SEKTÖREL PAZAR ARAŞTIRMASI

EKİM 2026 SAYISI

Kurumsal eğitim firmaları

Pazarın görünümü, potansiyel müşteriler ve yeni iş fırsatları.
Türkiye ve dış pazar.

Türkiye'de KOBİ tabanı

Milyon girişim / yuvarlanmış



3,928 milyon

KOBİ sayısı
Türkiye / 2024 / yuvarlanmış · S01

KAMUYA AÇIK KAYNAKLAR / SEKTÖREL RAPOR SERİSİ

Pazarı anlamak, uygun müşteri gruplarını seçmek ve ilk görüşmeye hazırlanmak için kısa bir rehber. Rakamların dönemi ve kapsamı ilgili sayfalarda açıklanır.

29 EKİM 2026
Türkiye ve dış pazar

01 / YÖNETİCİ ÖZETİ

Pazarı anlayın. Müşterinizi seçin.

Kurumsal eğitimde satın alınan şey yalnızca bir eğitim başlığı değildir. İşveren, belirli bir ekibin işini daha iyi yapmasına yardımcı olacak bir çalışma arar.

3,928 milyon
KOBİ sayısı
Türkiye / 2024 / yuvarlanmış [S01]

%99,6
Girişimler içinde KOBİ payı
Türkiye / 2024 [S01]

40,4 trilyon ₺
KOBİ cirosu
Türkiye / 2024 / nominal [S01]

01 Ne sunabilirsiniz?

Bir görev grubuna ve öğrenme hedefine odaklanan, nasıl uygulanacağı belli bir eğitim önerebilirsiniz.

02 Nereden başlayabilirsiniz?

Örneğin ihracat satış ekipleri için verdiğiniz bir eğitimi seçin.

03 İlk görüşmede ne sormalısınız?

Katılımcıların görevlerini ve eğitimden beklenen sonucu öğrenin.

Rapor hakkında

Pazar
Türkiye ve dış pazar

Veri dönemleri
Her göstergenin yanında belirtilmiştir.

Amaç
Pazarı anlamak ve hizmetinize uygun müşteri grubunu seçmek.

Bir sonraki adımınız

Rapordaki müşteri gruplarından birini seçin. Bu gruba ne sunabileceğinizi ve ilk görüşmede neyi öğrenmek istediğinizi yazın.

02 / PAZAR GÖSTERGELERİ

Rakamlar ne anlatıyor?

Türkiye'de KOBİ sayısının artması, çok sayıda farklı işletme türüne hizmet sunulabildiğini gösteriyor. Yararlı bir müşteri listesi için bu geniş kitleyi sektör, bölge ve hizmet ihtiyacına göre daraltın.

KOBİ sayısı

Türkiye / 2024 / yuvarlanmış [S01]

3,928 milyon

Girişimler içinde KOBİ payı

Türkiye / 2024 [S01]

%99,6

KOBİ cirosu

Türkiye / 2024 / nominal [S01]

40,4 trilyon ₺

Bu rakamlar neyi kapsıyor?

KOBİ sayısı bir işletme toplamıdır; hizmetinizi almaya hazır müşteri sayısı değildir. Ciro TL cinsinden ve fiyat etkisinden arındırılmamış tutardır; reel büyüme gibi okunmamalıdır.

Dış müşterileri de değerlendirin

%85 · Eğitime öncelik veren işverenler

Anket / 2025-2030 beklentisi [S02]

Türkiye merkezli ekipler yabancı şirketlere çevrim içi atölye veya çok dilli program sunabilir. Yerel ihracatçıların dış satış ekipleri de ayrı bir eğitim grubudur.

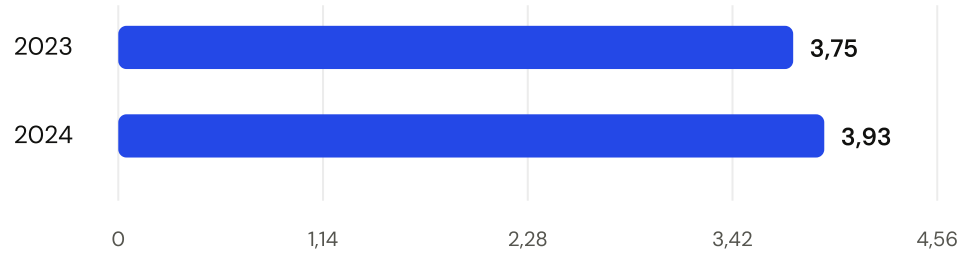
03 / GRAFİKLER VE PAZARA ERİŞİM

Pazarı karşılaştırın.
Başlangıç noktanızı seçin.

Grafik, yayımlanmış verileri bir arada gösteriyor. Altındaki iki öneri ise bu bilgiyi daha dar bir müşteri araştırmasına dönüştürmenize yardımcı oluyor.

Türkiye'de KOBİ tabanı

Milyon girişim / yuvarlanmış



Şekil 01 · Kaynak: [S01]

01 / İLK MÜŞTERİ GRUBU

Belirli bir işle başlayın

Örneğin ihracat satış ekipleri için verdiğiniz bir eğitimi seçin. Benzer ekipleri olan işverenlerle hangi konuda destek aradıklarını konuşun.

02 / DIŞ PAZAR BAĞLANTISI

Dış müşterileri de değerlendirin

Türkiye merkezli ekipler yabancı şirketlere çevrim içi atölye veya çok dilli program sunabilir. Yerel ihracatçıların dış satış ekipleri de ayrı bir eğitim grubudur.

KOBİ sayısı bir işletme toplamıdır; hizmetinizi almaya hazır müşteri sayısı değildir. Ciro TL cinsinden ve fiyat etkisinden arındırılmamış tutardır; reel büyüme gibi okunmamalıdır.

04 / POTANSİYEL MÜŞTERİ GRUPLARI

Kimlerle görüşebilirsiniz?

Aşağıdaki dört grup farklı başlangıç seçenekleri sunuyor. Deneyiminize uyan birini seçin; önerilen görüşme konusuyla firmanın ihtiyacını anlamaya çalışın.

PROFİL 01
Olası müşteri

Sanayi işverenleri

Ne konuşabilirsiniz?
Sanayi işverenlerinde eğitimi hangi bölümün ve hangi iş için istediğini öğrenerek başlayın.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İK, eğitim veya bölüm sorumlusu

PROFİL 02
Olası müşteri

Satış organizasyonları

Ne konuşabilirsiniz?
Satış ekipleriyle müşteri görüşmesi, takip veya yöneticilik gibi deneyimli olduğunuz bir çalışma alanını ele alın.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İK, eğitim veya bölüm sorumlusu

PROFİL 03
Olası müşteri

Teknoloji firmaları

Ne konuşabilirsiniz?
Teknoloji firmalarında eğitimin teknik veya yönetsel hangi beceriyi destekleyeceğini belirleyin.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İK, eğitim veya bölüm sorumlusu

PROFİL 04
Olası müşteri

Çok lokasyonlu hizmet firmaları

Ne konuşabilirsiniz?
Çok lokasyonlu işletmelerle aynı eğitimin farklı ekiplerde nasıl uygulanacağını planlayabilirsiniz.

Kiminle görüşebilirsiniz?
İK, eğitim veya bölüm sorumlusu

Bunlar önerilen müşteri gruplarıdır. Teklif hazırlamadan önce firmanın güncel ihtiyacını ve doğru görüşme kişisini öğrenin.

05 / SEKTÖREL FIRSATLAR

Bilgiyi görüşmeye dönüştürün.

Bu üç yaklaşım, görüşmeyi somut bir iş etrafında başlatmanıza yardımcı olur. Teklif vermeye karar vermeden önce müşterinin neye ihtiyacı olduğunu öğrenin.

01

Başlangıç noktanızı seçin

Örneğin ihracat satış ekipleri için verdiğiniz bir eğitimi seçin. Benzer ekipleri olan işverenlerle hangi konuda destek aradıklarını konuşun.

Sonraki adım

Uygun firmalardan küçük bir grup seçin.

02

İşi birlikte netleştirin

Katılımcıların görevlerini ve eğitimden beklenen sonucu öğrenin. Süreyi, dili, uygulama biçimini ve değerlendirmenin nasıl yapılacağını netleştirin.

Sonraki adım

Üzerinde anlaştığınız ihtiyaçları yazın.

03

Dış pazarı araştırın

Türkiye merkezli ekipler yabancı şirketlere çevrim içi atölye veya çok dilli program sunabilir. Yerel ihracatçıların dış satış ekipleri de ayrı bir eğitim grubudur.

Sonraki adım

İşi nasıl sunacağınızı planlayın.

ANIVO / ÖRNEK İŞ AKIŞI

Araştırmadan ilk görüşmeye.

1. **Aramayı tarif edin.** Anivo'ya hizmetinizi, hedef müşteri grubunu ve pazarı yazın.
2. **Planı inceleyin.** Araştırma başlamadan önce önerilen yaklaşımı kontrol edin.
3. **Firmaları değerlendirin.** Firma bilgilerini inceleyin. Uygun firmaları seçim notlarınızla CRM'e kaydedin.
4. **Tanıtımı hazırlayın.** E-posta taslağını göndermeden önce okuyun. Yanıtları ve sonraki adımı firma kaydından takip edin.

Tanıtımı firmaya göre yazın

İlk mesajda neden bu firmayla iletişim kurduğunuzu ve hangi işine destek olabileceğinizi açıklayın. Karşı tarafın yanıtlayabileceği tek, açık bir soruyla görüşmeyi başlatın.

06 / KAYNAKLAR VE NOTLAR

Verilerin kaynaklarına ulaşın.

Özgün yayınlara aşağıdaki bağlantılardan ulaşabilirsiniz. Her rakamın yanında yazan dönem, bu raporun yayımlanma tarihinden daha eski olabilir.

S01 Türkiye'deki KOBİ'lere İlişkin Bazı İstatistiki Göstergeler
KOSGEB / TÜİK · 2026 / 2024 data
webdosya.kosgeb.gov.tr ↗

S02 The Future of Jobs Report 2025
World Economic Forum · January 2025
www3.weforum.org ↗

Bu raporu nasıl hazırladık?

Pazarın genel durumunu açıklayan yayımlanmış göstergeleri seçtik. Müşteri grupları ve önerilen yaklaşımlar, Anivo'nun bu bilgilerden hareketle hazırladığı pratik önerilerdir.

Rakamları kullanırken

Bir rakamı paylaşırken dönemini ve coğrafyasını da belirtin. Geniş sektör verileri her uzmanlık alanını ayrı ölçmez. Kaynaklar güncellendiğinde değerler değişebilir.

Bir grup seçin. İlk görüşmeyi başlatın.

Müşteri profillerinden yönetebileceğiniz bir başlangıç grubu seçin. Firmanın ihtiyacını öğrenin; ardından hizmetinizin bu işe uyup uymadığını değerlendirin.

İlgili sektör iş akışı · anivoapp.com/tr/for/corporate-training-providers/

Kaynak erişimi: 29 Ekim 2026 · EKİM 2026 SAYISI