

# Deadline Akademi

## Mikro Eğitim özümleri

Deadline Akademi, zamanı değerli olan bireyler ve kurumlar için tasarlanmış yenilikçi mikro eğitim çözümleri sunmaktadır. Bu doküman, modern öğrenme yaklaşımlarını temel alan podcast ve video eğitim modüllerimizi, hizmet paketlerimizi ve iletişim bilgilerimizi detaylandırmaktadır.

### Zamanı Kıymetli Olanlar İçin Mikro Eğitim özümleri

Deadline Akademi, bireylerin ve kurumların kısa süreli, odaklı içeriklerle verimli bir şekilde öğrenmesini destekleyen bir mikro eğitim stüdyosudur. Modern öğrenme araştırmaları, 5-10 dakikalık mikro içeriklerin dikkat süresine ve bilgi kalıcılığına daha uygun olduğunu göstermektedir. Bu doğrultuda, podcast ve video içeriklerimiz; kullanıcıların molada, yolda, ofiste bile öğrenebileceği kadar erişilebilir ve pratiktir.

Amacımız, zamandan tasarruf ettiren, merak uyandıran ve tekrar dinlenebilir eğitimler üreterek dijital dünyada öğrenme deneyimini optimize etmektir.

Dijital işlerin yanında ise şirket iç eğitmenlik, oryantasyon, eğitim tasarımı ve şirket eğitim organizasyonları gibi birçok alanda hizmet veriyoruz.

Genç, tutkulu ve tabi ki zamana takıntılı bir ekibiz!





# Podcast Serileri: "Öğrenmek İçin Sadece Kulak Vermek Yeterli"



## Kısa ve Öz

Her seri 8-10 bölümden oluşur. Detaylı özel seriler 30-40 bölüme kadar çıkabilir.



## Zaman Odaklı

Her bölüm ortalama 5-6 dakika sürer, bu da yoğun tempolu bireyler için idealdir.



## Mobil Uyumlu

MP3 formatında sunulan içerikler, tüm mobil cihazlarda kolayca dinlenebilir.



## Çok Yönlü Kullanım

LMS, intranet, şirket e-postası ve WhatsApp yayını gibi platformlarda kullanılabilir.

Podcast serilerimiz, çeşitli konularda pratik, uygulanabilir bilgiler sunar ve bunları dinleyeni harekete geçirecek verilerle destekler. Dinleyicilerimize, günlük hayatın koşturmacası içinde bile bilgiye ulaşma ve kendilerini geliştirme fırsatı sunuyoruz. Podcast sesini erkek ya da kadın katalogdan seçebilir ya da kurumumuzdaki çalışanların sesini klonlayabiliriz. Tercih sizin!

**Katalogumuzun dışında, özel istek ve ihtiyaçlarınıza yönelik podcast içerikleri de üretebiliyoruz.**

# Podcast Katalogumuz

## Satışçılarımız İçin Gelişim Serisi

### 1. Satışa Hoş Geldin: Satış Ne Değildir, Ne Olmalıdır?

- 1.1. Satışın tanımı, yanlış algılar ve gerçekler
- 1.2. B2B / B2C satış ayrımı
- 1.3. Satışa bir meslek olarak bakmak: değer üretmek
- 1.4. “Ne satıyoruz? Kime? Neden?” sorularına yanıt aramak

### 2. Zihinsel Hazırlık: Satışta Psikoloji ve Dayanıklılık

- 2.1. Satışçının zihinsel dünyası: özgüven, satılsız günler ve stres yönetimi
- 2.2. Günlük zihinsel egzersizler ve içsel konuşmalar
- 2.3. 'Hayır' demek ne anlama gelir? Kişisel algılamamak
- 2.4. Satışta sabırlı ve motive kalmak

### 3. Kendini Satmadan, Kendini Göster: Güven Kurmanın İlk Adımları

- 3.1. Müşteriyle ilk temas: tanışma ve güven inşası
- 3.2. Vücut dili, ses tonu, ilk izlenim
- 3.3. İyi bir dinleyici olmak ve empati kurmak
- 3.4. Kendini doğru ifade etmenin yolları

### 4. İhtiyacı Anlamak: Müşteri Kazanımında Doğru Soruların Gücü

- 4.1. Satış öncesi hazırlık: müşteri araştırması
- 4.2. SPIN Selling gibi yapıların sade anlatımı
- 4.3. İhtiyaç analizi ve soru sorma teknikleri
- 4.4. Müşteri tipleri ve uyum sağlama

### 5. Güvenin Peşinden Gidersen Satış Gelir: Sunum ve Değer Aktarımı

- 5.1. Özellik değil fayda konuşmak
- 5.2. Etkili satış sunumları: hikâyeleştirme, örnekleme
- 5.3. Ürün anlatımında karşı tarafın dilini konuşmak
- 5.4. “Elevator pitch” nedir, nasıl kullanılır?

### 6. İtiraz mı Dediniz? Hadi Konuşalım

- 6.1. En yaygın müşteri itirazları ve karşılıkları
- 6.2. Sakin kalmak, karşı tarafı anlamak
- 6.3. 'Savunmaya geçmeden cevap verme' pratiği
- 6.4. Güven temelli itiraz yönetimi

### 7. Satış Kapanmaz, Başlar: Kapanışın Anlamı ve Teknikleri

- 7.1. Satışta kapanışın önemi ama abartılmaması
- 7.2. Kapanış teknikleri (örneklerle): alternatif sunma, varsayılan kapanış
- 7.3. Satış sonrası iletişimin başlaması
- 7.4. Takip ve teşekkür süreci

### 8. Küçük Başarılar, Büyük Motivasyon: Mikro Kazanımları Kutlamak

- 8.1. Satışta sadece büyük satışlar mı başarıdır?
- 8.2. Günlük ve haftalık hedeflerle motivasyon
- 8.3. Takım içi başarı paylaşımları ve etkisi
- 8.4. Kişisel gelişim takip planı

### 9. Kendini Güncelle: Öğrenmeye Açık Satışçının Farkı

- 9.1. Eğitim, podcast, kitap, rol model takibi
- 9.2. 'Satışta ustalık öğrenmeyle başlar' yaklaşımı
- 9.3. Geribildirim alma-verme kültürü
- 9.4. Kariyer yolculuğunu planlama

Katalogumuzun dışında, özel istek ve ihtiyaçlarınıza yönelik podcast içerikleri de üretebiliyoruz.

# Podcast Katalogumuz

## Pazarlama Alanı Gelişim Serisi

### Pazarlamaya Giriş ve Temeller

- Pazarlama Nedir? Satıştan Farkı Ne?
- Modern Pazarlamanın Evrimi
- 4P'den 7P'ye: Pazarlama Karması
- Hedef Kitle Tanımlama ve Persona Oluşturma
- Değer Önermesi (Value Proposition) Nasıl Yazılır?
- Satın Alma Karar Süreci Nasıl İşler?
- Tüketici Psikolojisi ve Davranışsal Pazarlama
- Marka Nedir? Marka Kimliği Nasıl Oluşturulur?
- Sadakat mi? Kazanım mı? CRM'e Giriş
- Pazarlamada İçerik Stratejisinin Gücü
- Pazarlama + Satış Uyumu: SMarketing

### Dijital Pazarlama ve Strateji

- Dijital Pazarlama Nedir? Ana Kanallar
- SEO – Arama Motorlarında Görünürlük
- Google Ads & Sosyal Medya Reklamcılığı
- E-posta Pazarlaması ile Müşteri Bağlılığı
- Performans Ölçümü: KPI ve ROI Kavramları
- A/B Testi ile Kampanya Geliştirme
- Influencer Pazarlaması & Mikro Etkileyiciler
- Mobil Pazarlama ve Mikro Anlar
- Dijital Pazarlamada Storytelling Sanatı
- Funnel (Dönüşüm Hunisi) Tasarımı
- Sosyal Medyada Marka Dili

### Davranışsal ve Nöropazarlama

- Tüketici Beyni Nasıl Karar Verir?
- Renklerin Pazarlamadaki Psikolojisi
- İlgi ve Hatırlanabilirlik: Azaltılmış Bilgi Teorisi
- “Az Seçenek Daha Fazla Satış” İlkesi
- Kıyaslama Etkisi & Fiyatlandırma Psikolojisi
- FOMO ve Aciliyet Duygusu
- Hikayeleştirmenin Nörobilimsel Gücü
- Nöropazarlama Araçları ve Örnek Uygulamalar

### Ürün Yönetimi ve Lansman Süreci

- Ürün Konumlandırma Stratejileri
- MVP Nedir? Minimum Ürünle Maksimum Etki
- Kullanıcı Geri Bildirimi ile Ürün Geliştirme
- Lansman Öncesi Pazarlama: Hype Yaratmak
- İlk 100 Müşteri Nasıl Kazanılır?
- Ürün Yaşam Eğrisi & Yeniden Konumlandırma
- Niş Pazarlama Stratejileri
- Mini Seriler
  - Krize Karşı Marka Yönetimi
  - B2B ve B2C Pazarlamanın Farkları
  - Kampanya Kurgusunda Hikaye Tasarımı

**Katalogumuzun dışında, özel istek ve ihtiyaçlarınıza yönelik podcast içerikleri de üretebiliyoruz.**

# Podcast Katalogumuz

## Zaman Yönetimi

- Zaman Yönetiminin Temelleri
- Etkili Planlama ve Önceliklendirme
- Erteleme Alışkanlığını Yenmek
- Pomodoro Tekniği ile Odaklan
- Hayır Diyebilme Sanatı
- Dijital Dikkat Dağıtıcılarla Başa Çıkmak
- Enerji Yönetimi ve Verimlilik İlişkisi
- Sabah Rutinleriyle Günü Yönetmek
- Zaman Tuzakları ve Kaçınma Stratejileri
- Haftalık Değerlendirme Alışkanlığı

## Yeni Nesil Liderlik

- Liderlik Yaklaşımını Tanımak
- Yeni Nesil Liderlik
- Gelişime Açık & Geliştiren Liderlik
- Empatik Liderlik & Kapsayıcılık
- Çevik Liderlik
- Koçvari Liderlik
- Yeni Nesil Liderlikte İletişim Kodları
- VUCA'dan BANI'ye Geçişte Liderlik
- Dijital Çağda Liderlik

## Değişim ve Stratejik Liderlik

- Stratejik Düşünme
- Değişim Yönetimi
- Adaptif Liderlik
- Strateji-Kültür Hizalaması
- Stratejik Planlama
- Agility & Öğrenme Çevikliği

## Liderin Kendini Yönetimi

- Kendine Koçluk
- Değerlerini Tanımak
- Stres & Duygu Yönetimi
- Zaman Yönetimi
- Sorumluluk & İnisiyatif
- Çeşitlilik Yönetimi
- Problem Çözme & Karar Verme
- Yaratıcılık & İnovatif Düşünme
- Liderlik Potansiyelini Yükseltmek

## Ekip Yönetimi ve Motivasyon

- Ekip Yönetimi & Bilinci
- Takım Ruhu & İlham Verme
- Ekip İçi İletişim
- Çalışan Motivasyonu
- Performans Gelişimi
- Sonuç Odaklı Zaman Yönetimi
- Çatışma Yönetimi

## İletişim, Empati ve Geri Bildirim

- Etkileme & İkna
- Etkili İletişim Becerileri
- Kuşaklararası İletişim
- Farklı Kişiliklerle İletişim
- Geri Bildirim
- Duygusal Zeka & Empati
- Etkin Toplantı Yönetimi
- Koçluk & Mentorluk

## Stratejik Düşünme ve Yaratıcılık

- Öğrenmeyi Öğrenme
- Problem Çözebilme
- Proaktif Bakış Açısı
- 6 Şapkalı Düşünme
- Analitik Düşünme
- Bireysel Farkındalık
- Doğru Karar Alma
- Scamper Tekniği
- Yanal Düşünce Tekniği
- Beyin Fırtınası Metodu

Katalogumuzun dışında, özel istek ve ihtiyaçlarınıza yönelik podcast içerikleri de üretebiliyoruz.

# Video Eğitim Modülleri: Kurumunuza Özel ve Anlaşılır

## Modül Odağı

Kurum içi eğitim, bilgilendirme, tanıtım ve prosedür anlatımı gibi geniş bir yelpazeyi kapsar.

- Şirketinize yeni başlayanlar için tanıtım içerikleri
- CLM çalışmalarınız için video içerikler
- İç iletişim ve bilgi paylaşımı amaçlı anlatımlar

Video eğitim modüllerimiz, kurumların öğrenme süreçlerini kolaylaştırmak için tasarlanmıştır. Her bir modül 3-10 dakika arasında olup, MP4 formatında ve yapay zeka anlatımları ile sunulur. Bu sayede, kurumlar çalışanlarına hızlı, anlaşılır ve görsel açıdan zengin eğitimler sağlayabilirler. Karmaşık konuları bile kısa ve etkili videolarla aktararak, öğrenme sürecini daha erişilebilir hale getiriyoruz.



# İhtiyaçlarınıza Özel Çözümler

## Temel Paket

1 Podcast Serisi (8-10 bölüm)

Format: MP3

Tek Seferlik Ödeme

## Standart Paket

1 Podcast Serisi + 1 CLM Video Modülü

Format: MP3 + MP4

Tek Seferlik Ödeme

## Özel Paket

Talebe özel, senaryolu içerik üretimi

Format: İstenen şekilde

Proje Bazlı Teklif

## İç Eğitimlik

Şirket iç eğitimlik sürecinin baştan uca  
hazırlanması

Proje Bazlı Teklif

## Eğitim Tasarımı Desteği

Eğitmen kadronuz için istenilen konu  
başlıklarında eğitim tasarımı hazırlanması

Proje Bazlı Teklif

## Özel Ses Çalışması

Websitenizdeki ürün içerikleri, katalog  
veya yazılı metinleri tüketicileri kolay  
alışverişe yönlendirecek ses çalışmaları

Proje Bazlı Teklif

Tüm hizmet paketlerimizde, markanızla uyumlu içerik üretimi, gerekli revizyon desteği ve istediğiniz yayın formatında teslimat garantisi sunmaktayız. Deadline Akademi olarak, her bir müşterimizin özel ihtiyaçlarına yönelik esnek ve kaliteli çözümler geliştirmeyi hedefliyoruz.



# Bize Ulařın

Deadline Akademi ile işbirliği yapmak veya mikro eğitim çözümlerimiz hakkında daha fazla bilgi almak için bizimle iletişime geçebilirsiniz. İhtiyaçlarınıza zel bir demo içerik veya sunum talebinde bulunmaktan çekinmeyin.

E-posta: [info@deadlineakademi.com](mailto:info@deadlineakademi.com)

Web Sitesi: [deadlineakademi.com](http://deadlineakademi.com)

LinkedIn: [linkedin.com/in/deadlineakademi](https://www.linkedin.com/in/deadlineakademi)

Geleceęin ęrenme deneyimini birlikte inşa etmek için sabırsızlanıyoruz.