...

Oyun stüdyoları için sağlam bir hukuki altyapının önemi, fikri mülkiyet haklarının korunması, yatırım süreçlerinde hissedar ve ticari sözleşmelerin oluşturulması gibi temel konular ele alınacaktır. Ayrıca yatırım süreçleri, yatırım anlaşmaları ve hukuki altyapı detaylı anlatılacaktır.

Eğitim İçeriği

- Fikri Mülkiyet Hakları (IP)
- Telif Hakları (Copyrights)
- Ticari Markalar ve Patentler
- Uluslararası IP Koruma Stratejileri
- Yatırım Süreçlerinde Hukuki Anlaşmalar
- Yatırımcı Sözleşmeleri ve Risk Yönetimi
- Şirket Kurulumu ve Tüzel Yapılar
- Oyun Stüdyoları İçin NDA ve Gizlilik Sözleşmeleri

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Fikri mülkiyet haklarını ve telif haklarını etkin bir şekilde koruma stratejileri geliştirme.
- Yatırım süreçlerinde kullanılan yasal anlaşmaları anlama ve uygulama.
- Ticari markaların ve patentlerin oyun stüdyoları için önemini kavrama.
- Yasal uyumluluk süreçlerini yönetme becerisi kazanma.

YATIRIM TURU HAZIRLIĞI VE YATIRIMCI İLETİŞİMİ

Bu eğitimde...

Oyun stüdyoları için yatırım turu hazırlığı ve yatırımcılarla etkili iletişim süreçleri ele alınacaktır. Eğitimde, doğru yatırımcı profili oluşturma, yatırımcılarla iletişim kurma stratejileri, data room hazırlığı, değerlendirme teknikleri ve yatırımcı sunumunda dikkat edilmesi gereken unsurlar gibi konulara yer verilecektir. Ayrıca yatırım turu öncesi yapılması gereken hazırlıklar ve yatırım sürecindeki olası hatalar üzerinde durulacaktır.

Eğitim İçeriği

- Yatırım Turu Nedir?
- Yatırımcı Profili Oluşturma
- Data Room Hazırlığı
- Yatırımcı Sunumu Hazırlama Teknikleri
- Finansal Projeksiyonlar ve Metrikler
- Yatırımcılarla Etkili İletişim Stratejileri
- Yatırım Senaryoları ve Alternatif Finansman Yöntemleri
- Yatırım Turu Aşamaları ve Hedef Belirleme

Eğitim Süresi

2 Saat

Eğitim Kazanımları

- Yatırımcı sunumunu etkili bir şekilde hazırlama ve sunma becerisi kazanma.
- Data room ve finansal dokümanları hazırlama konusunda bilgi edinme.
- Yatırımcı profili oluşturma ve yatırımcılarla doğru iletişim stratejileri geliştirme.
- Yatırım turu aşamaları ve süreçleri hakkında kapsamlı bilgi edinme.

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