



Thomas farkları devrede, yeni eğitimler hizmette

İK profesyonellerinin yakından tanıdığı bir sistem; Thomas Kişilik Envanteri Sistemi... Amerika'da ortaya çıkan bu kişilik envanteri sistemini Türkiye'de 20 yıldır başarıyla devam ettiren Thomas Türkiye artık farklı eğitimler için de düğmeye bastı. Satış motivasyonu ve bireysel farkındalık eğitimleriyle de farkını ortaya koyan Thomas Türkiye'nin Genel Müdürü Kerem Koryürek Thomas Kişilik Envanter Sistemi'nin ve yeni eğitimlerin detaylarını bizlerle paylaştı.

20 senedir Türkiye'de kurumları ve kişileri değerlendiriyorsunuz. Sizi farklı yapan nedir?

Doğru, Thomas Türkiye olarak 1991'den beri "insanı" değerlendiriyoruz. Kurum çalışanlarını, adayları, öğrencileri ve kendini tanımak isteyen milyonu aşkın kişiyi değerlendirdik ve hala da devam ediyoruz.

Müşterilerimiz ya da müşteri adaylarımız, kendileriyle yaptığımız görüşmelerde bana önemli bir soru soruyorlar: "8 dakika gibi kısa bir sürede, kişiyi bu kadar doğru, güvenilir ve tutarlı değerlendirerek nasıl böyle nokta atışı sonuçlar çıkarıyorsunuz?" Cevabım, tebessüm ederek "Teşekkür ederiz." oluyor.

İnsan Kaynakları çalışanları, kullanacakları

değerlendirme aracını çok derinlemesine tanımak istiyor. Bu konuda çok haklılar. Kişi değerlendirmede yanlış bir seçim, maddi ve manevi olarak hayal bile edemeyeceğimiz zararlara yol açabilir düşüncesindeyim.

Bu yüzden araştırma süreçlerinde genelde karşımıza çıkan şu soru olur: "Farkınız ne?" Bu sorunun cevabı, İnsan Kaynakları için önemli. Günümüzde sıradanlığa kimsenin ve hiçbir şirketin tahammülü olmadığını görebiliyorum. Thomas Kişilik Envanteri'nin başlıca güçlü ve farklı yönlerini şu şekilde sıralayabilirim:

***Değerlendirme Süresi ve Pratiklik**

Kişilere uygulanan uzun ve dakikalarca süren testler konsantrasyon kaybı, ilgisizlik, sıkıntı ve sabırsızlığı beraberinde getirir. İnsan

Kaynakları profesyonellerinin zamanının altın değerinde olduğunu düşünerek kendilerine maksimum 8 dakika süren sıfat bazlı bir envanter sunuyoruz. Bizim için zaman önemli ve biliyoruz ki, şirketler için de öyle.

*** Uluslararası Güç**

Türkiye'de yurtdışındaki sistemleri araştırıp taklit eden, uzmanlığa güvenip sıfırdan güçlü sistemler yaratmaya kalkan kişi ve kurumlar büyük risk almaktadır. Amerika'yı yeniden keşfetmeye gerek yok. Kurumların gereksiz riskler almayacağını düşünürsek, kurumlara 60 ülkede ofisi olan ve 44 ülkeye de ayrıca destek veren uluslararası alanda kabul görmüş, güçlü bir envanter sunuyoruz. Doğru aday seçiminde kurumun tüm geleceğini etkileyecek risklere gerek olmadığı düşüncesindeyim.

* Rapor Çeşitliliği

Tüm çalışan ve adayları tek bir raporla değerlendirip, hepsini aynı kefeye koymak çok doğru bir çözüm değildir. Her çalışan ve adayın farklı özellik ve pozisyonlarda olduğunu düşünürsek, kurumlara 19 ve üzeri farklı rapor seçeneğine sahip bir envanter sunuyoruz. İnsanları tek bir araçla değerlendirerek ne kadar verim alabilirsiniz?

* Birey - Görev Uyumu Çalışması

Kişilerin göreve olan uygunluğunu ölçmek için çok zaman+maliyet harcamak karlı bir iş değildir. Maliyet ve zamanın önemini düşünürsek, kurumlara birey-görev uyumu çalışmasını maksimum 10 dakikada maliyetsiz sunan envanter öneriyoruz. Çalışanlarınızın göreve uygunluğunu belirlemek için ekstra para ödemeye değer mi?

* Bağımsız Raporlar

Kişilerin rapor sonucunu görmek için karşı tarafa bağımlı kalarak dakikalarca beklemek, kurumlara iş ve zaman kaybı yaşatır. İşinizin hızla yürümesi İK için avantajdır; biz kurumlara kendi bünyelerinden 2 dakika içinde alabilecekları bir envanter sunuyoruz. Hiç beklemeden, tüm veriler kurumunuzda saklı kalarak, kişileri kendi bünyenizde değerlendirmek cazip olsa gerek.

Senelerdir kişilik envanteri hizmeti ile akıllarda yer edinen Thomas Türkiye, farklı eğitimler için düğmeye bastı. Biraz eğitimlerinizden bahsedermisiniz?

Thomas Türkiye olarak gerçekten de dediğiniz gibi farklı ve ihtiyaç duyulan eğitimler sunmaya başladık. Thomas Yönetim Sistemi Eğitimi dışında, şu an için iki farklı eğitimimiz ile kurum çalışanlarının gelişim ve farkındalıklarına katkıda bulunuyoruz. Bunlardan ilki "Bireysel Farkındalık Eğitimi". Diğeri ise "Satış Motivasyonu Eğitimi".

Eğitimlerin ortak özelliği maksimum 1 tam gün sürmeleri ve interaktif uygulamaları içermeleri. Bu sayede, katılan kişiler sıkılmadan, keyifli, coşkulu ve motive olmuş bir şekilde eğitimi tamamlayabiliyor. Bir avantajı da eğitimi alan herkesin kişilik envanterini Thomas Türkiye olarak biz üstleniyoruz. Bu sayede

kendilerini tam anlamıyla tanıyan katılımcılar, daha donanımlı hale gelmiş oluyorlar. En büyük farkınız ve güçlü yanınız ne dersiniz; biz, kişilerin içlerindeki potansiyel gücü keşfedip çıkarmalarına yardımcı oluyoruz. Durum böyle olunca da hem iş hem de özel hayatlarında kalıcı ve pozitif etkiler bırakabiliyoruz.

Satış Motivasyonu Eğitimi nedir?

Şu dönemde en çok ilgi gören ve beklediğimizden de çabuk yayılan Satış Motivasyonu Eğitimi ile başlamak istiyorum. Bu kesinlikle, klasik bir satış eğitimi değil. En belirgin özelliği; satış alanında çalışan her kademedeki kişinin bu eğitimi alabiliyor olması. Biz bu eğitimde satışın ne olduğunu anlatmıyoruz. Biz burada öncelikle, kişilerin kendilerini daha doğru, detaylı ve objektif olarak tanımasını sağlıyoruz ve bu gücü satışta nasıl başarıyla uygulayacakları konusunda kendilerine yardımcı olmaya çalışıyoruz. Ayrıca karşılarındaki olası müşteri profilini tahmin etmelerini ve güçlerini arttırarak sunumlarını ona göre şekillendirmelerini sağlıyoruz.

Bu eğitimi alanlar neyi değiştirmiş olacaklar?

Öncelikle, kişiliğimizi oluşturan davranışlar hakkında bilgi sahibi olacaklar. Kendilerini çok daha doğru ve detaylı tanıma şansları olacak. Bu sayede, satış tarzlarını öğrenmiş olacaklar. Satış alanındaki güçlü ve limitli yönlerini tüm detaylarıyla görebilecekler. Satışın hangi aşamalarında kendilerini geliştirmeleri gerektiğini öğrenmiş olacaklar. Kendilerinde yaratmayı düşündüğümüz farkındalık sayesinde satışta ekstra motivasyona sahip olabilecekler. Edinecekleri bilgilerle müşterinin olası profilini anlama ihtimallerini yükseltecekler. Farklı müşteri profillerine neden farklı sunum yapma gereğini biliyor olacaklar. Müşteri tipleriyle ilgili edinecekleri bilgilerle, karşı tarafa nasıl sunum yapmaları gerektiğini bilecekler. Etkin, pratik ve nokta atışı satış yapma ihtimalini arttıracaklar. Yapılacak canlı uygulamalarla, hangi müşteri profili ne tarz satışçıdan hizmet almaya daha yatkındır sorusunun cevabını

bulacaklar ve son olarak satışın aslında bir iş değil, bir oyun olduğunu ve bu oyunun kurallarını kendilerinin de belirleyebileceğini görecekler.

Bireysel Farkındalık Eğitimi nedir?

Bir diğer eğitimimiz olan "Bireysel Farkındalık Eğitimi" satış eğitimine oranla daha genel ve her kurumdan her çalışanın alabileceği bir eğitim. Bu eğitimin amacı; kişilerin bakış açılarını değiştirerek, farkındalık yaratmak ve kendi kendilerinin "mentoru" olmalarına yardımcı olmak. Kurumlar bu eğitimi çalışanlarına aldırarak onların birbirlerini çok daha iyi tanımalarını sağlıyor. Aynı zamanda kişiler kendilerini çok daha iyi anlayıp tanıyarak eğitimden çıkıyor. Bu da kurum içindeki verimi, motivasyonu, iletişim ve etkileşimi direkt olarak etkileyen çok önemli bir olay.

Bu eğitimi alanlar neyi değiştirmiş olacaklar?

Öncelikle kişilik ve davranış oluşumu hakkında bilgi sahibi olacaklar. Çünkü her şeyin başı insanın kişiliği ve davranışlarına dayanmakta. Sonrasında, Thomas Kişilik Envanteri ile kendilerini objektif ve detaylı olarak tanıyacaklar. " Ben kimim " sorusunu kendilerine sorduklarında, verebilecekleri yanıt daha kapsamlı hale gelmiş olacak. Kendileriyle ilgili bildikleri doğru ise onları onaylayacak, bilmediklerini fark edecek ve yanlış bildiklerini düzeltme şansına ulaşacaklar. Kişiliğin bir alt boyutu olan davranışlar hakkında bilgi sahibi olunca kendilerine ve etraflarındaki insanlara olan bakış açılarını değiştirebilecekler. İletişim tarzlarını, nasıl motive olduklarını biliyor olacaklar. Güçlü yanlarını keşfedecek, limitli yanlarının farkına varacaklar. Güçlü yanlarını etkili hale getirmek, limitli yanlarını da olabildiğince etkisiz hale getirebilmek için nelere dikkat etmeleri gerektiğini biliyor olacaklar. Kendilerini geliştirmek için olası eğitim ihtiyaçlarını biliyor olacaklar. Her davranış faktörüne özel edinecekleri genel bilgiler ve belirli beden dili bilgisi sayesinde insanları anlama ve tanıma becerileri artacak.