

Uçtan Uca Öğrenme Deneyimi

Yüksekbilgili Eğitim ve Danışmanlık

Biz Kimiz?

Hedefimiz

YÜKSEKBİLGİLİ Eğitim ve Danışmanlık 2016 yılında kurulmuş ve kuruluş yılından bu yana eğitim sektöründe akademi ve iş dünyasını bir araya getirmeyi hedeflemiştir. Bu hedef doğrultusunda, saha tecrübesi olan akademisyenler ve konusunda uzman eğitmenler ile birlikte 100'den fazla kurumla çalışarak 7500'den fazla katılımcıyla yüzlerce farklı eğitimi başarıyla tamamlamıştır.

Amacımız

Bireylerin kişisel ve profesyonel hedeflerini gerçekleştirmelerini destekleyen, iş dünyasına yönelik sınıf içi / online-canlı / video eğitimler düzenleyerek, bireylerin ve firmaların geleceğine katkıda bulunmaktadır.



Ödüllerimiz



2025 yılı **Satış ve Müşteri Hizmetleri Stevie® Ödülleri** (Stevie® Awards for Sales & Customer Service) **Sales Partnership Satışta Etik Ödülü** (Sales Partnerships Ethics in Sales) kategorisi **Altın Stevie®** kazananı.



2025 yılı **Satış ve Müşteri Hizmetleri Stevie® Ödülleri** (Sales & Customer Service Stevie® Awards) **Yılın Satış Farklılaştırması-Hizmetler** (Sales Distinction of the Year – Services) kategorisi **Bronz Stevie®** kazananı.



2025 yılı **Satış ve Müşteri Hizmetleri Stevie® Ödülleri** (Sales & Customer Service Stevie® Awards) **Satışta Düşünce Liderliğinin En İyi Kullanımı** (Best Use of Thought Leadership in Sales) kategorisi **Bronz Stevie®** kazananı.



2025 yılı **Satış ve Müşteri Hizmetleri Stevie® Ödülleri** (Sales & Customer Service Stevie® Awards) **Çağrı Merkezi Çözümü** (Contact Center Solution) kategorisi **Bronz Stevie®** kazananı.

Ödüllerimiz



2025 yılı **Orta Doğu ve Kuzey Afrika Stevie®**
Ödülleri (Middle East & North Africa Stevie® Awards) **Müşteri Hizmetleri Yönetimi, Planlama ve Uygulamada Yenilik Ödülü – Diğer Hizmet Endüstrileri** (Award for Innovation in Customer Service Management, Planning & Practice – Other Service Industries) kategorisi **Altın Stevie®** kazananı.



2024 yılı **Satış ve Müşteri Hizmetleri Stevie®**
Ödülleri (Stevie® Awards for Sales & Customer Service) **Ticari Hizmetler – Yılın Satış Destek Takımı** (Sales Support Team of the Year – Business Services Industries) kategorisi **Altın Stevie®** kazananı.



2024 yılı **Satış ve Müşteri Hizmetleri Stevie®**
Ödülleri (Stevie® Awards for Sales & Customer Service) **Müşteri Hizmetlerinde Düşünce Liderliği** (Best Use of Thought Leadership in Customer Service) kategorisi **Bronz Stevie®** kazananı.



2024 yılı **Satış ve Müşteri Hizmetleri Stevie®**
Ödülleri (Stevie® Awards for Sales & Customer Service) **Sales Partnership Satışta Etik Ödülü** (Sales Partnerships Ethics in Sales) kategorisi **Bronz Stevie®** kazananı.

Ödüllerimiz



2025 yılı **Global Excellence Chronicle** dergisi tarafından düzenlenen **Global Excellence Chronicle Magazine Awards**'da, 2025 yılı **Türkiye'nin En İyi Eğitim ve Danışmanlık Şirketi** Ödülü (Best Training and Consulting Company Turkey 2025) kazananı.



2025 yılı **World Business Outlook Magazine** tarafından düzenlenen **World Business Outlook Awards**'da, **Türkiye Eğitim Danışmanlığı ve Gelişimi Mükemmellik Ödülü** (Excellence in Educational Consultancy and Development Award Turkey) kazananı.



2025 yılı **World Business Outlook Magazine** tarafından düzenlenen **World Business Outlook Awards**'da, **Türkiye'de Mesleki Eğitim ve Gelişime Olağanüstü Katkı** (Outstanding Contribution to Professional Training and Development Turkey) ödülü kazananı.



2025 yılı **Global Brands Magazine** tarafından düzenlenen **Global Brand Awards**, eğitim (education) kategorisinde **Lider Eğitim Çözümleri Sağlayıcısı** (Leading Training Solutions Provider) ödülü kazananı.

Ödüllerimiz



2025 yılı **Acquisition International (AI) Business Excellence Awards®** Türkiye'nin En iyi Profesyonel Eğitim Kurumu (Best Professional Training Company in Turkey) ödülü kazananı.



2025 yılı **The Corporate LiveWire Global Awards®** Yılın Kurumsal Eğitim Hizmetleri Sağlayıcısı (Corporate Training Services Provider of the Year) ödülü kazananı.



2024 yılı **Dünya İşletmeler Konfederasyonu** (World Confederation of Businesses) tarafından düzenlenen **The Bizz Hybrid Awards®**, **İş Mükemmelliği** ödülü kazananı.

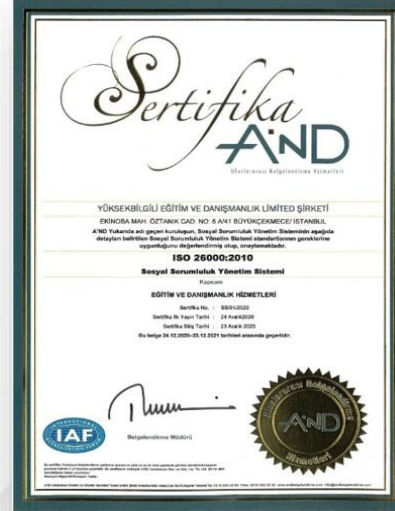
Kalite Belgelerimiz



ISO 9001:2015
Kalite Sistemi



ISO 21001:2020
Eğitim-Öğretim
Kuruluşları Yönetim
Sistemleri



ISO 26000:2010
Sosyal Sorumluluk
Yönetim Sistemi



ISO 10002-2018
Müşteri
Memnuniyeti ve
Şikayetleri Yönetim
Sistemi



ISO 22301-2019
İş Sürekliliği
Yönetim Sistemi

Eğitmenler | Danışmanlar



Doç. Dr. Zeki
Yüksek Bilgili



Naime Şimşek
Yüksek Bilgili



Prof. Dr. Ayça
Can Kırız



Tülin Selçuk



Dr. Serkan
Akgün



M. Fikret
Aslanyürek



Esra Tümen



Şakir
Gülsever

Eğitmenler | Danışmanlar



Semih Sungur



Damla Önay



Mehmet Sağdıç



Dr. Ali Özcan



Fatih Yıldız



Nur Öztürk İlman



Mustafa Mert
Aydınoğlu



Dr. Av. Altay İltan
Aktürk

Kurumsal Eğitimler | Yönetsel Gelişim



- VUCA Döneminde Liderlik Antrenmanları
- Sanal ve Uzak Ekiplerin Yönetimi
- Yeni Dünyada Yönetim
- Yeni Dünyada Liderlik
- Mağaza Yöneticileri İçin Yönetim Becerileri
- İlk Düzey Yöneticiler için Yöneticilik
- Mavi Yakayı Yönetmek
- Çok Boyutlu Liderlik
- Değişim Yönetimi
- Delegasyon ve Durumsal Liderlik
- Mağaza Yöneticileri İçin Çok Boyutlu Liderlik
- Kuşaklarla Çalışmak (X, Y, Z ve Alfa Kuşağı)
- Türk Tipi Y ve Z Kuşağı
- Koçluk Becerileri
- Mentorluk Becerileri
- Geri Bildirim Alma ve Verme

Kurumsal Eğitimler | Pazarlama



- Modern Pazarlama Yönetimi
- B2B Pazarlama (Kurumsal/Endüstriyel Pazarlama)
- Müşteri Deneyimi Yönetimi
- Pazarlama Yatırımı Geri Dönüşü [Return on Marketing Investment (ROMI)]
- Deneyim Odaklı Pazarlama
- Pazarlamada Yeni Trendler
- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Dijital Pazarlama
- Müşteri Odaklılık
- Perakende Metrikleri
- Perakende Yöneticileri İçin Perakende Metrikleri
- Pazar ve Rekabet Analizi
- Pazarlama 4.0 ve İnsan
- Beyaz Eşya Bayi Yerel Pazarlama Stratejileri
- Kurumsal İletişim

Kurumsal Eğitimler | Satış



- Satış Teknikleri
 - İleri Satış Teknikleri
 - Lüksü Satmak
 - Perakende Mağazacılar İçin Satış
 - Endüstriyel (Kurumsal / B2B) Satış
 - İkna ve Müzakere Teknikleri
 - Rengarenk Satış (Farklı Kişiliklere Satış)
 - Satış Yönetimi
- Sanal ve Uzak Müşteri Yönetimi
 - Satış Ekipleri İçin Etkili Sunum Becerileri
 - Deneyim Odaklı Satış
 - Beyaz Eşya Teknik Servis Teknisyenleri İçin Satış Teknikleri
 - Beyaz Eşya Bayi Satış Ekipleri İçin Satış Teknikleri

Kurumsal Eğitimler | Kişisel ve Mesleki Gelişim



- Zihin Haritaları (Mind Map) ve Hafıza Teknikleri
- Etkili İletişim ve Beden Dili
- Kurumsal İletişim
- Eğiticinin Eğitimi
- Etkili Sunum Teknikleri
- Time Master® - Zamanın Efendisi Olun
- Analitik Düşünme ve Problem Çözme
- Profesyonel Yaşamda Kişisel İmaj
- Güvenli Davranış, Güvenli İletişim
- Başarı ve Sonuç Odaklılık
- Pozitif Düşünme ve Davranış
- Analitik Düşünme ve Problem Çözme Becerileri
- İş Hayatında Farkındalık ve Yılmazlık
- Anlayarak Hızlı Okuma Teknikleri
- Mindfulness – Bilinçli Farkındalık
- Stres Yönetimi
- Formal ve Informal Yazışma Kuralları
- Proaktif Davranış
- Kısa ve Etkili Konuşma (SmallTalk)
- Halkla İlişkiler

Kurumsal Eğitimler | İnsan Kaynakları



- Dijital Çağda İnsan Kaynakları Yönetimi
- Yöneticileri için Uygulamalı Mülakat Teknikleri
- Yöneticiler için Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi
- İnsan Kaynakları Profesyonelleri için İş Tanımları ve Yetkinlikler
- Performans Yönetimi
- Çalışan Mutluluğu ve Bağlılığı
- Yetenek Yönetimi
- Mobbing ve Mobbing ile Baş Etme
- Personel Özlük İşleri ve Bordrolama
- İnsan Kaynakları Yöneticileri için Koçluk Becerileri
- İş Analizi ve Görev Tanımları Hazırlama
- Eğitim ve Gelişim Profesyonelleri Geliştirme

Kurumsal Eğitimler | Bilgi Teknolojileri



- Microsoft Power BI
- Microsoft Access
- İler Düzey Excel, Veri Analizi ve Raporlama
- Veri Analitiđi ve Görselleřtirme

Kurumsal Eğitimler | Finans ve Muhasebe



- Temel Finans
- Finansçı Olmayanlar İçin Finans
- Finansal Tabloları Okuma, Yorumlama ve Analiz Etme
- İşletmelerde Hile Farkındalığı, Hileli Finansal Raporlama, Hile ve Suiistimallerin Denetimleri

- Kurumsal Risk Yönetimi
- Maliyet Yönetimi ve Maliyet Muhasebesi
- Uygulamalı Temel Finansal Okuryazarlık
- Finansman Matematiđi

Kurumsal Eğitimler | Indoor & Outdoor



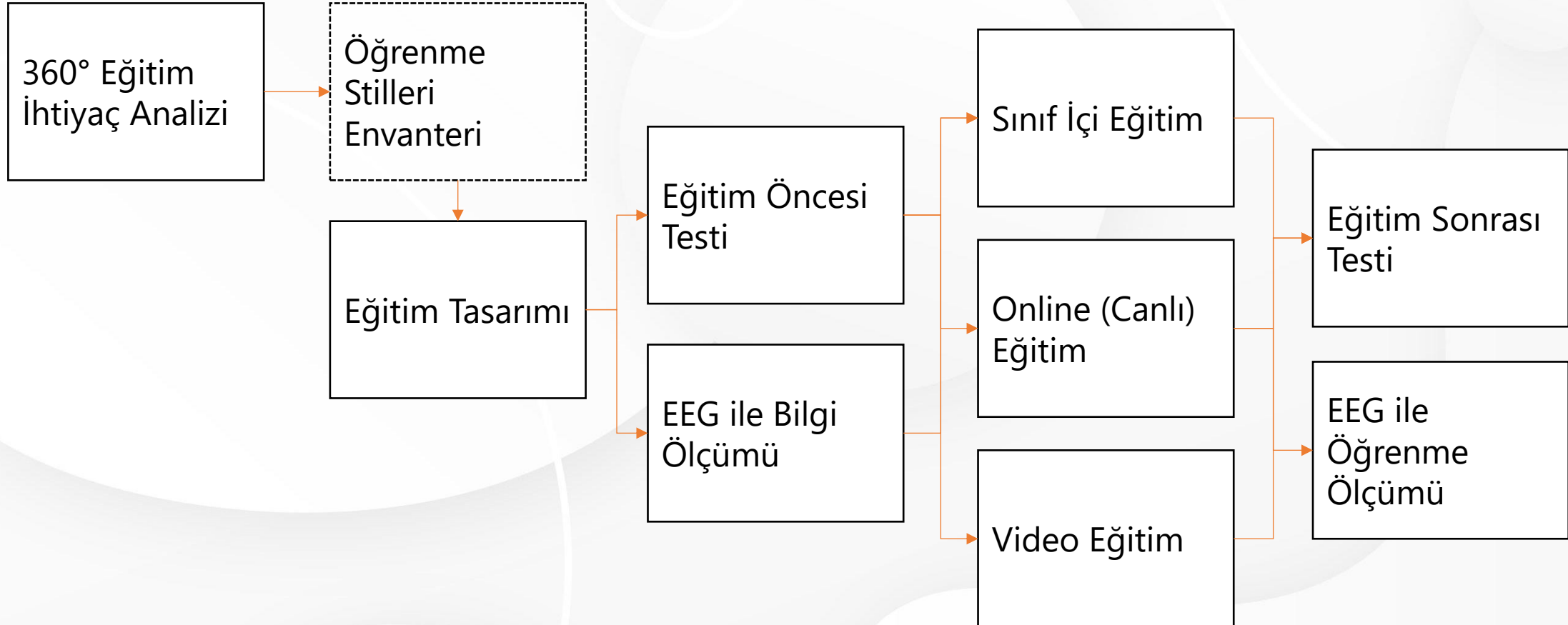
■ Takımdaşlık Temalı
Indoor / Outdoor
Eğitimler

■ İletişim Temalı Indoor /
Outdoor Eğitimler

■ Liderlik Temalı Indoor /
Outdoor Eğitimler



Öğrenme Deneyimi Süreci



Referanslarımız



Referanslarımız



B/S/H/



Referanslarımız

emsan

[]
enzaHOME

ETNA®

FARMASI

FREEBIRD

FATİH
SULTAN
MEHMET
VAKIF ÜNİVERSİTESİ
2010

G4S

GAGGENAU

GANT

GAZİANTEP TİCARET ODASI
1898 GTO
CHAMBER OF COMMERCE

G-STAR
RAW

güngören®

GURMENGROUP

Hattuşaenerji

GENERAL FILTER
HAVAK | Air quality experts

Havak
ENDÜSTRİ TESİSLERİ TİC. A.Ş.

Hayat Yayın Grubu
Hayat

I O M
O I M

İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ

TÜRKİYE CUMHURİYETİ
İÇİŞLERİ BAKANLIĞI

immib
AKADEMİ

İSO
İSTANBUL
SANAYİ ODASI

İstanbul Gedik Üniversitesi
Sürekli Eğitim Merkezi

KARABÜK
Ticaret ve Sanayi Odası
Chamber Of Commerce And Industry

jokey

KarGaz
KarGaz Doğalgaz Dağıtım
Sanayi ve Ticaret A.Ş.

KEŞAN
Ticaretborsası 1953

KİP

Referanslarımız



L'ORÉAL



MAXXROYAL
RESORTS

mavili
ELEKTRONİK TİCARET VE SANAYİ A.Ş.

MEDICANA



occasion

ORTATEPE
PETROL, TARIM, RUHMAN, YEDER PARÇA, TEKSTİL, MARKET, A.Ş.



OTIS

-penta

Penti

PROFİLO
dayanıklı ev aletleri

REGAL

ROBERTO BRAVO
INSPIRING JEWELLERY

SAMSUNG

SCHOTT
glass made of ideas



SIEMENS

Referanslarımız



SUPERKIDS



THE KOOPLES
PARIS



TIMKEN



VESTEL

VEKMAR



Yemeksepeti





Yüksekbilgili Eğitim ve Danışmanlık



info@yuksekbilgili.com



<https://www.yuksekbilgili.com/>



<https://www.linkedin.com/company/yuksekbilgili>



<https://facebook.com/yuksekbilgilegitim>



<https://www.instagram.com/yuksekbilgilegitim/>



<https://www.youtube.com/channel/UCsa2vf8uO-zuLGidbJ6ocZg>