

# Görünmeyeni Görmek

## Sedat Asil

Eğitim, Workshop ve Konuşma Portföyü

*Görünmeyeni fark etmeye, doğru kararlar almaya ve büyüme fırsatlarını keşfetmeye odaklı eğitim ve workshoplar*

[www.gorunmeyenigormek.com](http://www.gorunmeyenigormek.com)

## KISA ÖZGEÇMİŞ

Sedat Asil, pazar araştırma, içgörü ve büyüme stratejileri alanında 20 yılın üzerinde deneyime sahiptir. Avusturya Lisesi'nin ardından Marmara Üniversitesi Ekonometri bölümünden mezun olmuş, Sabancı Üniversitesi MBA programını tamamlamıştır.

Kariyerine Millward Brown'da başlayan Sedat Asil; Ipsos, Nielsen ve TNS (Kantar) gibi global araştırma ve danışmanlık firmalarında yönetici pozisyonlarında görev almıştır. 2017 yılında İngiltere'ye yerleşerek kendi danışmanlık firması olan Spicy Insight UK'i kurmuş ve girişimcilik deneyimi edinmiştir.

2020 yılından itibaren LC Waikiki Kurumsal Akademi bünyesinde yöneticilere eğitim ve mentorluk vermiş; farklı sektörlerde kurumlarla uygulamalı çalışmalar yürütmüştür. Aynı zamanda dijitalleşme, giyilebilir teknolojiler ve sağlık teknolojileri alanlarında girişimcilik ve yöneticilik deneyimi bulunmaktadır.

Sedat Asil; start-up programlarında mentorluk yapmakta, girişimcilik yarışmalarında jüri üyeliği görevleri üstlenmekte ve üniversitelerde girişimcilik, içgörü ve büyüme konularında eğitimler vermektedir. Uzmanlık alanları arasında pazar araştırması, tüketici davranışı, rekabet analizi, büyüme stratejileri ve veri temelli karar süreçleri yer almaktadır. Pazarlama psikolojisi ve tüketici davranışları alanında çalışmalar yürütmekte ve bu konuda bir kitap hazırlamaktadır. İleri düzeyde İngilizce ve Almanca bilmektedir.



## SAHİP OLUNAN SERTİFİKALAR

### **Pazarlama & Satış & Psikoloji**

Pazarlama Psikolojisi ve Tüketici Davranışı

Psikolojiye Giriş

Alışverişin Nörobilimi

Fiyatlama Psikolojisi

İkna Psikolojisi

Perakende Yönetimi

Perakende Satış

### **İçgörü & Rekabet**

İçgörü Geliştirme

Dan Ariely ile Tüketici Davranışı Değiştirme

Rekabet Analizi

### **Mentorluk & Kurumsal Eğitim**

Öğretim Tasarım Programı (Bahçeşehir Üniversitesi)

Eğiticinin Eğitimi

Mentorluk

Fasilitasyon Yönetimi

Agile & Scrum

Yalın Yönetim

### **Dijital**

Dijital Transformasyon (University of Virginia Darden School of Business)

UX Temelleri

## TEKNİK ÖZELLİKLER

### Sertifikalandırılmış Eğitim / Eğitici Teknikleri

Flipped Learning (Tersyüz Öğrenme)

Gamification (Oyunlaştırma)

Fasilitasyon Yönetimi

Mentorluk

### Eğitim Hazırlama Teknikleri

İhtiyaç Analizi | Eğitim Tasarlama

Video Eğitim Hazırlama & Düzenleme & Tasarlama

Çalıştay (Workshop) Hazırlama & Tasarlama & Uygulama

Online Eğitim Hazırlama & Tasarlama & Uygulama

### Sunum ve Eğitim Dili

Türkçe & İngilizce (İleri düzeyde İngilizce sunum ve eğitim)

### Eğitim ve Aktarım Deneyimi

Farklı kurum, firma ve hedef kitlelere uyarlanmış, uzun yıllara yayılan kapsamlı eğitim, workshop ve mentorluk deneyimi.

Video Eğitimler: 20+ yapılandırılmış içerik

Yüz Yüze Workshoplar: 30+ farklı hedef kitleye 500+ saat

Canlı / Online Eğitimler: 40+ farklı hedef kitleye 500+ saat

Teknik Mentorluk: 40+ farklı hedef kitleye 100+ saat

## SUNUMLAR & KONUŞMALAR

### **Sunumlar & Seminerler & Konferanslar**

Boğaziçi Üniversitesi Pazarlama Akademisi – Pazarlama Psikolojisi - Konuşmacı

Sabancı Üniversitesi – Yüksek Lisans – Pazar Araştırma & İlgörü – Konuşmacı & Konuk Öğretim Görevlisi

Bahçeşehir Üniversitesi – MBA – Shopper Marketing – Konuşmacı & Konuk Öğretim Görevlisi

Çeşitli eğitim kurumlarında Konuşmacı & Konuk Öğretim Görevlisi

MESİAD, Avusturya Liseliler Derneği gibi kurumlarda – Girişimcilik – Ana Konuşmacı

İHKİB İnovatif Fikir Maratonu – Pazar Araştırma & Girişimcilik – Konuşmacı

Avrupa Birliği & İngiltere & Türkiye Arasındaki Siyasi ve Ekonomik İlişkiler – Canlı TV programında Konuşmacı

Girişimcilikte İlk Adımlar ve Potansiyel Riskler – Ana Konuşmacı

Araştırma & Pazarlama Psikolojisi & Teknoloji & Girişimcilik konularında üniversitelerde seminerler – Ana Konuşmacı

Pazara Giriş Stratejileri ve Araştırma Yöntemleri – Canlı TV programında Ana Konuşmacı

Türkiye Perakende Strateji Çalıştayı – Konuk Konuşmacı

### **Eğitim & Workshop & Sunum Referansları**

*Talep üzerine paylaşılacaktır*

# EĞİTİM & KONUŞMA ANA BAŞLIKLARI

## Düşünme Becerileri

Daha iyi kararlar almak için varsayımları sorgulayan, doğru soruları soran ve zihinsel tuzakları fark ettiren düşünme modelleri kazandırır.

## Veri ve İçgörü

Veriyi doğru okuyup anlamlı içgörülere dönüştürerek, bilgiyi gerçek iş kararlarına çevirebilme becerisi kazandırır.

## Davranış Bilimi

İnsanların neden ve nasıl karar verdiğini anlamayı sağlayarak, davranışları etkileyen görünmeyen psikolojik mekanizmaları ortaya çıkarır.

## Neuro & Deneyim Tasarımı

İnsanların farkında olmadan verdiği tepkileri, duygusal karar mekanizmalarını ve deneyimin davranış üzerindeki etkisini anlamaya ve tasarlamaya odaklanır.

## Girişimcilik & Büyüme Stratejileri

Fikirleri test etmek, fırsatları görmek ve doğru pazarda büyüme için veri temelli stratejik karar çerçeveleri sunar.

## START-UP IVG LAB

IVG Lab, start-up ve büyüme ekipleri için Insight → Validation → Growth yaklaşımıyla fikirleri test etmeye, fırsatları netleştirmeye ve uygulanabilir büyüme kararları oluşturmaya odaklanan uygulamalı workshop programıdır.

# DÜŞÜNME BECERİLERİ EĞİTİMLERİ

## Eleştirel Düşünceyle Bakmak

Varsayımları sorgulamak  
Hızlı yargı tuzakları  
Bildini sandığını test etmek  
Alternatif açıklamalar üretmek  
Kanıt arama disiplini  
Zihinsel kısayolları fark etmek  
Önyargıları yakalamak  
Karar öncesi durabilmek  
Daha net ve sağlam düşünmek

## Stratejik Soru Sorma

Yanlış soruların maliyeti  
Problemi doğru tanımlamak  
Sorunun arkasındaki soruyu bulmak  
Eksik çerçeveleri fark etmek  
Farklı bakış açıları geliştirmek  
Hipotezle düşünmek  
Derinlemesine sorgulama  
Yüzeyin altına inmek  
Doğru soruyla yön değiştirmek

## Karar Tasarımı

Karar süreçlerini yapılandırmak  
Sezgi ve veri dengesini kurmak  
Belirsizlikle hareket etmek  
Karar hatalarını azaltmak  
Seçenekleri doğru değerlendirmek  
Riskleri görünür kılmak  
Karar çerçevesi oluşturmak  
Tutarlı karar almak  
Sonuçları öngörebilmek

# VERİ VE İÇGÖRÜ EĞİTİMLERİ

## Veriyle Düşünmek

Rakamların anlattığı ve sakladığı  
Ortalama tuzakları  
Yanlış karşılaştırmalar  
Grafik manipülasyonları  
Korelasyon yanılsaması  
Gürültü ile anlamı ayırmak  
Veriyi doğru çerçevelemek  
Sayılardan hikaye çıkarmak  
Doğru yorumlama refleksi

## Veri Var, İçgörü Yok

Veriden anlama geçmek  
İçgörü nedir, ne değildir  
Yüzeysel bulguları aşmak  
Satır arası anlamı yakalamak  
Anlamlı örüntüler bulmak  
Bağlantıları kurmak  
Aksiyona giden içgörü  
Görünmeyeni fark etmek  
Fark yaratan çıkarımlar

## İçgörüden Aksiyona

İçgörüyü karara dönüştürmek  
Veriden strateji üretmek  
Aksiyon odaklı düşünmek  
İçgörüyü sadeleştirmek  
Karar vericiyi ikna etmek  
Önceliklendirme yapmak  
Uygulanabilir öneriler geliştirmek  
Stratejik netlik sağlamak  
Sonuç üreten içgörü

# DAVRANIŞ BİLİMİ EĞİTİMLERİ

## Algı ve İkna

Algının gücü  
Bağlamın etkisi  
Referans noktaları  
Fiyat algısı oyunları  
Sosyal kanıt etkisi  
Kıtlık ve aciliyet  
Seçim mimarisi  
Karar tetikleyicileri  
Davranışı yönlendirmek

## Neden Böyle Davranırız?

Rasyonel olmayan kararlar  
Zihinsel kısayollar  
Alışkanlıkların etkisi  
Kayıptan kaçınma  
Duygusal kararlar  
Sosyal etkiler  
Beklenmeyen tepkiler  
Sezgisel düşünme  
Davranışın arkasındaki nedenler

## Fiyat ve Değer Algısı

Fiyatın psikolojisi  
Ucuz ve pahalı algısı  
Referans fiyat etkisi  
Decoy etkisi  
Değer algısı oluşturmak  
Fiyat sunumu  
Algısal farklılıklar  
Ödeme acısı  
Fiyatla ikna etmek

## Neuro Karar Mekanizmaları

Bilinçaltı karar süreçleri  
Hızlı ve yavaş düşünme  
Duygusal kararlar  
Dikkat ve algı mekanizmaları  
Hatırlanabilirlik etkisi  
Beynin kısa yolları  
Risk algısı  
Güven mekanizmaları  
Karar tetikleyicileri

## Deneyim Tasarımı

İlk izlenimin gücü  
Temas noktaları  
Müşteri yolculuğu  
Duygusal deneyim  
Sürtünme noktaları  
Beklentiler ve sürprizler  
Hatırlanabilir anlar  
Deneyim haritalama  
Deneyim iyileştirme

## Dikkat, Algı ve Hatırlanabilirlik

Dikkat ekonomisi  
Algı yönetimi  
Basitlik etkisi  
Görsel dikkat  
Mesaj hatırlanabilirliği  
Bilişsel yük  
Seçim yorgunluğu  
Algısal farklılıklar  
Akılda kalıcılık

# GİRİŞİMCİLİK VE BÜYÜME STRATEJİLERİ EĞİTİMLERİ

## Pazar Var mı?

Gerçek talep var mı  
Pazar büyüklüğünü anlamak  
Yanıtıcı büyük pazarlar  
Rakipleri doğru okumak  
Müşteri gerçekten kim  
Talep sinyallerini yakalamak  
Varsayımları test etmek  
Fikirleri elemek  
Gerçek fırsatı görmek

## Rekabet Zekası

Rakipleri doğru tanımak  
Gizli rakipleri görmek  
Konumlandırmayı anlamak  
Güçlü ve zayıf yönler  
Fırsat alanlarını yakalamak  
Rekabet boşlukları  
Stratejik hamleleri okumak  
Pazar dinamiklerini çözmek  
Öne geçme yolları

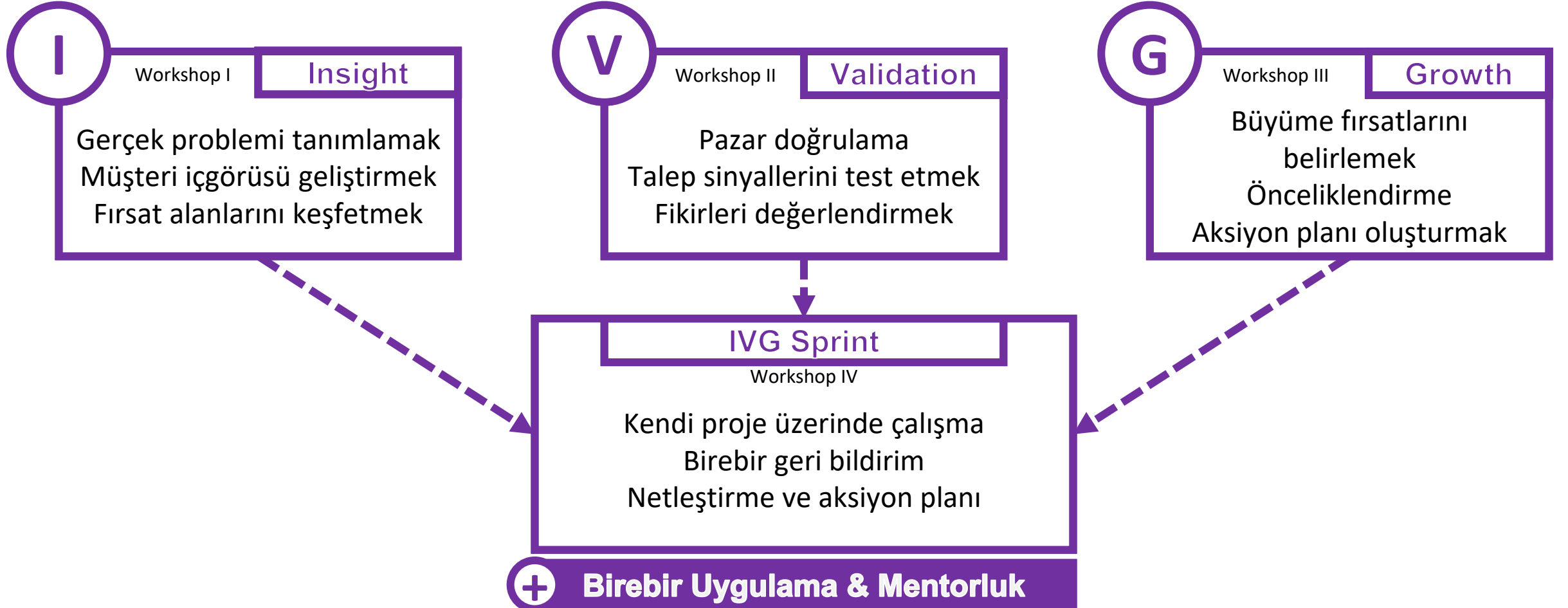
## Sinyalden Stratejiye

Zayıf sinyalleri yakalamak  
Erken uyarı göstergeleri  
Trendleri okumak  
Gürültü ile sinyali ayırmak  
Anlamlı örüntüler bulmak  
Bugünden yarını görmek  
Belirsizlikle çalışmak  
Stratejik yorum yapmak  
Sinyalden aksiyona geçmek

# START-UP IVG LAB

## Insight – Validation - Growth

Start-Up IVG Lab, Insight → Validation → Growth yaklaşımıyla start-up'ların ve büyüme ekiplerinin; fikirlerini test etmelerini, fırsatları keşfetmelerini ve büyüme kararlarını netleştirmelerini sağlayan **uygulanabilir workshop** programıdır. Katılımcılar program sonunda, kendi projelerine uygulanabilir çıktılar ve **aksiyon planı** ile ayrılır.



*Workshop'lar bağımsız olarak uygulanabilir; ancak en yüksek etki için IVG sürecinin uçtan uca ve ardışık şekilde yürütülmesi önerilir.*

# START-UP IVG LAB

## Insight – Validation - Growth

Start-Up IVG Lab, Insight → Validation → Growth yaklaşımıyla start-up'ların ve büyüme ekiplerinin; fikirlerini test etmelerini, fırsatları keşfetmelerini ve büyüme kararlarını netleştirmelerini sağlayan **uygulanabilir workshop** programıdır. Katılımcılar program sonunda, kendi projelerine uygulanabilir çıktılar ve **aksiyon planı** ile ayrılır.

### Insight

I

#### Problem & Fırsat Keşfi Workshop

Gerçek problemi tanımlamak  
Varsayımları ortaya çıkarmak  
Müşteri kim sorusu  
Gerçek ihtiyaç vs. görünen ihtiyaç  
Problem önceliklendirme  
Fırsat alanlarını keşfetmek  
Alternatif kullanım senaryoları  
Riskli varsayımları belirlemek  
Kör noktaları fark etmek

#### Katılımcı Çıktıları

Net problem tanımı  
Hedef müşteri çerçevesi  
Varsayım listesi  
Fırsat alanları  
Öncelikli problem haritası

### Validation

V

#### Pazar & Talep Doğrulama Workshop

Pazar var mı sorusu  
Hedef müşteri segmentasyonu  
Talep sinyallerini yakalamak  
Rakipleri doğru tanımlamak  
Gizli rakipleri görmek  
Alternatif çözümleri anlamak  
Pazar büyüklüğünü kabaca değerlendirmek  
Riskli varsayımları test etmek  
Erken doğrulama yöntemleri

#### Katılımcı Çıktıları

Hedef müşteri segmentleri  
Rakip haritası  
Pazar değerlendirme çerçevesi  
Doğrulama planı  
Riskli varsayım listesi

### Growth

G

#### Büyüme & Fırsat Önceliklendirme Workshop

Büyüme alanlarını keşfetmek  
Fırsatları karşılaştırmak  
Hangi büyüme yolu  
Önceliklendirme çerçevesi  
Risk ve etki değerlendirmesi  
Kaynaklara göre büyüme  
Hızlı kazanım fırsatları  
Stratejik odak alanı  
İlk adım planı

#### Katılımcı Çıktıları

Büyüme fırsat listesi  
Önceliklendirme matrisi  
Stratejik odak alanı  
İlk aksiyon planı  
Büyüme yol haritası (kısa versiyon)

### IVG Sprint

#### Uygulama & Netleştirme Workshop

Insight gözden geçirme  
Validation sonuçları  
Growth fırsatlarını netleştirme  
Varsayımları güncelleme  
Fikir netleştirme  
Riskleri yeniden değerlendirme  
Karar çerçevesi  
İlk uygulama adımları  
Geri bildirim

#### Katılımcı Çıktıları

Net iş/fikir çerçevesi  
Öncelikli aksiyon planı  
Risk listesi  
Uygulama adımları  
IVG özet çıktısı

*Workshop'lar bağımsız olarak uygulanabilir; ancak en yüksek etki için IVG sürecinin uçtan uca ve ardışık şekilde yürütülmesi önerilir.*

# SEKTÖRLERE ÖZEL EĞİTİM & KONUŞMA İÇERİKLERİ

Aşağıda yer alan içerikler referans niteliğindedir. Eğitim ve konuşma programları; her kurumun stratejik öncelikleri, sektörel gerçekleri ve katılımcı profiline göre talep üzerine yeniden tasarlanır.

Sektör	Odaklanan İçerikler (Özet)
Perakende & E-Ticaret	Müşteri yolculuğu içgörülerini, sadakat ve churn analizi, fiyat algısı, kanal bazlı davranışlar, CRM verisinden stratejik içgörü üretimi
FMCG (Hızlı Tüketim)	Tüketici davranışı ve marka algısı, kategori içgörülerini, fiyat ve promosyon psikolojisi, büyüme fırsatlarını ortaya çıkaran veri yorumlama
Teknoloji & Dijital Ürünler	Kullanıcı davranışı, UX içgörülerini, ürün kararlarında eleştirel düşünce, dijital sinyallerden strateji üretme
Finans & Bankacılık	Davranışsal finans, karar alma hataları, risk algısı, müşteri segmentasyonu, veriyle yanlış ve doğru çıkarımlar
Sağlık & İlaç	Davranış değişimi, hasta ve HCP içgörülerini, içgörüyü aksiyona dönüştüren araştırma okuma, stratejik karar destek
Telekom & Dijital Servisler	Churn ve sadakat dinamikleri, paket algısı, müşteri değeri (CLV), davranışsal veri ile segmentasyon
B2B & İhracat Odaklı Sanayi	Karar verici psikolojisi, yeni pazar içgörülerini, rekabet analizi, veri temelli ihracat stratejileri
Eğitim & Kurumsal Akademiler	Eleştirel düşünce, içgörü üretme becerileri, veri okuma yetkinliği, karar kalitesini artıran düşünce modelleri

Sedat Asil, eğitim ve konuşma çalışmalarını 2017 yılında Londra'da kurulan Spicy Insight\* markası altında yürütmektedir.



[sedatasil@sedatasil.net](mailto:sedatasil@sedatasil.net)



[www.sedatasil.net](http://www.sedatasil.net)



[sedatasil e d\\_](https://www.instagram.com/sedatasil_e_d_)



[www.spicyinsight.co.uk](http://www.spicyinsight.co.uk)



[+90 540 340 11 22](tel:+905403401122)

[www.gorunmeyenigormek.com](http://www.gorunmeyenigormek.com)



**Market Research  
& Consultancy**

Est. London 2017

**SEDAT ASİL**  
Director & Founder



+90-540-3401122



sedat@spicyinsight.co.uk



www.spicyinsight.co.uk



182-184 High Street North East Ham  
London E6 2JA



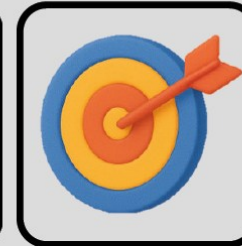
Ataköy Towers A Blok 20/1 No:70  
Bakırköy / İstanbul



Export Growth  
& Market Entry



Retail & Shopper  
Insights



Marketing Research  
& Strategy



Training  
& Mentoring

(\* Spicy Insight; İstanbul ve Londra ofislerinde; içgörü üretimi, davranış bilimi ve stratejik danışmanlık alanlarında kurumlara özel çözümler sunan, uluslararası perspektife sahip bağımsız bir danışmanlık firmasıdır.