

Fokus Grup Moderatörlüğü Eğitimi

İletişim ve İşletme Bilimleri Enstitüsü/ Uzmanlık Eğitimleri

Program Hakkında

Program Hedefleri

Eğitim aşağıdaki konularda katılımcılara bilgi ve yetkinlik kazandırmayı amaçlar;

- Niteliksel araştırmanın markalar için giderek neden önemli olduğunu ve daha çok tercih edildiğini
- Tüketicilerin karar verme süreçlerinin daha iyi anlaşılabilmesi ve doğru bilginin temin edilebilmesi için soruların nasıl sorulması gerektiğini
- Doğru iletişimin kurulabilmesi için doğru tekniklerin nerede ve ne zaman etkili bir şekilde nasıl uygulandığını

Genel Bilgiler

- Program Süresi: 20 Saat
- Lokasyon: Online / Canlı Sınıf Eğitimi

Katılımcı Profili

Fokus Grup Çalışması, yapılandırılmış bir kalitatif/nitel veri toplama yöntemidir. Kantitatif araçlarla yapılan değerlendirmelerde ortaya çıkan sonuçların incelenmesi ve raporlanması amacıyla kullanılır. Çalışanların ihtiyaçlarının belirlenmesi ve gelişim planı önerilerinin alınmasını sağlar. Bu çalışma ile katılımcıların belirli konulardaki algıları, zihinsel şemaları ve duyguları ile ilgili bilgi toplanır. Çalışma ile amaçlanan, bilgilerin derinine inebilmek, çalışma ortamında yaşanan sıkıntılara çözüm bulabilmektir. Eğitim sonunda sertifika verilmektedir.



İletişim ve İşletme Bilimleri Enstitüsü

Kısıklı Mahallesi Alemdağ Caddesi No:60 Masaldan İş Merkezi F Blok K:4 Üsküdar/ İstanbul / Turkey
+90 0216 521 60 12 – <https://ibe.com.tr/> – bilgi@ibe.com.tr

Eğitim İçeriği

Bu eğitim programında Şu baŐlıklar incelenecektir;

Modül 1: Niteliksel AraŐtırmaların/alıŐmaların Tasarlanması

-Güvenli bir ortam yaratılmasının gerekliliği ve tüketicinin sesi olabilmenin önemi doğrultusunda niteliksel bir araştırmanın ne olduğu, ne zaman kullanılabilceği, örneklem büyüklüğu ile analiz edilme sürecinin üzerinden geçilerek niteliksel ve niceliksel olan araŐtırmalar arasında bir karşılaŐtırma yapılacaktır.

-Bu modülden büyük resmin bir parçası olarak değerlendirilen niteliksel bir araştırmanın yapılabilmesi için izlenmesi gerekli olan adımların üzerinden geçilecek ve ilk olarak müşterilere durumun daha iyi anlaşılabilmesi amacıyla önceden düzenlenmiŐ soruların sorulmasıyla ön bir iletişimin işleri nasıl kolaylaŐtırdıđı açıklanacaktır.

-Takiben, yapılacak olan görüşmelerde kimlerin doğru katılımcılar olduğu ya da doğru katılımcıların nasıl seçileceği anlatılacaktır. Devamında Őahsi, telefon ya da online görüşme yöntemleri ile görüşme biçimleri üzerinde de durulacak olan bu modülden odak grup görüşmeleri ile derinlemesine görüşmeler arasında karşılaŐtırma yapılarak hangi görüşme çeŐidinin hangi durumda kullanılmasının daha etkili olacağı ile birlikte anahtar niteliğindeki unsurlar detaylı bir Şekilde anlatılacaktır.

-Son olarak yapılacak olası bir niteliksel çalışma için ilgili pazarın belirlenmesi, örnekler üzerinden araştırma maliyetinin hesaplanması ve çalıŐmanın yapılabilmesi amacıyla yararlanılan araçlar ile yazılımlara değinilecektir



DANIŞMANLIK • EĞİTİM • ARAŞTIRMA

İletişim ve İşletme Bilimleri Enstitüsü

Kısıklı Mahallesi Alemdağ Caddesi No:60 Masaldan İş Merkezi F Blok K:4 Üsküdar/ İstanbul / Turkey
+90 0216 521 60 12 – <https://ibe.com.tr/> – bilgi@ibe.com.tr

Modül 2: Görüşme Kılavuzunu Meydana Getirmek

-Nerden ve nasıl başlanması gerektiğinin kesin olmayışı ve görüşmenin sadece görüşmeyi yapan kişi ya da karar vericiler tarafından gerçekleşmiyor olmasına dair ilk olarak araştırma sorusunun belli başlı kuralları gözden geçirilecek olan bu modülün devamında ise; yapılan bir grup çalışmasında/görüşmesinde bilgilerin nasıl izlenerek takip edilmesi gerektiğinin üzerinde durulacak ve tipik bir görüşme dizisi örnek üzerinden anlatılacaktır.

-Böylece, tüketicilerin tercihlerini neden ve niçin yaptıklarına yönelik geleneksel, ters piramit ve davranışsal prensiplerin kullanıldığı bakış açıları ele alınmış olup, grup dinamiklerine yönelik “giriş-ısıtma-derinlemesine araştırma-kapanış” kısımlarının nasıl planlanması gerektiği ile aralarında bir dengenin sağlanmasının neden gerekli olduğu açıklanacaktır.

Modül 3: Cevapları Ortaya Çıkarmak

-İletişim sırasında dikkate alınması gerekenlerin sözlü ve sözlü olmayan iletişimle birlikte anlatılacağı bu bölümde takiben soru sormanın inceliklerine ucu açık ve kapalı sorular üzerinden değinilecek ve söz konusu soru çeşitlerinin kullanımları örnekler üzerinden detaylandırılacaktır.

-Hemen sonrasında araştırmaya yönelik sorgulama ve açıklığa kavuşturma niteliğindeki soru sorma incelikleri üzerinde durulacaktır. Devamında ise doğru soru sormanın önemine vurgu yapılacak olup, durumsal bağlamlara göre soru sormanın önemi, yardım edici bilgi içeren ya da içermeyen, öncülük eden veya etmeyen soru çeşitleri örnekler üzerinden anlatılacaktır.



DANIŞMANLIK • EĞİTİM • ARAŞTIRMA

İletişim ve İşletme Bilimleri Enstitüsü

Kısıklı Mahallesi Alemdağ Caddesi No:60 Masaldan İş Merkezi F Blok K:4 Üsküdar/ İstanbul / Turkey

+90 0216 521 60 12 – <https://ibe.com.tr/> – bilgi@ibe.com.tr

Modül 4: Grup Dinamiklerinin Yönetilmesi

-Katılımcılara karşı herhangi bir önyargı olmadan her zaman saygı ve empati çerçevesi içerisinde yaklaşılması gerekliliğinin temel alındığı bu modülde ağırlıklı olarak örnekler üzerinden anlatılacak olup görüşmeyi yöneten kişinin muhtemel önyargılardan nasıl kaçınabileceği detaylıca ele alınacaktır.

-Takiben moderatörün bir oturumu yönetme becerilerine değinilecek olup ardından da grup içi uygunluk, ilginlik, taraf tutma gibi sorunların ele alındığı bu bölümde son olarak temel katılımcı çeşitleri ele alınacaktır.

Modül 5: Eşleştirme Teknikleri

-Niteliksel araştırma ve temel moderasyon tekniklerinin özert niteliğinde kısaca üzerinden tekrardan geçilerek başlanılacak olan bu modülde ise ilk olarak kendi içinde ayrı ayrı özellikleri olan çeşitli tekniklere bir göz gezdirilip hangi tekniğin kullanılmasına karar verilen aşamada gelindiğinde ise dikkat edilmesi gerekenler anlatılacaktır.

- Ağırlıklı olarak free association, structured mind, personal mind, key point mind, spatial mind gibi zihin haritalandırma teknikleri örnekler üzerinden detaylıca anlatılacaktır.

Modül 6: Gruplandırma Teknikleri

-Eşleştirme temelli zihin haritalandırma tekniklerini takip eden bu bölümde ise ilk olarak gruplandırma tekniklerinin neler olduğu anlatılacaktır. Hemen ardından, gruplandırma tekniklerine nelerin (öge olarak kullanılacak ürün, hizmet gibi veya resimli kartların ya da netinlerin kullanılması gibi) dahil edilebileceğine yönelik açıklamalar yapıp bir gruplandırma çalışmasının nasıl yapılacağı, çalışmada bilgilerin nasıl alınıp analiz edilebileceği ise örnek üzerinden anlatılacaktır.

-Son olarak, yine bir örnek yardımı ile uzmanlaşmış bir şekilde kullanıma yönelik yararlanılan force field analizi anlatılarak modül tamamlanacaktır.

Modül 7: Yansıtma Teknikleri

-Bu modülde ilk olarak projektif tekniklerin bilinçdışı karar vermeyle olan ilişkisi zaman içerisindeki gelişimi ile birlikte anlatılacaktır.

-Genel bir bakış açısıyla artıları ve eksilerine değinilecek olan yansıtma tekniklerinin ne zaman, nerede, niçin ve nasıl kullanılabileceği kişileştirme, söyle-düşün-hisset, hikaye anlatımı gibi çeşitleri üzerinden örneklerle detaylandırılacaktır.

-Bölümün sonunda ise yansıtma teknikleri arasında yer alan ilave diğer teknikler ile birlikte ismi yaratıcısı olan kişiye atfedilen daisy chaining tekniklerine değinilecektir.

Modül 8: Çizimlere ve Şekillere Dayandırılan Teknikler

-Çizime dayalı anlatım tekniklerinin kullanılmasının katılımcılara bilgilerini geri hatırlamalarında ve böylelikle ürünü ya da hizmeti kullanımları hakkında bilgi sağlayıcı nitelikte daha somut örnekleri vermelerinde nasıl yardımcı olduğunun anlatılacağı bu modülde durumsal ve bağlamsal çizim teknikleri örnekler ile açıklanacaktır.

-Devamında uygulamalı çalışmalar üzerinden anlatılacak olan resime ya da şekile dayalı teknikler anlatılacak olup, hemen ardından ise modül kolaj teknikleri, kart desteleri ve ben/ben değilim gibi diğer şekillere dayalı tekniklerin anlatılmasıyla tamamlanacaktır.

Modül 9: Yenilik ve Yaratıcılık İçin Araçlar

-Yaratıcı süreçleri iyileştirip daha etkili bir şekilde sonuç elde edebilmek amacıyla bir kaç dakikalık kısa süreli egzersizlerin yer aldığı bu modülde ağırlıklı olarak yaratıcılık üzerinde durulacaktır.

-Dolayısıyla beyin fırtınası oturumlarında yeni fikirlerin ortaya çıkarılmasının önemi üzerinde durulacak ve bunun için de gerekli olduğu düşünülen tavsiyeler ve püf noktaları üzerinde durulacaktır. Buna bağlı birbirinden ayrılan/ayrışan ve bir noktada birleşen teknikler anlatılıp beyin fırtınası niteliğindeki toplantıların/oturumların daha etkili bir şekilde gerçekleşebilmesi için yararlanılan taslakların nasıl meydana getirildiğine yönelik tavsiye edilen takım/grup aktiviteleri örnekler üzerinden gösterilecektir.

Eğitmen



Gölçin GÜngören

Cağaloğlu Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra Uluslararası İşletme Yönetimi bölümünde lisans eğitimini tamamlayan Gölçin GÜngören, lisansüstü eğitimini ise Avusturya Viyana Üniversitesi'nde Uluslararası Pazarlama üzerine yapmıştır. Yüksek lisans eğitimine devam ederken Türkiye'ye yönelik İtalya'nın kuzeyinde yer alan Trieste şehrinde Friuli-Venezia Giulia Bölgesi Ticaret Odasına bağlı olarak inşaat sektörü ve REHAU Grup bünyesinde yer alan RAUMEDIC AG firmasının sağlık sektörü ile ilgili pazar araştırmalarında çalışan G. GÜngören, eğitimini tamamladıktan sonra kurumsal alanda sektörünün önde gelen firmalarında çeşitli pozisyonlarda iş hayatına devam etmiştir. Şu anda ise Bahçeşehir Üniversitesi bünyesinde iletişim alanındaki doktora eğitimine devam etmektedir.



DANIŞMANLIK • EĞİTİM • ARAŞTIRMA **İletişim ve İşletme Bilimleri Enstitüsü**

Kısıklı Mahallesi Alemdağ Caddesi No:60 Masaldan İş Merkezi F Blok K:4 Üsküdar/ İstanbul / Turkey

+90 0216 521 60 12 – <https://ibe.com.tr/> – bilgi@ibe.com.tr

/ Sertifika

Eğitim programının en az %80'ine aktif katılanlara ve eğitim sonunda yapılan sınavda/ödevde başarılı olanlara İletişim ve İşletme Bilimleri Enstitüsü tarafından hazırlanan resmi sertifika verilecektir.

Kayıt Bilgileri

Eğitime kayıt için aşığıdaki iletişim bilgilerinden ilgili eğitim danışmanıya iletişime geçebilir veya www.ibe.com.tr adresi üzerinden bilgi ve iletişim formu doldurarak kayıt sürecinizi başlatabilirsiniz.

- Kaydınızın tamamlandığına dair bilgilendirme ve programa katılımınıza ilişkin detaylar aynı gün içerisinde size iletilecektir.

Ücret Bilgileri

Kişi Başı Program Bedeli; 800TL (KDV dâhil)

- 3 Kişi ve üzeri toplu katılımlarda %10 indirim uygulanmaktadır.

- Program başlangıç tarihinden bir ay öncesine kadar yapılan kayıtlarda %10 indirim uygulanmaktadır.

- Program bedeli havale/EFT veya kredi kartı ile ödenebilmektedir.

- Online eğitimlerde program bedeline ve gerçekleştirilen canlı / interaktif sınıf eğitimine bir aylık video olarak tekrar erişim dahildir.

Detaylı Bilgi için;



DANIŞMANLIK • EĞİTİM • ARAŞTIRMA **İletişim ve İşletme Bilimleri Enstitüsü**

Kısıklı Mahallesi Alemdağ Caddesi No:60 Masaldan İş Merkezi F Blok K:4 Üsküdar/ İstanbul / Turkey

+90 0216 521 60 12 – <https://ibe.com.tr/> – bilgi@ibe.com.tr

