

2019-2020 Eğitim Katalođu

Kolay Anlaşılır, Pratik, Uygulamalı ve Kullanılabilir Eğitimler



MACRO AKADEMI
www.MacroAkademi.com

Pratik, Kalıcı, ve Kazançlı Bilgiler

- Tüm Sektörlerin, Kurumların ve Bireylerin; Mesleki Eğitim, Liderlik ve Kişisel Gelişim Eğitim İhtiyaçlarını 2013 Yılından Beri Karşulamaktayız.
- Ölçek Gözetmeksizin Tüm Kurum ve Şirketlere, Yönetim, Yatırım ve Finansal Danışmanlık Hizmetleri Vermekteyiz.
- İhtiyaçlarınız doğrultusunda geniş kapsam ve içerikli hazır eğitim paketlerinden seçebileceği gibi, ihtiyacına göre özel eğitim dizayn edilmesini talep edebilirsiniz.

Hakkımızda

Macro Akademi Eğitim ve Danışmanlık, 20 Yıl Üzeri Deneyimli Kadrosuyla Tüm Sektörlere Yönelik Eğitim, Yönetim ve Finansal Danışmanlık Hizmetleri Sunmaktadır.

İş Yönetimi Eğitimi

İş Yönetiminde Size Doğrudan Ciro ve Karlılık Artışı
Sağlayacak Nokta Atış Eğitimleri.

Kurumsal KPI'lar ve İş Metrikleri Eğitimi

Başlangıç ve Orta Seviye için 2 Gün

İleri Seviye için 1 Gün



Eğitimin Amacı

- Kurumsal KPI'lar ve İş Metrikleri Eğitiminde; Tüm sektörlerde işinde daha başarılı olmak isteyen katılımcılar, iş hayatlarında karşılaşacakları modern iş yönetim metotlarına özgü, KPI'lar, İş Metrikleri, Hesaplamalar ve Terimleri öğrenecektir.
- Genel Kurumsal KPI'lar ve İş Metrikleri; Sektörlerden bağımsız olarak her sektör için genel kabul görmüş kriterlerdir. Her sektörün kendine özgü ek kilit performans göstergeleri olsa da, eğitimde sunulacak genel kriterler tüm minör göstergelerin de çıkış noktasıdır.

Eğitim İçeriği

1. Türkiye ve Dünyada İş Yapış Trendleri ve Modern Metrikler
2. Temel Matematiksel ve Finansal Kavramlar
3. İş Metrikleri ve Matematiği
4. Stok Finansı ve Yönetimi
5. Grup Çalışması ve Örnek Uygulama



Girişimciler (StartUp) için Ticaret Metrikleri Eğitimi

Başlangıç ve Orta Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- **Girişimciler için Ticaret Metrikleri Eğitiminde;** Tüm sektörlerde yeni girişimde daha başarılı olmak isteyen katılımcılar, iş hayatlarında karşılaşacakları sadece modern iş yönetim metotlarına özgü, KPI'lar, iş metrikleri, hesaplamalar ve terimleri öğrenip, bu bilgileri gündelik iş hayatına nasıl aktaracağına dair iş stratejilerini uygulamalı örneklerle kavrayacaktır.
- **Genel Olarak Ticaret Metrikleri;** Parlak bir fikrini veya girişimini hayata geçirirken fikirden bağımsız olarak iş hayatının diğer temel faktörleri yüzünden başarısız olmanın önüne geçmek amaçlıdır.

Eğitim İçeriği

1. Türkiye ve Dünyada Ticaret Yapış Trendleri ve Modern Metrikler
2. Temel Matematiksel ve Finansal Kavramlar
3. Ticaret Metrikleri ve Matematiği
4. Stok Finansı ve Yönetimi
5. Grup Çalışması ve Örnek Uygulama



Temel Stok Yönetimi ve Merchandising Eğitimi

Başlangıç ve Orta Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- Esas itibariyle satın alma, stok yönetimi ve merchandising konularında daha başarılı olmak isteyen çalışan ve yöneticilerin iş hayatlarında karşılaştıkları stok yönetimi ve satın alma konularındaki, metot, hesaplama ve terimleri öğreneceklerdir.
- Başlangıç ve orta seviyesindeki bu eğitim, satın alma, stok yönetimi ve merchandising çalışanlarının çok sıklıkla karşılaştığı ve karşılaşacağı birçok konuda karar verme süreçlerini etkileyecek güncel ve stratejik metot ve formüller içermektedir.

Eğitim İçeriği

1. Temel Stok Yönetimi
2. Stok ve Depolama Süreçleri KPI'ları (Kilit Performans Göstergeleri)
3. Satın alma ve Tedarik Performans Yönetimi
4. Merchandising ve Ürün Yönetimi Örnek Uygulamalar
5. Sektöre Özel Merch. Süreçleri (Sektörünüze Göre Seçim)
 - Hazır giyim, E-Ticaret, Mobilya, Gıda, Pastane , Beyaz Eşya, Katlı Mağazacılık, Zincir Market, Hipermarket, Kuyum, Takı ve Aksesuar



Stratejik E-Ticaret Yönetimi Eğitimi

Başlangıç ve Orta Seviye için 2 Gün

İleri Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- Stratejik E-Ticaret Yönetimi Eğitimi, Online Mağazacılık Yöneticilerine ve Yatırımcılarına (Start-Up Dahil) e-ticaret operasyonlarında fark yaratacak bilgi, deneyim ve yeniliklerin aktarılması amaçlıdır.
- Eğitimde her e-ticaret yöneticisinin kesinlikle bilmesi ve uygunluk derecesine bağlı olarak işinde uygulayıp aksiyon alması gereken alanlar belirtilmekte ve uygulamalarıyla öğretilmektedir.
- Eğitim, katılımcılara vizyon, analiz ve pratik çözümler sunarken öğrenilenlerin alınacak hızlı aksiyonlarla ciro ve karlılık artışına dönüşmesini hedeflemektedir.

Eğitim İçeriği

1. Dünyada ve Türkiye’de E-Ticaret Trendleri
2. Online Mağazacılık / E-Ticaret Satış Yönetimi
3. E-Ticaret Ürün Yönetimi
4. E-Ticaret Görsel Mağazacılık Yönetimi (Online VM)
5. Online Mağazacılık / Geleneksel Pazarlama
6. Dijital Pazarlama
7. E-Ticaret Stok Yönetimi
8. E-Ticaret Finansal Yönetim
9. E-Ticaret Temel KPI’ları (Kilit Performans Göstergeleri)
10. E-Ticaret İdari Yönetim

Finans Eğitimleri

Türkiye'nin Önde Gelen CFO'larından Doğrudan Pratik ve Teorik Eğitimler.





Yöneticiler için Genel Finans Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 2 Gün

Orta Seviye için 1 Gün

İleri Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- Yöneticiler için Genel Finans eğitimi, finansçı olmadan temel finans kavramlarını bilerek iş hayatında birkaç adım öne çıkmak isteyenler içindir.
- Her gün duyup aslında ne anlama geldiği tam da bilinmeyen yatırım araçları, kredi türleri ve hesaplamaların da anlatılacağı bu eğitimde katılımcılar günlük işlerinde de kullanabilecekleri pratik ve yeni bilgiler ile ufuklarını genişleteceklerdir.

Eğitim İçeriği

1. Finansla Giriş ve Temel Bilgiler
2. Finansal Matematik
3. Finansal Tabloları Anlama ve Okuma
4. Temel Finansal Analiz
5. Finansal Enstrümanlar ve Pratik Bilgiler
6. Ekonomiye Bakış
7. Güncel Örnekler ve Yatırım Analizleri



Yöneticiler için Temel Muhasebe, Bütçe ve Finans Eğitimi

Başlangıç ve Orta Seviyesi için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- Yöneticiler için Temel Muhasebe, Bütçe ve Finans Eğitimi, mali işler bilgisi olmadan bu konularda temel kavramları bilerek iş hayatında birkaç adım öne çıkmak isteyenler içindir.
- İşinizde Şirket Muhasebesinin, Bütçe ve Raporlamanın, ve Finansın Temel Kavramlarını, Jargonunu ve önemli ipuçlarını öğrenerek daha başarılı olun.

Eğitim İçeriği

1. Mali İşlere Giriş ve Temel Bilgiler
2. Finansal Matematik
3. Temel Muhasebe
3. Mali Tabloları Anlama ve Okuma
4. Temel Mali Analiz
5. Bütçe ve Raporlama
6. Yöneticiler için Finansal İpuçları
7. Güncel Örnekler ve Yatırım Analizleri



Finansçı Olmayanlar için Temel Finans Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 2 Gün

Orta Seviye için 1 Gün

İleri Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- Finansçı Olmayanlar için Temel Finans eğitimi, finansçı olmadan temel finans kavramlarını bilerek iş hayatında birkaç adım öne çıkmak isteyenler içindir.
- Esas itibariyle kariyeri ve uzmanlık alanı finans ve muhasebe olmayan ve işinde daha başarılı olmak isteyen katılımcılar iş hayatlarında karşılaştıkları finansal metot, hesaplama ve terimleri öğreneceklerdir.

Eğitim İçeriği

1. Finansa Giriş ve Temel Bilgiler
2. Finansal Matematik
3. Finansal Tabloları Anlama ve Okuma
4. Temel Finansal Analiz
5. Finansal Enstrümanlar ve Pratik Bilgiler
6. Ekonomiye Bakış
7. Güncel Örnekler ve Yatırım Analizleri



Mehmet Gürsu Selensu'dan
Yöneticiler için Güncel
Finans
KRİZ YÖNETİMİ
Ve 2019 İş Stratejileri
WorkShop

MACRO AKADEMI
www.MacroAkademi.com

WORKHAUS MACRO AKADEMI biletin Mobillet MediyatiQ shopier

Yöneticiler için Finans, Kriz Yönetimi ve İş Stratejileri Eğitimi

Orta Seviye için 1 Gün

İleri Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- Yöneticiler için Güncel Finans, Kriz Yönetimi ve 2019 İş Stratejileri Eğitimi; Üst Düzey Yönetici, Şirket Sahibi, Ceo'lar, Yöneticiler, Tepe Yönetici Adayları ve Yatırımcılara yönelik olarak düzenlenmektedir.
- Yöneticilerin kriz ortamında iş hayatında karşılarına sıklıkla çıkan finansal konulara dair bilgilerin güncellenmesi ve şirket yönetiminin temel yapı taşlarından olan Finansal Yönetim Stratejilerinin "En son global ve yerel gelişmelere ve Ağustos 2018 Finansal Krize paralel olarak" en etkili ve pratik yollarının aktarılması amaçlanmaktadır.

Eğitim İçeriği

1. Finansal Krizlere Güncel Bakış ve Değerlendirme
2. Geçmiş Finansal Deneyimler, Göstergeler ve 2018 Krizi
3. Finansal Tabloları Anlama, Okuma ve Yönetme
4. Finansal Analiz ve Sonrası, İyileştirme ve Çözüm Pratikleri
5. Finansal Enstrümanlar ve Pratik Bilgiler
6. 2018 Finansal Krizi ve Sonrası Finansal Yönetim Stratejileri
7. Güncel Örnekler ve Ucu Açık Soru Cevap

Perakende Eğitimleri

Uzman Kadromuzla Perakende Sektöründe
Önde Gelen Tüm Markalara Hizmet
Vermekteyiz.





Perakende Mağazacılık Yönetimi Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 4 Gün

Orta Seviye için 3 Gün

İleri Seviye için 2 Gün

Eğitimin Amacı

- Perakende Mağazacılık Yönetimi Eğitiminde, perakende sektöründe gerek Genel Merkez gerekse de Mağazalar yönetici ve çalışanlarına yönelik modern mağazacılık yönetim ve işletme esasları öğretilecek, sektöre özgü yeni metot, hesaplama, analiz, terimler ve mağazacılık alanında dünyadaki yeni akımlar ve trendler hakkında uygulamalı bilgiler sunulacaktır.
- Her biri uzun süreli eğitimlere konu olabilecek eğitim içeriğinde ilgili başlık hakkında en yeni, en kilit, en etkili metot ve bilgiler ana hatlarıyla sunulacaktır. Uzun bir eğitimden akılda kalacak ana noktalar kısa bir eğitimde net anlaşılabilir ve kalıcı olarak aktarılacaktır.

Eğitim İçeriği

1. Perakendenin Geleceği 2019'dan 2025'e vizyon turu
2. Modern Mağazacılık Satış Yönetimi
3. Görsel Mağazacılık
4. CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
5. Mağaza Gider Yönetimi
6. Mağaza Personel Yönetimi
7. Mağaza Stok Yönetimi
8. Perakende Metrikleri ve Mali Yönetim



Stratejik Perakende Yönetimi Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 4 Gün

Orta Seviye için 3 Gün

İleri Seviye için 2 Gün

Eğitimin Amacı

- Stratejik Perakende Yönetimi Eğitimi; Perakende sektörü çalışanları ve yöneticilerine tüm işletmenin Kilit Performans Göstergelerinin (KPI) öğrenilmesi, hesaplanması ve ölçümlene yöntemlerini gösterirken, çıkan sonuçlara göre yapılabilecek iyileştirme tavsiyelerini de sunmaktadır.
- Eğitim perakende işletmelerin (internet perakendeciliği dahil) 360 derece Kilit Performans Göstergeleri ve Perakende metriklerini tespit, değerlendirme, ölçümlene ve iyileştirme önerilerini interaktif ve güncel örnekler ve analizlerle incelemektedir.

Eğitim İçeriği

1. Türkiye ve Dünyada Perakende Sektörü
2. Marka Stratejisi ve Yönetimi
3. Kilit Performans Göstergeleri
4. Perakende Matematiği
5. Perakende Finansal Planlama
6. Perakende Finansal Analiz
7. Temel Tedarik Zinciri Yönetimi
8. Ürün Yönetimi ve Merchandising
9. Temel Stok Yönetimi ve Lojistik
10. Satış, Pazarlama ve Kampanya Yönetimi
11. Digital Pazarlama, Etkin Sosyal Medya Kullanımı ve E-Perakende
12. Müşteri İlişkileri ve CRM
13. Görsel Mağazacılık (Visual Merchandising)
14. Perakende İnsan Kaynakları Yönetimi
15. Örnek Uygulamalar



Mağazacılık Satış ve Satış Ekipleri Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 4 Gün

Orta Seviye için 3 Gün

İleri Seviye için 2 Gün

Eğitimin Amacı

- Stratejik Perakende Yönetimi Eğitimi; Perakende sektörü çalışanları ve yöneticilerine tüm işletmenin Kilit Performans Göstergelerinin (KPI) öğrenilmesi, hesaplanması ve ölçümlene yöntemlerini gösterirken, çıkan sonuçlara göre yapılabilecek iyileştirme tavsiyelerini de sunmaktadır.
- Eğitim perakende işletmelerin (internet perakendeciliği dahil) 360 derece Kilit Performans Göstergeleri ve Perakende metriklerini tespit, değerlendirme, ölçümlene ve iyileştirme önerilerini interaktif ve güncel örnekler ve analizlerle incelemektedir.

Eğitim İçeriği

1. Türkiye ve Dünyada Perakende Sektörü
2. Marka Stratejisi ve Yönetimi
3. Kilit Performans Göstergeleri
4. Perakende Matematiği
5. Perakende Finansal Planlama
6. Perakende Finansal Analiz
7. Temel Tedarik Zinciri Yönetimi
8. Ürün Yönetimi ve Merchandising
9. Temel Stok Yönetimi ve Lojistik
10. Satış, Pazarlama ve Kampanya Yönetimi
11. Digital Pazarlama, Etkin Sosyal Medya Kullanımı ve E-Perakende
12. Müşteri İlişkileri ve CRM
13. Görsel Mağazacılık (Visual Merchandising)
14. Perakende İnsan Kaynakları Yönetimi
15. Örnek Uygulamalar

Perakende Matematiği Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 3 Gün

Orta Seviye için 2 Gün

İleri Seviye için 1 Gün



Eğitimin Amacı

- Perakende Matematiği Eğitiminde, perakende sektöründe daha başarılı olmak isteyen katılımcılar iş hayatlarında karşılaşacakları sadece perakende sektörüne özgü metot, hesaplama ve terimleri öğreneceklerdir.
- Bu eğitimde, perakende sektörü çalışanlarının sıklıkla karşılaştığı ve karşılaşacağı birçok konuda karar verme süreçlerini etkileyecek perakende sektörüne özgü terim, metot ve formüller içermektedir.

Eğitim İçeriği

1. Türkiye ve Dünyada Perakende Sektörü
2. Temel Matematiksel ve Finansal Kavramlar
3. Perakende Metrikleri ve Matematiği
4. Perakende Stok Yönetimi
5. Grup Çalışması ve Örnek Uygulama



Perakende Metrikleri ve KPI'lar Eğitimi

Başlangıç ve Orta Seviyesi için 2 Gün

İleri Seviye için 2 Gün

Eğitimin Amacı

- Perakende Metrikleri ve KPI'lar Eğitiminde, perakende sektöründe daha başarılı olmak isteyen katılımcılar iş hayatlarında karşılaşacakları sadece perakende sektörüne özgü metot, hesaplama ve terimleri öğreneceklerdir.
- Bu eğitimde, perakende sektöründeki Temel KPI'lar (Kilit Performans Göstergeleri) anlatılıp incelenecek ve hedeflerin yakalanması konusunda yapılması gerekenler uygulamalı örneklerle aktarılacaktır.

Eğitim İçeriği

1. Türkiye ve Dünyada Perakende Sektörü

2. Perakende Metrikleri ve KPI'lar

- Karlılık Göstergeleri (EBT, EBITDA, Brüt Kar, Net Kar vb.)
- Satış Performans (LFL, M2 Verim, Sell-Through, Mark-up YTD, STD vb.)
- Tedarik Zinciri Performans (GMROI, GMROF, OTB, Stok Devir, vb.)
- Merchandising ve Stok Yönetimi (Güven Stoku, Allocation vb.)
- Mağazalar Performans (Dönüşüm Oranı, Sepet, AU, ARP, Mark-down)
- Finansal Performans (C2C cycle, ROE, ROI, ROA, Analizler vb.)
- OPEX Gider Performans ve Gider Yönetimi
- Pazarlama Performans (Pazar Payı, Cüzdan Payı, Kampanya Dönüşüm)
- İK Performans (Personel Değişim, GMROL, FTE Satış, vb.)

3. Grup Çalışması ve Örnek Uygulama

- Mağaza Karlılık ve Gider Yönetimi Çalışması

Mağazacılık Matematiği Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 2 Gün

Orta Seviye için 1 Gün

İleri Seviye için 1 Gün



Eğitimin Amacı

- Mağazacılık Matematiği ve Mağaza Finansal Yönetimi Eğitiminde, Mağazacılık sektöründe daha başarılı olmak isteyen katılımcılar iş hayatlarında karşılaşacakları sadece Mağazacılık sektörüne özgü metot, hesaplama ve terimleri öğreneceklerdir.
- Mağazacılık Matematiği, bu sektörde yer alan ve bu alanda kariyer yapmaya niyet etmiş her düzey yönetici için gerekli bir mesleki bilgidir. Bu yapının gereklerini her durum ve şartta öğrenmek perakende organizasyonuna güç ve yönetsel perspektif sağlığı kazandırır.

Eğitim İçeriği

1. Türkiye ve Dünyada Perakende Sektörü
2. Mağaza Finansal Yönetimi
3. Mağazacılık Matematiği
4. Grup Çalışması ve Örnek Uygulama
6. Mağaza Karlılık ve Gider Yönetimi Çalışması



Bayiler için Mağazacılık Yönetimi Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 2 Gün

Orta Seviye için 2 Gün

İleri Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- Bayiler için Mağazacılık Yönetimi Eğitiminde; Perakende mağazacılık sektöründe Bayi, Franchisee Sahipleri ve Mağaza yöneticilerine yönelik modern mağazacılık yönetim ve işletme esasları öğretilecek, sektöre özgü yeni metot, hesaplama, analiz, terimler ve mağazacılık alanında dünyadaki yeni akımlar ve trendler hakkında bilgiler sunulacaktır.
- Eğitimin amacı katılımcılara modern perakende mağaza yönetimi hakkında en yeni ve en etkili metotlar sunarken dünya örnekleri ile pekiştirilerek yeni bir vizyon sunmak ve 2025 mağazacılığı hakkında bilgi ve fikirler vermektir.

Eğitim İçeriği

1. Perakendenin Geleceği 2019'dan 2025'e vizyon turu
2. Modern Mağazacılık Satış Yönetimi
3. Görsel Mağazacılık
4. CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi)
5. Mağaza Gider Yönetimi
6. Mağaza Personel Yönetimi
7. Mağaza Stok Yönetimi
8. Perakende Metrikleri ve Mali Yönetim



360° Perakende Firma Analizi Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 2 Gün

Orta Seviye için 2 Gün

İleri Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- **Perakende Firma Analizi eğitimimizin amacı;** Finansal kurumların, sektör yatırımcı ve kredi verenlerin, sektör firmalarını ve sektörü analiz ederken incelemesi gereken sektöre özgü matematiksel ve yönetsel KPI'ları öğrenmesi, ölçme ve değerlendirmeye tabi tutabilmesidir.
- Karşı tarafta firma bacağına da kredi skorunu ve şirket değerini yükseltmek isteyen perakende sektörü yöneticilerinin dikkat etmesi, ölçmesi ve değerlendirmesi gereken kavramlar incelenmektedir.

Eğitim İçeriği

1. **Türkiyede ve Dünyada Perakende Sektörü**
2. **Temel Matematiksel ve Finansal Kavramlar**
3. **Perakende Sektörü Temel Finansal Tablolar**
4. **Perakende Firmaları Finansal Analiz ve Rasyolar**
5. **Perakende Metrikleri, KPI'ları ve Matematiği**
6. **Grup Çalışması ve Örnek Uygulama**



Mağaza İçi Görsel Düzenleme Teknikleri Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 2 Gün

Orta Seviye için 1 Gün

İleri Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- Bu eğitimde yaratıcı Mağaza içi Görsel Düzenlemelerin Yerleşim Prensipleri ve Müşterinin Marka Algısını Yönetmek için Teknikler, Müşteri Karşılama Kasa Önüne Kadar Mağazacılıkta dikkat çeken Reyon, Raf, Teşhir Stantları ve Yerleşim Uygulamaları Gösterilecektir.
- Eğitimde, Fark Yaratan Özel Gün Uygulamaları ve Tasarımların yanı sıra Katılımcıların Ufkunu Açacak Satışa Yönelik Mağaza içi Görsel Düzenleme Teknikleri Gösterilecektir.

Eğitim İçeriği

- 1.Görsel Mağazacılık Yerleşim Prensipleri
- 2.Mağazacılık Reyon ve İç Düzenleme Uygulamaları
- 3.Hızlı Algı Kurallarıyla Müşteriye Ulaşma Metotları
- 4.Satış Arttırıcı Görsel Düzenleme Teknikleri



Satış Odaklı Görsel Mağazacılık ve Vitrin Tasarımları Eğitimi

Başlangıç Seviyesi için 2 Gün

Orta Seviye için 1 Gün

İleri Seviye için 1 Gün

Eğitimin Amacı

- Bu eğitimde yaratıcı Görsel Mağazacılık ve Vitrin Tasarımlarının Çizimden Uygulamaya Etkili Teknikleri gösterilecek, Minimum Bütçe ile Maksimum Etki Sağlayan Taktikler aktarılacak, Vitrin Tasarımı ile Müşteri Hedeflemenin ve bunu Satışa Çevirme Metotları öğretilecektir.
- Eğitimde, Fark Yaratan Özel Gün Uygulamaları ve Tasarımların yanı sıra Katılımcıların Ufkunu Açacak Vitrin Konseptleri Gösterilecektir.

Eğitim İçeriği

1. Doğru Vitrin Düzenlemesiyle, Doğru Müşteriye Ulaşmak
2. Çizimden Uygulamaya Vitrin Tasarımının Oluşumu
3. Temalara ve Özel Günlere Göre Vitrin Tasarımı
4. Minimum Bütçe ile Çarpıcı Etkiyi Sağlama Yöntemleri
5. Vitrin Tasarımında Yaratıcı Fikirler

Kısa Eğitimler ve Panel Konuşmaları

Macro Akademi olarak Kısa ve Etkin Eđitimlerde de Hizmet Vermekteyiz. Ayrıca Şirket Toplantıları, Paneller ve Konferanslarınız için Uzman Sağlamaktayız.



Mağazacılık Gider Yönetimi Eğitimi

Tüm Seviyeler için Yarım Gün (3.5 Saat)

Eğitimin Amacı

- Perakende Mağazacılık Gider Yönetimi Eğitiminde, Mağazacılık Operasyonundaki Kayıtlı ve Görünen Giderlerin ve bunların yanı sıra Örtülü ve Görünmeyen Giderlerin Tespiti ve Analizi yapılacak, bunları minimize etmek üzere bilgiler sunulacaktır.
- Eğitimin amacı katılımcılara perakende mağazacılık gider yönetiminde bilgi ve fikirler verirken giderlerin sizi değil sizin giderleri yönetmenizdir.

Eğitim İçeriği

1. Perakende Mağazacılık Mağaza Giderleri
2. Doğru Kiralama ve Perakendecik Denklemi
3. Personel Giderleri ve GMROL
4. Operasyonel Maliyetler (Op-ex) ve Analizi
5. Satılan Malın Maliyeti ve Ürün Yönetimi
6. İndirim Yönetimi
7. İade Yönetimi
8. Kayıp Kaçak Yönetimi
9. Mağazacılık Gider Yönetimi Oyunu



E-Ticaret Metrikleri ve KPI'lar Eğitimi

Tüm Seviyeler için Yarım Gün (3.5 Saat)

Eğitimin Amacı

- E-Ticaret Metrikleri ve KPI'lar Eğitimi, Online Mağazacılık Yöneticilerine ve Yatırımcılarına (Start-Up Dahil) E-ticaret operasyonlarında karşılaşacakları E-Ticaret sektörüne özgü metot, hesaplama ve terimleri öğreneceklerdir.
- Bu eğitimde, E-Ticaret sektöründeki Temel KPI'lar (Kilit Performans Göstergeleri) anlatılıp incelenecek ve hedeflerin yakalanması konusunda yapılması gerekenler uygulamalı örneklerle aktarılacaktır

Eğitim İçeriği

1. Online Mağazacılık / E-Ticaret Satış Yönetimi
2. E-Ticaret Stok Yönetimi
3. E-Ticaret Finansal Yönetim
4. E-Ticaret KPI'ları (Kilit Performans Göstergeleri)



Modern Mağazacılık Yönetimine Giriş Eğitimi

Tüm Seviyeler için Yarım Gün (3.5 Saat)

Eğitimin Amacı

- Modern Mağazacılık Yönetimine Giriş Eğitiminde, perakende sektöründe gerek Genel Merkez gerekse de Mağaza Yönetici ve çalışanlarına yönelik modern mağazacılık yönetim ve işletme esaslarının temel bilgileri öğretilecek, sektöre özgü yeni metot, hesaplama, analiz, terimler ve mağazacılık alanında dünyadaki yeni akımlar ve trendler hakkında kısa bilgiler sunulacaktır.
- Eğitim Modern Mağazacılık Yönetimi Eğitiminin Kısa Versiyonu olarak tasarlanmıştır.

Eğitim İçeriği

1. Perakendenin Geleceği 2019'dan 2025'e vizyon turu
2. Modern Mağazacılık Satış Yönetimi
3. Mağaza Gider Yönetimi
4. Mağaza Personel Yönetimi
5. Mağaza Stok Yönetimi
6. Mağazacılık Metrikleri



Perakendenin Geleceği 2019 Yılından 2030'a Vizyon Turu

Tüm Seviyeler için Yarım Gün (1.5 Saat)

Eğitimin Amacı

- Perakende Sektörünün Geleceği, 2019 Yılından 2030'a Vizyon Turu Konuşmasında, Katılımcılara sektörün geleceği hakkında ufuk turu yaptırılacak, Dünyada ve Türkiye'deki Gelişmeler Anlatılacaktır.
- Konuşmanın amacı gelecek hakkında fikir ve bilgi sunarken, katılımcıların değişime nasıl ayak uyduracağı, değişen kuşaklar ve teknolojilerin sektörü nasıl etkileyeceği anlatılacaktır

Eğitim İçeriği

1. Perakendenin Geleceği 2019'dan 2030'a vizyon turu
2. Dünyadan ve Türkiye'den Gelişmeler
3. Değişen Kuşaklar ve Teknolojilerin Sektöre Etkisi
4. E-Ticaret Geleneksel Perakendeyi Sonlandıracak mı ?



Maslak WorkHaus ve Workinton
Levent 199'da Modern Ferah Sınıf
Ortamı



Maslak WorkHaus ve Workinton
Levent 199'da Modern Ferah Sınıf
Ortamı



Kişiyeye Özel Eğitimler ve 2-3 Kişilik Özel Sınıflar

Tüm Dünyada Geçerli Saygın
Sertifikasyon



Taahhüdümüz

Pratik, Kalıcı, ve Kazançlı Bilgiler Sunmak

Macro Akademi İşinizde Hemen Uygulanabilir Eğitimler Sunar.

- Her Sektörden, Her Seviyede Katılımcılara; İnteraktif Küçük Sınıflar ve Uzman Kadromuz ile kapıdan çıkınca unutulmuş değil. Kalıcı ve Hemen Uygulanabilir Eğitimler Sunuyoruz.
- Ayrıca eğitim sonrası da çalışmak üzere Eğitim Setleri hediye ediyoruz.



Altınbaş

ARELSEM
AYDINLI

aselsan

benetton



BOSCH



MACRO AKADEMI
www.MacroAkademi.com

COLIN'S

collezione

DeFacto

ebebek

ender
ALIŞVERİŞ İÇİN EN DOĞRU YER!

FLO

HighWay
OUTLET

İMA
İSTANBUL
MODA
AKADEMİSİ
İSTANBUL MODA ACADEMY

IPEKYOL TWIST



İSMEK
İSTANBUL GÖVÜKÖRMEK BELEDİYESİ
SANAT VE MESLEK EĞİTİMİ KURULUŞU

İTKİB
İSTANBUL, TOKAT, VE KONYA'DA ÜRETİLEN İPAKÇI BAĞLAKLARI

KATIA
&
BONY

LC waikiki

Lufian

MADAME
COCO

MAKRO
market



mavi

Referanslar



MULTI

MUDO



Samsonite

S&C
SILK AND CASHMERE



SÜVARİ

TveK
Kitap • Kırtasiye • Hobi • Oyuncak

tatbak

trendyol.com



YAPI
MARKET



MACRO AKADEMI
www.MacroAkademi.com



Sinan İz
Tasarım ve Ürün



Mehmet Gürsu Çelensu
İş Yönetimi/ Finans



Serkan Çakır
Online Eğitimler



Eğitmenler



Mine Erkan
Görsel Mağazacılık



Dr. Vahit İpekçi
AVM Yönetimi



Oktay Yıldray
Satış Yönetimi



MACRO AKADEMI
www.MacroAkademi.com

Teşekkürler

Serkan Çakır



0 533 477 07 07



info@macroretail.com



www.MacroAkademi.com



MACRO AKADEMI
www.MacroAkademi.com