

BANKACILIKTA İNOVASYON, TASARIMSAL DÜŞÜNME VE İŞ GELİŞTİRME



AMAÇ

"Tasarımsal Düşünme" (Design Thinking) ile iç ve dış müşterilerine odaklı yenilikçi ürün, hizmet ve süreçler geliştirme ve oluşan çelişkileri, sorunları çözme becerisi kazandırmaktır.

ODAK NOKTALARI

#Değişime Açıklık #Uyum #Performans Odaklılık
#Yetenek Geliştirmek #Yaratıcılık #Çalışan Odaklılık #Müşteri Odaklılık #Değer Önermesi

EĞİTİMDEN BEKLENEN SONUÇLAR

Bilir:Tasarım odaklı düşünme adımlarını, yöntemlerini ve inovasyonun anlamını bilir. Fırsatların nasıl değerlendirilebileceğini bilir.

Anlar:Pazar ve banka içindeki mevcut ve gelecekteki fırsatların neler olabileceğini anlar. Çevredeki kaynakları fark eder, anlar. Kurumuna yönelik çözümleri görür.

Yapar:Kurum içi ve dışı yenilikçi fırsatları değerlendirir. Pazar ve banka içindeki mevcut ve gelecekteki fırsatlar için proje geliştirir, ekibiyle iletişimini artırır. Müşteri odaklı ve tasarımsal düşünme ile yenilikçi çözümler sunar. Konulara, kuruma, piyasaya farklı, yenilikçi bakabilir ve adapte olur. Çevredeki kaynakları etkili kullanır. Yeni alt pazarlar ve fırsatları keşfeder.

HEDEF KİTLE

Konuya ilgi ve ihtiyaç duyan tüm çalışanların katılımına uygundur.

NOT

İÇERİK

- Piyasayı ve Müşteriyi Doğru Algılayamama Nedenleri
 - ▶ Beynin Algılama ve İnovatif Düşünmeyle İlgili Prensipleri
 - ▶ İnovasyonun Büyük Resmi
 - ▶ Tasarımsal Düşünme (Design Thinking) ve İnovasyona Giriş
- İş Geliştirme, Tasarımsal Düşünme ve İnovasyona Giriş
 - ▶ Pandemi ile Değişen Dünyada Yeni Oluşan Pazar ve İş Geliştirme Fırsatları
 - ▶ Piyasada Fırsatları Keşfetmek için Mavi Okyanus Stratejisi
 - ▶ Tüketici Trend Analizlerinden Pazarlama Fırsatlarının Keşfi
- Tasarımsal Düşünme, İnovasyon ve İş Geliştirme Adımları ve Uygulamaları
- Empati ve Müşteriyi Doğru Anlamak
- Hedef Müşteri Segmentini Belirlemek
 - ▶ Müşterilerin Problemlerini ve İhtiyaçlarını Analiz Etmek
- Değer Önerisi ve Tüketici Trendleri
 - ▶ Bankacılıkta Önemli Tüketici Trendleri: Bireysellik (Individuality), Özelleştirme (Customisation)
 - ▶ Fonksiyonlite, Yerelleştirme (Localisation), Kolaylık, Kadının Alım Gücü ve Diğer
- Değer Önerileri
 - ▶ Değer Önerisini Belirlemek ve İşe/ Projeye Uygulamak
- Araştırma ve Tanımlama
- Müşteri Segmentleri ve Müşteri İlişkileri
 - ▶ Müşteri ihtiyaçlarını Doğru Anlamak ve Duygusal Bağ Noktaları Oluşturmak
 - ▶ Beklentilere Uygun Müşteri Deneyimi Yaratmak
- Fikir ve Strateji Kanvası
- Gruplar için Yaratıcı Düşünme ve İnovasyon Teknikleri
 - ▶ Beyin Fırtınası, Yok Et, Dijitalleştir, Önceden Eylem Teknikleri
- İş Geliştirme Modelini ve Strateji Kanvasını Oluşturmak
- Bankacılıkta Dijitalleşme

EĞİTİM YETKİNLİK İLİŞKİSİ

Davranışsal Yetkinlikler	Müşteri Duyarlılığı, Analitik Düşünme ve Yaratıcılık, Takım Çalışması ve İşbirliği
Yönetsel Yetkinlikler	Planlama ve Organizasyon, Sonuç Odaklılık, Hızlı Karar Alma ve Çeviklik
Mesleki/ Bankacılık Teknik Yetkinlikler	İlişki Yönetimi, Stratejik İlişkiler ve Kilit Ortaklıklar Kurma
Öz-Gelecek Yetkinlikleri	Değişim ve Düşünce Liderliği, Değişimi Okuyabilmek ve Geleceği Kurgulamak, Kurumsal Girişimcilik

Uygulama Yeri	Süre	Eğitim Görevlisi
Sanal Sınıf	2 gün	Yekta Özözer

Başlangıç Tarihi : 16.9.2021 - Bitiş Tarihi: 17.9.2021

TBB Üyeleri İçin Eğitim Ücreti: ₺ 500 - Diğer Kurumlar İçin Eğitim Ücreti: ₺ 560

- Fiyatlarımıza KDV Dahildir.