

Gamze Midilli Danışmalık Eğitim Koçluk

2026 EĞİTİM
KATALOĞU



GAMZE MİDİLLİ

Gamze Midilli, yaklaşık 20 yıllık deneyimiyle kurumların yönetim becerilerini güçlendiren, ekip performansını geliştiren ve sürdürülebilir öğrenme kültürleri inşa eden bir eğitim ve gelişim profesyoneli.

Eğitmenlik kariyerine Turkcell Akademi'de başlayan Midilli, satış, müşteri deneyimi, ekip yönetimi ve liderlik alanlarında pek çok etki yaratan projeye imza atmıştır.

Sigortam.net ve sahibinden.com'da Eğitim Müdürü olarak görev almış; kurumsal akademi yapılanmaları, iç eğitimlik sistemleri ve gelişim programları tasarımı üzerine uzmanlaşmıştır.

Bugüne kadar 15.000 saat in üzerinde eğitim vererek 24.000'den fazla profesyonelin gelişimine doğrudan katkı sağlamıştır. Eğitimlerinde analitik düşünceyi insan odaklı yaklaşımla buluşturur; kurumlara ölçülebilir, uygulanabilir ve sürdürülebilir gelişim çözümleri sunar.

ICF akredite Koçtur, Yönetici ve Kariyer Koçu, ODM ve TİFF uygulayıcısı olarak yetkinlik kazanmıştır. Yönetici, kariyer ve satış koçluğu alanlarında aktif olarak çalışmakta; bireysel ve kurumsal dönüşüm projelerinde yer almaktadır.

Mühendislik kökenli olan Midilli, Akademik yolculuğuna İstanbul Üniversitesi'nde Sosyoloji Lisansı ve Trakya Üniversitesi'nde Yönetim ve Organizasyon Yüksek Lisansı programlarıyla devam etmektedir.

TEGEP, Step Up Koçluk Programı ve ÇYDD çatısı altında gönüllü katkılar sunarak, toplumsal gelişim alanında da aktif rol üstlenmektedir.



EĞİTİM YÖNTEMİMİZ



01

Eğitim İhtiyacı ve Odak Analizi

Kurumun stratejik hedefleri doğrultusunda; odaklanılacak davranışlar, beklenen çıktılar ve gelişim öncelikleri netleştirilir.



02

Kuruma Özel Vaka ve İçerik Tasarımı

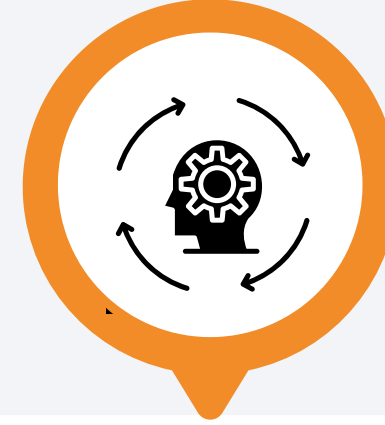
Belirlenen ihtiyaçlar doğrultusunda, kuruma özel vaka ve senaryolar geliştirilir. Eğitim içeriği, kurum dinamiklerine uygun tasarlanır.



03

Deneyim ve Uygulama Odaklı Eğitimler

Eğitimler, yetişkin öğrenme prensiplerine uygun olarak; uygulama, tartışma ve deneyimleme yaklaşımıyla katılımcı merkezli tasarlanır.



04

Ölçümlere ve Takibi

Eğitim sonrası davranış kazanımı, uygulama düzeyi ve değişimin zaman içindeki ilerleyişin periyodik ölçüm için araçları sunulur.



05

Koçluk ile Davranış Dönüşümünü

Koçluk süreci, hedeflenen davranışların sahada kalıcı alışkanlıklara dönüşmesini bireysel farkındalık ve uygulama odağıyla destekler.

YÖNETİM & LİDERLİK EĞİTİMLERİ

Liderlik eğitimlerimiz; yöneticilerin ekiplerini daha iyi tanımasını, güvene dayalı ilişkiler kurmasını ve farklı durumlara göre liderlik tarzını esnetebilmesini destekler. Katılımcılar, iletişimden geri bildirim, önceliklendirmeden durumsallığın yönetimine kadar günlük yönetsel sorumluluklarında doğrudan karşılık bulan beceriler üzerinde çalışır.

Geleceğin Liderleri

Yöneticiliğe hazırlık ve zihinsel geçiş sürecini destekler.

- Rol farkındalığı
- İletişimde ve ilişki yönetimi
- Takım olma ve iş birliği
- Geri bildirimin amacı ve dili
- Zaman yönetimi ve öncelik
- Sorumluluk alma

Yeni Liderler

Yönetsel sorumlulukları yapılandırma sürecini destekler.

- Liderlik kimliğini inşa etme
- Yönetim kültürü oluşturmak
- Güvene dayalı ilişki kurma
- İş disiplini kurma
- Sistemli geri bildirim verme
- Zorlayıcı durumları yönetme
- Ekip motivasyonunu okuma
- Zamana liderlik ve öncelik

Gelişen Liderler

Esnekliğin ve performansın güçlenmesi sürecini destekler.

- Duruma liderlik
- Transaksyonel Analiz
- Performans koçluğu
- Gelişim odaklı geri bildirim
- Karar alma ve delegasyon
- Ekip potansiyelinin yönetimi
- Etki/Çaba analizi

Master Class

Stratejik duruş ve yönetimde ustalık sürecini destekler.

- Stratejik liderlik
- Performans koçluğu
- Transaksyonel Analiz
- Ethos–Pathos–Logos
- Müzakere
- Kurum içi etki
- İş&Süreç geliştirme
- Kritik kararlar alma

SATIŞ EĞİTİMLERİ

Satış profesyonellerinin satış sürecini planlamasını, müşteri ihtiyaçlarını doğru analiz etmesini, güvene dayalı ilişkiler kurmasını ve satış sonuçlarını sürdürülebilir biçimde geliştirmesini hedefler.

Satış liderliği eğitimi; satış liderlerinin ekiplerinin potansiyelini doğru sorularla açığa çıkarmasını, performansı net hedefler ve düzenli takip mekanizmalarıyla yönetmesini ve satış sonuçlarını sürdürülebilir biçimde iyileştirmesini hedefler.

Satışta Güçlenme

Güvene dayalı ilişki ve hedef odaklı satış becerisi gelişimi.

- İhtiyaç analizi
- Temel satış yetkinlikleri
- Fayda odaklı çözüm sunma
- Bağ kuran iletişim
- İkna ve kapama becerileri
- Zorlayıcı müşterileri yönetme
- Satış sonrası takip disiplini

Portföy Yönetimi

Müşteride derinleşme ve sürdürülebilir satış becerisi.

- Veriyle çalışma
- Yönetim ve satış stratejisi planı oluşturma
- Müşteri ihtiyacı analizi
- Bağ kuran iletişim
- Taraftar müşteri yaratma
- Takip sistemleri ve düzenli portföy izleme

Satış Liderlerine Özel

Performansın koçluk yaklaşımıyla güçlendirmesi.

- Satış liderliği yetkinlikleri ve satışa hakimiyet
- TA ile işlevsel akıcı iletişim
- Performans koçluğu
- Satış odaklı potansiyel keşfi
- Performans ve sonuç takip sistemleri kurma
- İş&Süreç geliştirme

YETKİNLİK EĞİTİMLERİ

Eğitimler, bireyin iletişim kurma biçimini güçlendirmeyi, öğrenme ve çalışma süreçlerini daha bilinçli yönetmesini ve performansı destekleyen davranışlar geliştirmesini hedefler.

Bu dört başlık, aynı zamanda kurumların ihtiyaçlarına göre yeniden kurgulanabilen bir yetkinlik altyapısı sunar. Kurumun hedefleri, çalışan profili ve iş gerçekliği doğrultusunda, bu alanlardan beslenen kuruma özel eğitim içerik tasarımları geliştirilmektedir.

İletişimde Akış ve Denge

Güven temelli iletişimle iş birliğini güçlendirir.

- İletişimin temel unsurları
- İletişim kurma biçimi
- TA ile iletişim dinamikleri
- İletişimde değişim tasarımı
- Zor durumlarda iletişim
- Kendini etkili ifade edebilmenin adımları

Eğitimcinin Eğitimi

Etkili ve ölçülebilir öğrenme deneyimleri tasarlar.

- Yetişkin öğrenme prensipleri
- İhtiyaç analizi
- Öğrenen odaklı tasarım
- Öğrenme farklılıklarına uyum
- Ölçümler ve değerlendirme
- Eğitimci duruşu ve öğrenme deneyimi yönetimi

Zaman Yönetimi

Zamanı bilinçli yönetir, odağını güçlendirir.

- Hedef için zaman çarkı
- Zaman yönetimi modelleri
- Etkili planlama ve analiz
- Önceliklendirme
- İş/Yaşam dengesi
- Erteleme yönetimi
- Alışkanlık geliştirme

Stresle Sörf

Zorlayıcı koşullarda duygusal dengeyi güçlendirir.

- Stresi tanıma ve farkındalık
- Kişisel stres kaynakları
- Duyguları fark etme yönetme
- Zor koşullarda esneklik
- Stresle gelişme
- İş yaşamında denge
- Kişisel iyilik hali

KOÇLUK TEMELLİ EĞİTİMLER

Koçluk; bireylerin ve ekiplerin güçlü yönlerini fark etmelerini, potansiyellerini daha bilinçli kullanmalarını ve hedeflerine net adımlarla ilerlemelerini destekleyen gelişim odaklı bir yolculuktur. Bu yaklaşım, yönlendirmekten çok keşfetmeyi ve farkındalık yaratmayı merkeze alır.

Koçluk çalışmalarımız; hedefleri netleştirme, mevcut durumu anlama ve uygulanabilir adımlar oluşturma üzerine kurgulanır. Amaç, içgörüyü davranışa ve gerçek iş sonuçlarına taşımaktır.

Koç Liderlik

Performansı koçlukla geliştiren liderlik.

- Koç lider zihniyeti ve duruşu
- Hedef ve yön belirleme
- Farkındalık yaratma
- Dinleme ve bağ kurma
- Koç tarzı geri bildirim
- Koçluk araçlarının kullanımı
- Aksiyon ve sonuç takibi

Takım Koçluğu

Takım potansiyelini ortak hedeflere dönüştürür.

- Takım dinamiklerini anlama
- Ortak amaç ve hedef inşası
- Güven temelli iş birliği
- Takım iletişimini güçlendirme
- Performans ve ilerleme takibi
- Rol, sorumluluk ve beklenti netliği

Kendinin Koçu Olma

Kendini yöneten, performans üreten yaklaşım.

- Kişisel hedef ve yön netliği
- İç motivasyonu fark etme
- Sorularla kendini keşfetme
- Engel ve kaynakları fark etme
- Akış anlarını bilinçli çoğaltma
- Kişisel eylem ve taahhüt planı

Bireysel Koçluk

Hedefe odaklı bireysel gelişim yolculuğu.

- Hedeflerin netleştirilmesi
- Mevcut durumun analizi
- Güçlü yönlerin fark edilmesi
- Gelişim farkındalığı
- Karar alma ve aksiyon netliği
- Süreklilik ve gelişim takibi

İLETİŞİM

Daha fazla
bilgi için
bize ulaşın.



www.gamzemidilli.com



Gamze Midilli



Gamze Midilli



Kurucu
Gamze Midilli



0532 555 08 69



gamze@gamzemidilli.com



Proje Yöneticisi
Gizem Midilli



0534 601 11 08



gizem@gamzemidilli.com