

# Akademus

## TASARIM ODAKLI ÜRÜN YÖNETİMİ PROGRAMI

PRODUCT MANAGEMENT & DESIGN THINKING



24 Modül



Sertifikalı



Soru &  
Cevap



Max 24 kişi  
(grup)



Toplam  
36 saat



# ALUS

## TASARIM ODAKLI ÜRÜN YÖNETİMİ PROGRAMI

PRODUCT MANAGEMENT  
& DESIGN THINKING

Yeni dünyada rekabet etmek artık çok zor. Rekabetin yeni anahtarı ürün yönetiminde... Doğru pazarda, doğru segmente odaklanarak doğru müşterinin doğru ihtiyacını anlamak ile başlıyor herşey. Okunan doğru ihtiyaç ürün yönetiminin başlangıcı oluyor. Takibinden gelen fikirleştirme, business case ve ürünleştirme süreçleri ile ihtiyacın ürüne, ürünün de kazanca dönüştüğü bir süreç bizi bekliyor.

Fakat birçok kurum ve organizasyonda ürün yönetimi konusunda bir otorite ve gücün olmadığını görüyoruz. Ürünün bir sahibi, savunucusu yok. Departmanların ve işlerin sahibi var. Asıl yönetilmesi gereken ve sahip çıkılması gereken şey ürünlerdir. Her bir ürün başlı başına kıymetli bir varlık olarak yönetilmelidir. Ki Apple, Amazon, Netflix, Volvo vb onlarca başarılı şirketin arkasında ürün yönetiminin başarısına şahit oluyoruz.



Tasarım Odaklı Düşünme diğer bir deyişle Design thinking, yaratıcı servislerin, süreçlerin, ürünlerin, mekanların ya da fikirlerin geliştirilmesi için kullanılan özel yöntemler bütünüdür.

Design Thinking kullanıcıları anlamayı, varsayımlara meydan okumayı, sorunları yeniden tanımlamayı ve prototip ve test için yenilikçi çözümler yaratmayı amaçlayan doğrusal olmayan, yinelemeli bir süreçtir ve 5 adımdan oluşur.

- \* Empati Kur,
- \* Problemi Tanımla,
- \* Fikirleştir,
- \* Prototiple
- \* Test Et.

Tasarım odaklı düşünme sürecini ürün yönetimi disiplini ile harmanlayarak hem verimli hem de uzun soluklu pozitif çıktı ortaya koyacak uzun soluklu bir eğitim programı yaratılmış oldu. Bu program ile ürün yönetimi noktasında gelişmek isteyen, olgunlaşmak isteyen yada ürün yönetim disiplinini kurum bünyesinde yaratmaya çalışan kurumlar ve kendisine ürün yöneticiliği noktasında bir kariyer yaratmaya çalışan herkes tarafından alınması gereken bir eğitim programı olarak tasarlanmıştır.

# AKUS

## KİMLER KATILMALI?

- Pazarlama departmanında çalışan herkes  
Ürün ile ilişkili stratejik görevlere sahip herkes
- Ürün yönetimi departmanında çalışan herkes
- Kanal yönetimi yapanlar
- Kurum içinde çalışan orta ve üst düzey bütün yöneticiler
- Ürüne temas eden herkes
- Ürün yönetimi noktasında kariyer planlaması yapmak isteyenler.
- Ar-ge ve Ür-ge departmanındaki herkes

## EĞİTMENLER

Gökhan Avcı

## KATILIMCI / GRUPLAR

12-20 kişi 3-4 takım

## SÜRE - TARİH

- Online (canlı) 24 yarım gün (12 hafta / 3 Ay)  
25 Mart 2025 - 12 Haziran 2025 tarihleri arasında gerçekleşecektir.
- Derslerimiz haftada 2 gün olacaktır.
- Her dersin süresi 1,5 saattir.

## ÜCRETLENDİRME

%40 ERKEN KAYIT FIRSATIYLA 24.000TL  
YERİNE 14.400TL

## İLETİŞİM

Hilal VONAL  
hilalv@4biz.com.tr

Detaylar için :



[www.akademus.org](http://www.akademus.org)



0850 532 07 21



[info@akademus.org](mailto:info@akademus.org)

### 1. FAZ

Ürün  
Yönetimi ve  
Bileşenleri

Stratejik  
Bakış Açısı

Pazarlama  
Yaklaşımı,  
Segmentasyon

Segmentasyon  
Atolye  
çalışması

İnovasyon  
Anlatımı

Planlama  
Anlatımı

### 1. FAZ

Ürün  
Yönetimi  
Disiplini  
Metadolojisi

Fikir  
Geliştirme  
Anlatımı

Elevator  
Pitch  
+  
Sunum

Takım  
Dinamiği  
Anlatımı

Business  
Case  
Anlatımı

Sınama Testi  
Pirna Seansı

### 3. FAZ

Design  
Thinking  
Anlatımı

Empati  
Tasarımı  
Anlatımı

Persona  
Çalışması  
Anlatımı

Müşteri  
Deneyimi  
Yönetimi  
Anlatımı

Müşteri  
Deneyimi  
Yolculuğu  
Haritalaması

Problem  
Tanımlama  
Tasarımı  
Anlatımı

Çözüm  
Geliştirme  
Takım  
Çalışması

### 4. FAZ

Fonksiyon &  
Fayda Zorluk  
Matirisi

Takım  
Çalışması

Prototip ve  
MVP  
Anlatımı

Takım  
Çalışması

Ürünleştirmeye  
anlatımı

Sunuşlar ve  
Kapanış



# MODÜLLER VE DETAYLARI

## Modül 1 : Ürün Yönetimi

- Ürün yönetimi temel yaklaşımları hakkında bilgilendirme ve detayları aktarılacaktır.
- 5 yetkinlik bileşeninin detaylı anlatımı gerçekleştirilecektir. Her bir bileşen örnekler üzerinden detaylandırılacak aktarılacaktır.
- Beklenti alınarak kişi özelinde hedeflenenler öğrenilecek ve takibinde tanışılarak networking yapılacaktır.

## Modül 2 : Birinci bileşen stratejik bakış açısı

- Stratejik bakış açısının detaylı bir anlatımı. Örnekler üzerinden strateji kavramının farklı ölçeklerde içselleştirilmesi ve farkındalığının yükselmesi.
- 'Stratejik öngörü' takım çalışmasının detaylı şekilde anlatımı,
- Çalışmanın direktifler doğrultusunda yapılması,
- Yapılan çalışmaların sunumu,
- Sunumların diğer ekipler tarafından yorumlanması ve yapıcı eleştirilmesi.

## Modül 3 : İkinci bileşen Pazarlama yaklaşımı & Segmentasyon

- Pazarlama yaklaşımı anlatımı. Pazarlama kavramının örnekler üzerinden içselleştirilmesinin sağlanması.
- Segmentasyon kavramının anlatımı.

- Çözüm üretme (ürün yapmıyoruz pazarın ihtiyaçlarını gideren çözümler yapıyoruz) hakkında farkındalık bölümü.

## Modül 4 : Segmentasyon Çalışmaları

- Pazar kavramının anlaşılması ve netleştirilmesi
- İhtiyaçlar ve ürün kavramları arasındaki ilişkinin irdelenmesi, pazarı ihtiyaçlar ekseninden nasıl okuyabileceğimizin anlaşılması.
- Pazar-müşteri-ihtiyaç segmentasyon metodolojisinin uygulamalı olarak anlatımı. Grupların çalışması
- Gruplar tarafından yapılan çalışmaların sunumu
- Sunumların yapıcı şekilde yorumlanması ve eleştirilmesi

## Modül 5 : Üçüncü bileşen İnovasyon

- İnovasyon yaklaşımının anlatımı, Örnekler üzerinden içselleştirilmesi
- Ar-Ge - Ür-Ge ilişkisinin irdelenmesi ve ayrıştırılması.
- Takım çalışmasının anlatımı ve süreç dahilinde yapılması,
- Örnekendirme,
- İnovasyon farkındalığının kazandırılması.

## Modül 6 : Dördüncü bileşen Planlama

- Planlama yaklaşımının anlatımı, örnek



# MODÜLLER VE DETAYLARI

- olarak üzerinden planlama farkındalığının sağlanması
- Ürün yol haritası hakkında detaylı anlatım, Farklı ürün yol haritası modelleri üzerinden örneklendirmeler.
- Ürün yaşam döngüsü kavramlarının netleşmesi.

## **Modül 7 : Ürün Yönetimi Disiplini**

- Ürün yönetimi disiplininin detaylı anlatım,
- Ürün yöneticisinin sorumluluk ve etki alanlarının aktarımı.
- Ürün yönetimi metodolojisi ile ilgili akışın anlatımı.

## **Modül 8 : Fikir Geliştirme**

- Fikir Geliştirme aşamasının detayları ile anlatımı,
- Bireysel fikir çalışmasının nasıl yapılacağı anlatımı ve çalışmanın gruplar halinde yapılması
- Elevator pitch sunumları yapılması,
- Oylama,
- 3-4 fikrin metodoloji için seçilmesi.

## **Modül 9 : Takım Dinamiği**

- Takım dinamiğinin detaylı anlatımı, vakalar üzerinden kavramın içselleştirilmesi
- Seçilen fikirlerin etrafında Takımların kurulması,

- Business Case anlatımı ile takımlara görev verilmesi.

## **Modül 10 : Business Case**

- Business Case çalışmasının takımlar halinde yapılması,
- Çalışmalara destek verilmesi.
- Araştırma ve çalışma gereken businesscase konularının ödev olarak verilmesi

## **Modül 11 : Piranha Seansları**

- Piranha seansları ile Business Case Sınama testinin yapılması,
- Takımların geri bildirimleri aktif dinleme ile not alması.

## **Modül 12 : Design Thinking**

- Design Thinking metodolojisinin anlatımı ve aşamalarının detaylı anlatımı,
- Birinci aşaması olan Empati konusunda anlatım,
- Takımlara görevlerin verilmesi.

## **Modül 13 : Empati**

- Yapılan ön görüşmelere ve iç görüşlere göre Empati çalışmasının yapılması,
- Persona tasarımı anlatımı. Persona tasarımını örnekler üzerinden içselleştirilmesi.



# MODÜLLER VE DETAYLARI

## Modül 14 : Persona Çalışması

- Persona çalışmasının detaylı anlatımı,
- Persona çalışmasının revize edilerek takımların karara vermelerinin sağlanması.

## Modül 15 : Müşteri Deneyimi Yolculuğu

- Müşteri deneyimi yolculuğu detaylı anlatımı, güçlü ve bilinen örnekler üzerinden kavramın ve metodolojinin içselleştirilmesi
- Ürün ile teklif edilen değer vaadinin gerçekleşme anlarına (MoT ve MoM) odaklanarak yorumlama yapılması. Bu temas anlarının örnekler üzerinden anlatımı

## Modül 16 : Takım Çalışması

- Müşteri deneyimi yolculuğunun takımlar halinde çıkartılması,
- Çıkarılan temas anlarının diğer edkiplere sunum,
- Sunum sonucunda yorum ve eleştirilerin yapılması.

## Modül 17 : Problem Tanımlama

- Design Thinking ikinci aşaması olan Problem Tanımlama anlatımı, Örnek ve vakalar üzerinden anlatımın zenginleştirilmesi

- Ürün/servis ile ilişkilendirmesi konusunda örneklerle anlatımı.

## Modül 18 : Problem Tanımlama +Takım Çalışması

- Problem tanımlama konusunda takımların çalışmasının anlatımı ve takibinde yapılması,
- Üçüncü aşaması olan fikirleştirme konusunda takımların çalışması,
- Sunum,
- Yorumlama.

## Modül 19 : Fonksiyon /Fayda-Zorluk Matrisi

- Fonksiyon listesi detaylı anlatımı,
- Ürün planlama ve fonksiyon listesinin akılcı ilişkisi
- Fayda/Zorluk Matrisinin detaylı anlatımı,
- Örneklerle zenginleştirilmesi.

## Modül 20 : Fonksiyon /Fayda-Zorluk Matrisi Takım Çalışması

- Fonksiyon listesi takımlar halinde seçili ürünler için hazırlanması,
- Fayda/Zorluk Matrisinin takımlar halinde seçili ürünler için hazırlanması,
- Sunum ve takibinde sunumun diğer gruplar tarafından yorumlanması
- Mini Ödev!
- Kaynak analizi yapılması.

### Modül 21 : Prototip ve MVP

- Design Thinking dördüncü aşaması Prototip yapmanın anlatımı, Prototipin örnekler (dijital ve konvansiyonel) üzerinden anlatımı
- MVP konusunun ürün yol haritasında netleştirilmesi, MVP'nin farklı ürünlerdeki örnekleri üzerinde tartışılması
- Takımlara çalışma için bilgi verilmesi.

### Modül 22 : Prototip ve MVP Takım

#### Çalışması

- Takım çalışması ile MVP kararının takımlar tarafından verilmesi,
- Prototip geliştirme çalışması yapılması, gerekiyorsa bu konudaki ilave sorumluluk ve işlerin takım fertleri tarafından edinilmesi.

- Fizibilite ödevinin detaylı şekilde takımlara aktarılması.

### Modül 23 : Ürünleştirme

- Takımların tüm çalışmaları Ürünleştirme sunumuna dönüştürmesi,
- Kanca atma konuşmasına hazırlık yapılması, bu konuda detaylı bilgilendirme ve vakaların paylaşımı
- Destek çalışmalarının yapılması.

### Modül 24 : Final

- Takımların her biri 15 dk. Sunum yaparlar.
- 5 dk. soru cevap olur.
- Jüri değerlendirme yapar.
- Günün birincisi seçilir.
- Kutlama,
- Sertifika, Kapanış!





# Akademus

WWW.AKADEMUS.ORG  
I S T A N B U L  
info@akademus.org



KAREL



VitrA



ultia



mavi



kariyer.net



parla\*



VESTEL



ZORLUENERJİ



simfer

MİGROS

