

Plansız Rekabet  
Etmek,  
Başarısızlığı  
Planlamaktır.



## DİJİTAL DÜNYA'DA STRATEJİ

Dijital Dünya'da Strateji, bir şirketin rekabet stratejisini oluşturmak için gereken model ve kavramları içeren bir eğitimidir. Rekabet Stratejisi, bir işletme stratejisidir ve şirketin içinde bulunduğu sektörlerde başarıyla rekabet edip pazar payını artırmayı sağlar.

Bir sektörde uzun süre başarıyla var olmak için şirketlerin kendilerine rekabet avantajı yaratması ve bu avantajı koruması gerekir. Bu eğitimin amacı; katılımcılara rekabet avantajının kaynaklarını ve sürdürülebilmesi için gerekli faktörleri açıklamak, farklı durumlarda şirketleri için stratejik düşünmeye ve şirketlerini gelecekte daha başarıyla rekabet edecek şekilde yönetmeye itmektir. Bu da kaçınılmaz olarak dijital çağda faaliyet göstermeyi içerir.

### DİJİTAL DÜNYA'DA STRATEJİNİZİ BELİRLEYİN

- **Stratejik düşünme biçimi kazanın.**
- **Sektör Analizi ile şirket stratejinizi sağlamlaştırın.**
- **Şirketinizi rekabete hazırlayın.**
- **Şirket içi aktivitelerinizi stratejiniz ile uyumlandırın.**
- **Şirketinizi dijital rekabete hazırlayın.**



**Eğitmen: Prof. Pınar Özcan**  
Oxford Üniversitesi  
İşletme ve Girişimcilik Profesörü  
İngiliz Araştırma Akademisi Üyesi

YÖNETİM  
GELİŞTİRME  
MERKEZİ



## PROGRAM FORMATI

Konuyla ilgili vakalar, alıştırmalar ve haftalık tartışmalar aracılığıyla aktarılır. Birinci haftadan itibaren katılımcılar; stratejik yönetimin temel kavram ve modellerinden başlayan bir yolculuğa çıkarlar. İkinci ve üçüncü haftalarda sektör ve rakip analizi yapmak, ürünlerin pazar konumlandırmasını belirlemek ve korumak gibi daha ileri düzey konularla devam ederler. Son haftada ise günümüzde pek çok sektörü etkileyen, yeni teknolojiler, yapay zekâ, platform iş modelleri gibi konularda bilgi ve fikir sahibi olmaları hedeflenir.

Kısa okumalar ve alıştırmalar ile tamamlanan haftalık online oturumlar Prof. Pınar Özcan tarafından verilecektir. Ayrıca katılımcılar, isterlerse kendi firma veya bölümlerini stratejik olarak analiz edecekleri bir alıştırma yapabilir ve sonuçları eğitmenimizle paylaşıp, yazılı ve sözlü geribildirim alabilirler.

### KİMLER KATILMALI

Eęitime; her sektörden 5 yıl ve üzeri deneyime sahip tüm çalışanlar.

Gruplar, talebe bağlı olarak İngilizce ve Türkçe olarak açılabilir.

## PROGRAM İÇERİĞİ

### 1. Hafta: Stratejik Yönetime Giriş: Temel Kavramlar ve Modeller

*(Tercihe Bağlı) Alıştırmaya Giriş:* Kendi Şirketinizin Stratejik Analizi

### 2. Hafta: Sektör Analizi'nin Temel Kuralları ve Dijital Dünya'ya Uygulanması

*Vakalar:* Coca Cola, Apple

### 3. Hafta: Şirketlerin İç Analizi– Pazar Konumlandırması ve Bunu Destekleyen Kaynak, Kapasite ve Aktiviteler

*Vakalar:* Walmart Süpermarket Zinciri, Amazon, Ryanair Havayolları

### 4. Hafta: Dijital Dünya'da Rekabet: Yeni Pazarlar, Teknolojik Dönüşüm ve Platform İş Modelleri

*Vakalar:* Patients Like Me, Platform Devlerinin Sağlık ve İlaç Sektörlerini İstilas

### Eęitim Sonrası Oturum:

*(Tercihe Bağlı):* Genel Soru Cevap ve Katılımcılara Verilen Alıştırma ile İlgili Geribildirim

YÖNETİM  
GELİŞTİRME  
MERKEZİ



YÖNETİM GELİŞTİRME MERKEZİ

Blanchard® International adı altında The Ken Blanchard Companies®'in Türkiye Çözüm Ortağıdır.  
Gazi Umur Pařa Sokağı No: 36 Balmumcu Plaza 4 Kat: 3 Daire: 9 34349 Balmumcu – Beřiktař / İstanbul  
Tel: +90 (212) 274 88 48-49 pbx Fax: +90 (212) 274 46 78

[www.blanchard.com.tr](http://www.blanchard.com.tr) – [blanchard@blanchard.com.tr](mailto:blanchard@blanchard.com.tr)