



DR
KAYHAN
YILDIRIM

ETİK
İKNA

OFFICIAL
PARTNER

İİİ
cialdını
institute

KİMDİR?



Dr Kayhan Yıldırım

21 yıldır Türkiye'deki kurumların; satışlarını artırmak, kârlılıklarını yükseltmek ve daha güvenilir ilişkiler kurmalarını sağlamak için çalışıyorum. Katılımcılarım etkin müzakere ve ikna becerisini öğrenerek hayattan daha fazlasını alıyor. Çünkü hak ettiğimizi değil müzakere ettiğimizi alırız.

Dr Kayhan Yıldırım, Etik İkna eğitimlerini Türkiye'de vermeye yetkili olan tek eğitmandir.

Eğitmenlik Deneyimi

Brian Tracy International
FranklinCovey
Sabancı Üniversitesi
Bilgi Üniversitesi
Cialdini Enstitüsü

Kitaplarım

İsteddiğini Alma Sanatı (Den Yayıncılık)

İtirazım Var (Hümanist Yayıncılık)

Uluslararası Müzakere Becerileri
(Palgrave Macmillan)

Arabulucular için Müzakere Becerileri
(Platon Hukuk)

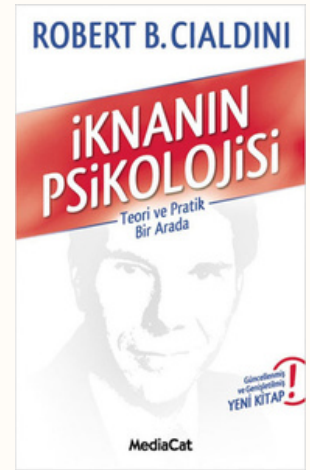
The Book of Real Estate Negotiation
(Amazon)

KİMDİR?



Dr Robert Cialdini

Dr. Robert Cialdini, dünyada ikna alanını tek başına değiştiren bilim insanıdır. Bugün Fortune 500 şirketlerinin satış, pazarlama ve liderlik stratejileri Cialdini'nin keşfettiği 7 Etki Prensibi üzerine kuruludur. En büyük markalar bile 'etik ikna' konusunda rehber olarak sadece ona güvenir. Eęer şişiniz insanları etkilemek, ikna etmek ve karar vermeye yönlendirmekse, Cialdini'nin bilimini bilmeyen herkes dezavantajdadır. Bu eğitim, doğrudan Cialdini Institute'un resmi metodolojisine dayanır ve sizi rakiplerinizin önüne geçirir.



NEDEN ETİK İKNA?



Etik İkna Eğitimi, bu sorunu kökünden çözer. Çünkü bilime dayalı, ölçeklenebilir ve tekrar edilebilir bir etki modeli sunar. Dr. Robert Cialdini'nin 40 yıllık bilimsel araştırmaları üzerine kuruludur.

Bu eğitim, iknanın manipülasyon olmadığını; tam tersine güven, şeffaflık ve değer sunumu üzerine kurulu bir profesyonellik olduğunu öğretir.

Günümüz iş dünyasında ikna artık bir “yüksek iletişim becerisi” değil, kritik bir performans kası haline geldi.

- Ekip yönetiyorsanız,
- Müşteriyle çalışıyorsanız,
- Satış, pazarlık, satın alma, insan kaynakları, liderlik veya danışmanlık yapıyorsanız...

İnsanları etkileme beceriniz, iş sonuçlarınızı doğrudan belirliyor.

Ancak birçok profesyonel hâlâ “içgüdüsel ikna” kullanıyor: Doğaçlama, rastgele, bilimden uzak...

Bu da güven inşa etmek yerine belirsizlik yaratıyor, ikna sürecini tahmine bırakıyor.



NE İŞE YARAR?



Bu eğitim, katılımcıların:

- ✓ Daha hızlı güven oluşturmalarını,
- ✓ Daha etkili iletişim kurmasını,
- ✓ Daha yüksek oranda "evet" almasını,
- ✓ Görüşmelerde, müzakerelerde ve toplantılarda kontrolü kaybetmeden ilerlemesini,
- ✓ İnsan davranışlarını okuyup doğru psikolojik yaklaşımı seçmesini,
- ✓ İknayı etik ve sürdürülebilir bir şekilde kullanmasını,
- ✓ Kurumsal iletişimde şeffaf ama etkili bir etkileme tarzı geliştirmesini sağlar.

Bu eğitimi alan çalışanlar sadece "ikna eden" değil, güven veren, "yanında olmak istenen", "liderlik eden" kişilere dönüşür.

EĞİTİM SONUÇLARI

Cialdini Enstitüsü'nün küresel verilerine göre eğitim sonrasında:

- %34 daha yüksek satış kapanış oranı
- %26 daha hızlı karar alma süreçleri
- %41 daha yüksek müşteri güveni ve bağlılığı
- %22 daha etkili ekip içi iletişim
- Toplantı verimliliğinde belirgin artış
- Müşteri itirazlarında ölçülebilir azalma

Katılımcılar, eğitimden sonra mesajlarını daha net, daha güvenilir ve daha etkili iletir.

Karar vericiler üzerinde daha güçlü bir etki yaratır.

Uzun vadeli ilişkiler kurar.

Ve en önemlisi: Etik, güvenilir ve sürdürülebilir ikna becerisi kazanır.



KURUMA KARTKILARI



Satış dönüşüm oranlarında artış

Müşteriyle daha hızlı güven oluşturma

Toplantı ve sunumlarda daha yüksek ikna etkisi

Ekip içi iletişimde netlik ve uyum

Kurumsal kültürde etik karar alma güçlenmesi

Profesyonel yetkinliklerde belirgin gelişim

Bu eğitim, takımınıza:

- Etik, etkili ve bilimsel bir ikna sistemi kazandırır.
 - Kişisel sezgilerden profesyonel bir modele geçiş sağlar.
 - Yönetim, satış, pazarlık veya müşteri iletişiminde ölçülebilir geliştirme sağlar.
 - Çalışanlarınızın özgüvenini artırır.
 - Kurum olarak iletişim kalitenizi yükseltir.
- Müşteri gözünde "güvenilir danışman" algısını güçlendirir.

Kısacası:

Ekibiniz daha iyi ikna eder, daha çok güven kazanır, daha iyi sonuç üretir.



1. Giriş: Neden İkna Kritik Bir Yetkinlik?

- Psikolojik temel
- Modern iş dünyasında iknanın rolü
- “Etik ikna” vs “Manipülasyon”

2. Etik ve Bilimsel İkna Süreci

- Etik çerçeve
- Ne zaman, hangi ilke kullanılmalı?
- Hedefe göre doğru ilke seçimi

3. Karşılık Verme

- Karşılıklılık motoru nasıl çalışır?
- Aktivator ve Amplifier sistemleri
- Müşteri davranışını etkileyen mikro jestler
- Uygulama: Katılımcının kendi ikna challenge’ı üzerinde reciprocity tasarlama

4. Beğeni

- İnsanları bize çeken görünmeyen mekanizmalar
- Samimiyet vs profesyonellik dengesi
- Mikro davranışlarla beğeni artırma

5. Birlik

- “Biz duygusu” yaratmanın psikolojisi
- Grup kimliğini aktive etme
- Markalarda, ekiplerde ve liderlikte unity kullanımı

6. Sosyal Kanıt

- Online & offline etkileri
- Referans, yorum, davranış modelleme teknikleri
- En sık yapılan 3 hata ve çözümü

7. Otorite

- Uzmanlık sinyallerini görünür kılma
- Sertifika, deneyim ve başarıların yerleştirilmesi
- Güven artırıcı davranış dili

8. Tutarlılık

- Mikro taahhütlerle ilerleme tekniği
- Yazılı ve sözlü taahhüt farkı
- Müşteri yolculuğuna tutarlılık yerleştirme modeli

9. Kıtlık

- FOMO psikolojisi
- Neden insanlar “az olanı” daha değerli görür?
- Etik kıtlık nasıl uygulanır?

10. Kontrast İlkesi – Bonus Modül

- Algıyı değiştiren güçlü bir psikolojik fenomen
- Teklif ve sunumlarda kontrastın etkisi
- Müzakere ve satışta kontrast kullanımı