

Danışmanlık Hizmetleri size yarar sağlar ?



pdf e-kitap

Şemsettin Akçay

Satış Pazarlama ve Inovasyon Mühendisi



Aktifegitim Danışmanlık Hizmetleri size ne yarar sağlar?

İşletme yöneticilerine danışmanlık hizmetlerinden sağladıkları yararları sorduğumuzda, aldığımız yanıtların üç temel alana odaklandığını gördük.

1. İşin yapılması sırasında gösterilen ustalık, uzmanlık ve kabiliyetler,
2. Bağımsız bakış açısı,
3. Kaynakları verimli kullanmak.

Bu üç temel alanda ortaya çıkan yanıtlar aşağıda yer almaktadır.



1. Uzmanlık ve Kabiliyetler

Danışmanlık hizmetlerinden yararlanmanın en önemli nedeni uzmanlıktır. Genelde işletme sahipleri ve üst düzey yöneticiler zamanlarının büyük bir bölümünü günlük operasyonlar için tüketirler. Bazı konularda daha hızlı karar almak ve farklı görüşlerden yararlanmak için en iyi seçeneklerden birisi danışmanlardan yararlanmaktır. Danışmanlar işleri gereği farklı sektörlerde, farklı firma büyüklüklerine hizmet verdikleri için geniş bir bakış açısına sahip olurlar. Bu size hazır bilgiyi kullanma fırsatı yaratır. Birisinin ihtiyaç duyduğunuz bilgi ve uygulama tecrübesini kısa sürede sunması size zaman ve para kazandırır. Mali müşavirler, Avukatlar, Danışmanlar size katma değer yaratır.

- Bizim sahip olduğumuz yetkinlik ve kabiliyetler dışında kalan bilgi ve uzmanlıklardan da yararlandık.
- Çalıştığı alanlardaki uzmanlığından ötürü yapılacak işe doğrudan odaklanıp bizim ulaşabileceğimizden daha etkili bir biçimde ve kısa sürede sonuca ulaştığına tanık olduk.
- Daha önce hiç rastlamadığımız bir durumla karşı karşıya kalmıştık ve ne yapılabileceği konusunda hiç bir fikrimiz yoktu. Bu danışmanımızın diğer birçok işletmede gördüğü bir durumdu. Farklı yaklaşımların artılarını ve eksilerini iyi biliyordu. Çözüm için onun geniş sektörel tecrübelerinden ve bilgi birikiminden yararlandık.
- Firmamızı yeniden yapılandırırken, kendi içimizde bir şeyler halletmeye çalışmış olsakta bir yere gidiyor gibi görünmüyordu. Danışmanımız, yanlış sorular sormakta olduğumuzu gördü ve problemin temelini inmemizde bize yardımcı oldu. Sonunda onun sayesinde kendi çözümümüze ulaştık
- İşletmenin değişmesi gerektiğini biliyor ve nereye doğru gitmek istediğimizi görüyorduk; fakat oraya ulaşabilmek için en iyi yolun hangisi olduğunu bilmiyorduk. Doğru seçeneklerin ve uygulama adımlarının ortaya çıkarılmasında bize zaman kazandırdı.
- Ekipmanlar, iş süreçleri ve kullanılacak kaynaklar hakkında yanlış kararlar vermenin bizim için riskleri büyüktü. Bu konuda danışmanımızdan bilinçli tavsiyeler almak durumundaydık.
- Kendi kurduğumuz düzenden şaşmayan biri olmuştuk. Artan rekabet sonucunda daha hızlı ilerlememizi sağlayacak yeni bir vizyona ihtiyaç duymuştuk. Çalışanlarımızın ve yönetimin motivasyon ve değişim düşüncesiyle ilgili çalışmalarda danışmanımız kilit bir rol oynadı.
- Danışmanımız bizlere en iyi teknikleri başarı ile uygulama bilincini sağladı. Daha önce başka yerde çoktan icat edilmiş şeylerle uğraşırken maruz kaldığımız zaman kaybına artık dur diyebiliyoruz.
- İhtiyaç duyduğumuz alanlarda personelimizin kabiliyetlerini geliştirmede bizlere yardımcı oluyor. Burada kesin bir bilgi transferi mevcut ve bu da onun işletmemize değer katmasının bir yolu.
- Elde ettiğimiz şey “biz bunu neden düşünemedik” diye tabir ettiğimiz fikirlerdir. Öyle tahmin ediyorum ki siz buna derinlemesine düşünme, farklı pencereden bakabilme ya da sadece yaratıcılık diyeceksiniz. Ortaya çıkan bu fikirler, bizim



- maliyetlerimizi düşürmemize, yeni gelirler oluşturmamıza ve işletmemizin rekabet gücünü arttırmamıza etken oldular.
- İmalat sektöründeki teknolojik uygulamalar hızla değişmektedir. Danışmanımız, yeni imalat süreçleri ve uygulama teknikleri ile bizlerin bu yarışın içinde kalmasını ve ivmemizi muhafaza etmemizi sağlıyor.
 - Danışmanımızda mevcut olan pazar araştırma bilgilerinden çok etkilenmiştik. Onunla çalışmasaydık ihtiyaç duyduğumuz bu bilgilere erişimimiz mümkün olamazdı.
 - İnsan kaynakları süreçleri alanında kendimizi yenilememiz gerektiğinin farkındaydık. Bu süreci en iyi şekilde yönetmemizi ve ihtiyaç duyduğumuz sonuç odaklı performans değerlendirme sistemimizi onun sayesinde hızla uyguladık.
 - Yaptığımız eğitim harcamalarının şirketimize sağladığı yarar konusunda şüphelerimiz vardı. Danışmanımızın uzmanlığı sayesinde eğitim sonuçlarını ve yarattığı katma değeri ölçebilir hale geldik. Artık eğitim bütçesini nasıl belirleyeceğimizi biliyoruz.
 - Yeni eleman arayışımız bir türlü bitmiyor. Danışmanımızla yaptığımız çalışmada mülakat ve işe alım süreçlerimizdeki yaptığımız hataları kolayca gördük.
 - Birlikte yaptığımız çalışmalar sonunda, firmamızda çalışanların büyümeyi en iyi şekilde destekleyecek kariyer haritalarının nasıl olması gerektiğini fark ettik.
 - Pazarlama yöntemlerimizde yılların getirdiği alışkanlıklarımız vardı. Bugüne kadar değiştirmeyi pek düşünmemiştik. Çalışanlardan gelen talepleri pek dikkate almamıştık. O kendimizi nasıl geliştirebileceğimizi gösterdi. Bugüne kadar ne çok fırsat kaçırmışız.
 - Rakiplerimizin sürekli fiyat indirimi ile mücadele etmekten yorulmuştuk. Danışmanımız, bilgi birikimi ile işletme içerisindeki maliyetlerimizi % 20 nasıl azaltabileceğimizi gösterdi. Bunları bugüne kadar nasıl fark etmemiştik. Artık maliyet azaltma çalışmaları (Kaizen) bir yaşam biçimimiz haline geldi.
 - Eğitim ihtiyaçlarımız sürekli artıyor. Uluslararası başarılı şirketlerin yıllardır uyguladığı gibi biz de bir şirket akademisi kurmayı düşünüyorduk. Danışmanımız bu yapıyı oluşturmamızda bize yol gösterdi, destekledi ve zaman kazandırdı. Elde ettiğimiz sonuçları görünce keşke daha önce başlasaydık dedik.
 - Satış ekibimizin iyi olduğunu düşünüyorduk. Danışmanımızla yaptığımız çalışmada eksik noktalarımızı ve kısa sürede ekibimizi nasıl geliştireceğimizi gördük.
 - Pazarlama ve satış aynı yöneticinin göreviydi. Danışmanımız bize satış ve pazarlama arasındaki farkı ve süreci bir üst basamağa nasıl taşıyabileceğimizi gösterdi.



2. Bağımsız Bakış Açısı

Bazen bir probleme doğru perspektiften bakabilmeye çok yaklaşırsınız ve de herkes için belirgin olan noktaları kaçırsınız. Danışmanlar bazı durumlara olan yaklaşımımıza müdahale ederek bizlere yardımcı olurlar. Dışarıdan gözlemleyerek, iş performansımızı arttırmak ve hizmet düzeyimizi geliştirmek için neleri yapmamız gerektiğini belirleyebilirler.

- Danışmanımız, durumlara bizim bakabildiğimizden daha nesnel ve tarafsız bir biçimde değerlendirebiliyor ve bunu yaparken kişisel çıkar da gözetmiyor.
- Yeniden yapılanma planlarımız tartışmalı konuların ve duyguların had safhaya çıktığı zamanlar. Danışmanımızı kullanarak, seçeneklerin sistematik, tarafsız ve doğru tekniklerle analizini elde ediyoruz.
- Bir aile işletmesi olarak kurumsallaşmakta çeşitli güçlükler yaşıyorduk. Danışmanımız bize ülkemizdeki işletmelerin % 94'ünün aile işletmesi olduğunu söyledi. Yaptığı çalışmalar ve tarafsız gözlemlerle asıl sorunumuzun işe ve işletmeye bakış açımızdan kaynaklandığını tespit ettik.
- Her işletme gibi bizde büyümek istiyoruz. Uzun dönemli hedeflere yönelik planlarsa kısa süreli sorunlara çözüm bulmak daha kolay geliyordu. Bu şekilde yaptıklarımızın sonuçlarını daha kısa sürede görüyorduk. Onun bağımsız yaklaşımı sayesinde yazılı çalışma alışkanlığı ve stratejik plan yapma kültürümüzü geliştirdik. Artık bizimde her yıl düzenli gözden geçirilen stratejik planımız var. Nereye doğru gittiğimizi hepimiz biliyoruz.
- Farklı ve belkide çatışan çıkarlar, düşünceler arasında tarafsız bir iletişim kanalı olarak hareket etmesi açısından danışmanımız çok değerli bir role sahip. Yöneticiler ve işletme çalışanları olarak kendi aramızda yaptığımızdan daha açık şekilde onlarla konuşuyoruz. Bağımsız bakış açıları bizim fark etmediğimiz noktaları görmemizi sağlıyor.
- Uluslararası yatırımcıların, bir projenin fizibilitesi tarafsız olarak kontrol edilmediği müddetçe o projeye fon ayırması pek mümkün olmamaktadır. Bu yüzden bir projenin getirisinin yeterli olduğu hakkındaki bağımsız danışmanların görüşleri önemlidir.
- Firmamızın uzun dönemli stratejik planlarını yaparken onun tarafsız gözlemleri ve farklı sektör deneyimleri bize ışık tutuyor.
- Kendi işletmemize hiç bu gözle bakmamıştık. Danışmanımızın bize gösterdiği "Müşterilerin yerinde biz olsak, bizimle çalışırız" yaklaşımı bize iyi bir ayna oldu. İyileştirmemiz gereken noktaları belirledik.
- Ürünlerimiz ve hizmetlerimiz bizim çocuklarımız gibiydi. Onlardaki kusur ve eksikleri müşteri gözü ile göremiyorduk. O, bize her şeye tarafsız bakabilme kabiliyeti kazandırdı.
- Bugüne kadar işletmemizde bu kadar çok yaratıcı ve iş geliştirmeye dönük fikir üretebileceğimizi fark etmemiştik. Danışmanımızın bağımsız yaklaşımları sayesinde çalışanlarımız sadece bedenen değil, fikir ve düşünceleri ile de işletmemize anlam katıyorlar. Artık bir firma kültürümüz var.



3. Kaynakları verimli kullanmak

Son işten çıkarmalar yüzünden, kalan personelimiz üzerindeki baskı ciddi boyutta arttı. Günlük çalışmalarımızda daha gergin oluyoruz. Gerçekten acil ihtiyaçlara ve beklenmeyen problemlere gereken sürede yanıt veremiyoruz. İşte bu noktada danışmanlar devreye girip üzerimizdeki iş yükünü hafifletiyorlar.

- Danışmanımız stratejik sorularımıza odaklanmamızı mümkün kılıyor.
- Bazen işe alım süreci gibi acil olan konuların üstesinden gelebilmek için yönetim kadrolarında danışmanlara yer verdik.
- Mali müşavirimiz, Şirket Avukatımız ve birden fazla Danışmanımız var. Adeta bizim için çalışan bir beyin takımı oluşturduk. Ortaya çıkan fikirler, daha hızlı ve doğru kararlar almamızı kolaylaştırdı.
- Bu bizim bir yönetim politikamızdır: Eğer bir iş, faaliyetlerimizin merkezi olarak düşünülüyorsa dışarıdan temin edilebilir. O iş konusunda yeterli bilgi birikimi olan danışmanımız bize zaman ve para kazandırıyor.
- Bütün zamanımı tek bir projeye odaklanarak geçirmek şirket yöneticisi olarak benim verimli olmamı engelliyor. Buna özenli bir şekilde dikkatini verebilen danışmanıyla çalışmak benim için en mantıklı karar oldu.
- Kısa süreli, ara sıra gerçekleşen veya uzmanlık gerektiren işler için, maaşlı bir eleman işe almaktansa danışmanımızı kullanmak maliyet açısından daha avantajlı.
- Danışmanımız bizim mali anlamda tasarruf noktalarımızı daha kolay tespit ediyor.
- Danışmanımızın 70 farklı sektörde 265 firmadaki bilgi birikimi ve deneyimi bizim için paha biçilmez bir kaynak oldu.



Danışmanlar Ne Zaman Kullanılmaz?

Danışmanların kararları ve kontrolleri dışında gelişen olaylarda sonuca ulaşmak için onlar kullanılmaz. Şirketinizin bir işi alıp almayacağını veya şirket müdürünün röportaja çıkmasını garantiye almak için bir danışmandan fikir almak mantıklı olmaz. Bunun yerine en iyi tekliflerin hazırlanması için kabiliyetlerinizi geliştirmeyi veya medyadaki insanlar ile ilişkilerinizin güçlenmesi için neler yapılması gerektiği konusunda yardım istemek daha mantıklı olur. Herşeyi ona bırakmak değil, onunla birlikte amaca ulaşmak için hareket etmek doğru yaklaşımdır.

- Onları hoş olmayan ve kabul görmeyen olayları üstlenen birer günah keçisi olarak kullanmak.
- Tamamen sizin sorumluluğunuzda olan riskleri onların üstlenmesini istemek.
- Onları bütün sorunlarınızı çözümlenecek efsanevi çalışanlar olarak hayal etmek.
- Onların şirketinize sihirli bir değnekle dokunacağı ve personelinizi bir gecede başarılı birer yöneticiye dönüştüreceğini umut etmek.
- İçeriden beslenmesi gereken kurumsal tutum ve değerlerinizi onların yapmasını istemek.
- Çok derin ve kökleşmiş teknik ve yönetimsel sürtüşmeleri ve anlaşmazlıkları bir gecede çözmelerini beklemek.
- İşletmenizin hedefleri ve politikalarını belirleme zahmetinden sizin katkınız ve katılımınız olmadan sizi kurtaracaklarına inanmak.



Danışmanlık Hizmetinden en iyi sonuçları nasıl elde edersiniz ?

Almayı planladığınız danışmanlık hizmetinden verimli bir sonuç elde etmek için yapılacak iş ile ilgili beklentilerinizi aşağıdaki başlıklarda yazılı hale getirmenizi öneririz. Hazırladığınız bu kontrol listesini kendiniz için kullanabilirsiniz. İsterseniz yaptığınız çalışmanın tümünü veya bir bölümünü teklif alacağınız danışmanınıza göndererek yapılacak işi baştan doğru ve açıkça ifade edebilirsiniz. Bu sayede ihtiyacınıza uygun olmayan teklifleri incelemek için zaman harcamazsınız.

Danışmanlık Hizmetleri Kontrol Listesi

Danışmanlık hizmetinin kapsamı	
Ne yapılmasını istiyoruz?	En başında yapılması istenen işi açıkça ve detaylarıyla belirtmeniz gerekir.
Niçin yapılmasını istiyoruz?	İşletme veya yönetim olarak bu hizmete neden ihtiyaç duyulmaktadır.
Bu işin sonunda ne gibi sonuçlar ve yararlar bekliyoruz?	İş tamamlandığında hangi hedeflere ulaşılmış olacak. Neler gerçekleşmiş olmalı.
İşin yapılması için gereken temel bileşenler nelerdir?	Bu işin yapılması için gereken kaynaklar neler. Yer, araç gereç, bilgi
Hangi sorular cevaplanmalıdır	Bir proje çalışması için bu hizmet alınıyorsa yanıt beklediğimiz sorular neler?
Arka plan ve içerik hakkında bilgi	Bu işin yapılması sürecinde nelere dikkat edilmeli
Mevcut veriler	Mevcut durum hakkında kısa bilgiler
Mevcut görevler ve faaliyetler	Yapılması istenen iş ile ilgili süreçler neler? Ne tür çalışmalar yapılacak ve uygulama adımları neler olacak
İşin yapılmasında zorluklar, riskler	İşin yapılmasında yaşanması muhtemel zorluk veya riskler neler
Danışmanlık Hizmetindeki Yaklaşım ve Metotlar	
Kim? Hangi işten sorumlu olacak?	Yapılması istenen iş ile ilgili görevli kişiler kimler? Danışman kimlerle çalışacak? Kimlere rapor verecek?
Hangi beceri ve yetkinliklerin gösterilmesini istiyorsunuz?	Danışmandan beklediğiniz bilgi ve uzmanlık alanları neler
Özel prosedürlere ihtiyaç var mı?	Bu iş yapılırken danışmanın aynı sektörden bir başkası ile çalışmasına izin verecekmisiniz. Gizlilik sözleşmesi, rekabet yasağı gibi konular ile ilgili sözleşme imzalanacak mı ?
Yapılan çalışmalar nasıl izlenecek?	Yapılan işin doğru yönde ve belirlenen takvime uygunluğu nasıl kontrol edilecek.
İlerlemeyi nasıl ölçeceğiz?	Yapılacak işin sonunda yaratılan katma değeri nasıl ölçeceğiz. Harcadığımız danışmanlık ücretine değdiğini nasıl kontrol edeceğiz.
Standartlara uygunluk nasıl sağlanacak?	Firma içindeki standart ve kalite sistemimiz bu çalışmadan nasıl etkilenecek ?
Danışmanlık Hizmeti Zaman çizelgesi	
İşin ne zaman bitmesini istiyorsunuz?	İş en geç ne zaman bitmiş ve istenen sonuçlara ulaşılmış olmalı
Başlama ve bitiş tarihleri	İşin başlangıç ve bitiş tarihleri
Hedefler ve kilometre taşları neler?	Ulaşmak istediğimiz sonuca göre belirlenen ara amaçlar ve tarihler neler
İş Sonucu	
Danışmanınız ne üretmeli?	İşin sonunda danışmanınızdan beklediğiniz çıktılar neler. Araştırma Raporu, Uygulama, Analiz gibi
Danışmanlık Hizmeti Girdileri	
Danışmanınıza ne sağlayacaksınız?	Bu çalışma süresince danışmanınıza ne tür girdiler sağlayacaksınız. Firma verileri, görevli personel, çalışma ortamı, hizmetlere erişim



Danışmanlık Hizmet Teklifi Değerlendirme kriterleri

Aldığınız danışmanlık hizmet tekliflerini aşağıda konulara göre değerlendirebilirsiniz. Bu liste sizin değerlendirme sürecinizi kolaylaştırmak için hazırlanmıştır.

Değerlendirme Alanları	Değerlendirme Puanı	Aldığı Puan	Evete	Hayır
Uygunluk	15	-		
Hizmet kapsamında belirlediğiniz ihtiyaçlara uygun bir teklif mi?	5	-		
Danışmanlarınız ihtiyacınız olan bilgileri size sağladı mı ?	5	-		
Kendileri istediğiniz her şeyi yapabildiklerine dair bir güvence verdi mi?	5	-		
İş Planı	20	-		
Verilen teklif ihtiyaçlarınızı karşılıyor mu?	4	-		
İş, değerlendirmenize ve ihtiyaç duyulan kaynaklara uygun mu?	3	-		
Yapılacak iş detaylı bir şekilde düşünülmüş mü?	5	-		
Ara hedefler, amaçlar tarihler belirlenmiş mi?	5	-		
Danışmanlar iş tanımlamanızla ilgili herhangi bir değişiklik önerdi mi?	2	-		
İşin herhangi bir bölümü için bir alt sözleşme (Hizmet alımı) teklif etti mi?	1	-		
Yetkinlikler ve tecrübe	30	-		
İş i düzgün şekilde yapmak için gerekli teknik kapasiteleri var mı?	15	-		
İş i yapacak kişiler isimlendirildi mi?	5	-		
İş i yapacak kişiler uygun niteliklere sahip mi?	5	-		
Referans listesi verdiler mi?	5	-		
Performans ve yönetim	10	-		
İş yönetiminde özenli bir yaklaşımı gösteriyor mu?	2	-		
Kaliteye, etkili performansa ve iş sonucuna gereken dikkati gösteriyor mu?	3	-		
Olası problemleri önceden düşündü mü? Onlarla başa çıkabilmenin yollarını önerdi mi?	5	-		
Kalite ve Öneri(Teklif)	20	-		
Teklif iyi düzenlenmiş bir belge mi?	2	-		
Yapılacak iş ile ilgili gereken detayda bilgiler mevcut mu?	4	-		
Onu diğer önerilerden farkı kılan artı bir değer sunabiliyor mu?	8	-		
İhtiyacınız olan bilgiye ulaşmak için danışmanlarınız kolaylık sağladı mı?	3	-		
Uygulama planı ve adımları gerçekçi mi?	3	-		
Fiyat *	5	-		
Hizmet bir kaç konudan oluşuyorsa her başlık ve genel toplam fiyatları açıkça ifade edildi mi?	2	-		
Önerilen bedel işletme bütçenize uygun mu?	1	-		
Alacağınız hizmet ödeyeceğiniz paraya uygun mu?	1	-		
Teklif alışılmışın dışında düşükse, nedenini öğrenmenize gerek var mı?	1	-		
	100	-		

* **Fiyat:** Bir danışmanlık hizmetinde en düşük öneme sahip olan unsur fiyat bölümüdür. Aldığınız teklif ihtiyaçlarınızı karşılamıyorsa verilen fiyatın önemi yoktur. Eğer ihtiyaçlarınızı karşılıyorsa fiyatı düşürmeye çalışmaktansa bu hizmetin bedelini nasıl ödeyebilirim diye düşünmenizi öneririz. Teklifi işletmenize yaratacağı katma değere göre değerlendirmenizi gerekir. Alınan her hizmet size ödediğinizden daha fazla katma değer yaratmalıdır. İşletmeniz için satın aldığınız makina ve ekipmanlar içinde bu yaklaşımı kullanıyorsanız değil mi?



Aktifegitim Danışmanlık Hizmetleri

Aşağıda yer alan danışmanlık hizmetlerimiz % 100 memnuniyet garantisi modeli ile uygulanmaktadır. İsterseniz performansa dayalı hizmet talebinde bulunabilirsiniz. Performansa dayalı hizmet modelinde size yarattığımız katma değere göre ödeme yaparsınız. Riskleri biz üstleniriz.

Stratejik Kurum Danışmanlığı Satış - Pazarlama İnovasyon ve İş Geliştirme	İşletmenizdeki tüm süreçlere yönelik danışmanlık hizmetidir. Bu çalışma kapsamında işletme bir bütün olarak ele alınmakta ve gereken tüm bölümlere yönelik hizmetler sunulmaktadır.
Sistem 333 Geometrik büyüme anahtarı Pazarlama Danışmanlığı	Kısa sürede etkin bir ciro ve kâr artışına ihtiyacınız varsa sistem 333 pazarlama danışmanlığı sizin ihtiyaçlarınızı tam olarak karşılayacaktır. Bu hizmet müşterilerinize sunduğunuz ürün ve hizmetlerin onların beklentilerini karşılayacak düzeyde olduğu varsayılarak hazırlanmıştır.
KARE İşletmeler için Check-up uygulamaları	İşletmenizin mevcut durumunu ve gelişime açık yönlerini kısa sürede tespit etmek için KARE hizmetimizden yararlanabilirsiniz. KARE çalışması sonrası ortaya çıkan sonuçlar ve gelişime açık yönlerin için bir uygulama planı sunulmaktadır. Bir danışmanlık hizmeti almadan önce bu çalışmayı yaptırmanızı öneririz.
BAMBU İşletme Gelişimi Kobiler için danışmanlık hizmetleri	KOBİ işletmeleri patronları ve uzaktan danışmanlık hizmeti almak isteyenler için geliştirilmiş bir hizmettir. Uygulama planına uyar ve üzerinizde düşen görevleri yerine getirirseniz bir yıl gibi kısa bir sürede işletmenizdeki bir çok problemi çözebilirsiniz.
Yepkim Yetkinlik bazlı İnsan Kaynakları Danışmanlığı	İnsan kaynakları bölümünüzü uluslararası standartlara yükseltmek isterseniz bu hizmetten yararlanabilirsiniz. Yepkim modeli uluslararası standartlara uygun olarak Şemsettin Akçay tarafından geliştirilmiştir.
Şirket Akademileri - Corporate University Kuruluş ve Geliştirme Danışmanlık Hizmeti	Çalışan sayınız 400 kişi ve üzeri ise işletmenizdeki kurum içi eğitim ihtiyaçlarınız için şirket akademisi oluşturmanızın zamanı gelmiş demektir. Bu hizmet modeli ile işletmenizdeki insan kaynaklarının gelişimini sürekli hale getirebilir ve verimliliğinizi arttırabilirsiniz. Öğrenen organizasyon yaratmanın en kolay yoludur. Ülkemizdeki ilk uygulamayı 1999 yılında yapmıştık. O tarihten bu model henüz ülkemizde konuşulmuyordu.
Eğitim Sonuçları Ölçme ve Değerlendirme Sistemi	Kurum içi ve kurum dışı eğitimlere kaynak ayırıyorsanız bu hizmetten yararlanmanızı öneririz. İşletmenize özel hazırlanan süreç ve değerlendirme tabloları ile eğitimlere harcadığınız kaynakların (para, zaman) ödediğinizden fazla katma değer yaratıp yaratmadığını bilimsel olarak ölçebilirsiniz. Bu sayede insan kaynakları bölümünün eğitim bütçesini sınırsız hale getirebilirsiniz.
Eğitim İçeriği Tasarım Mühendisliği	Kurum içi eğitimlerde en sık yaşanan problem eğitim tasarımıdır. Genelde eğitimi verecek kişilerin birden fazla görevi vardır. Bu nedenle eğitim hazırlıklarına yeterli zaman ve kaynak ayrılamaz. Kes, yapıştır, kopyala tarzı hazırlanan bu eğitimler verimsizliğe yol açar. Kurum sonunda bu hizmeti dışarıdan almaya başlar. Kurum içi eğitimcileriniz varsa, ihtiyaçlarınıza uygun profesyonel eğitim içerikleri yaratmak için bu hizmetten yararlanabilirsiniz. Bu sayede kurum dışından temin ettiğiniz eğitimler için harcadığınız kaynakları azaltabilirsiniz.
İnsan Kaynakları Yönetimi Danışmanlık Hizmeti	İnsan Kaynakları bölümünüz için geniş kapsamlı ve gereken tüm ihtiyaçların karşılandığı bu hizmetten yararlanabilirsiniz. İnsan kaynakları yönetimini yeniden yapılandırmak veya bu bölümü oluşturmak isteyen işletmeler için uygundur.
TRIZ İnovasyon Akademisi Danışmanlık Hizmeti	İmalat alanında çalışan bir işletmeyseniz bu hizmet tam sizin için. Arçelik, Vestel, 3M, Bosch, Toyota, Ford, gibi firmaların yıllardır başarı ile uyguladığı inovasyon tekniklerini ürün gelişiminizde sizde kullanabilirsiniz. Özellikle arge birimleri ve yeni ürün tasarımı ile uğraşanlar için hazırlanmış bir yaratıcı mühendislik atölyesidir.