



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

Sayı : 69264982-TİM.GAİB.GSK.EEA.2023/6-548
Konu : GAİB ŞUBAT 2023 ONLİNE EĞİTİM TAKVİMİ HK.

Gaziantep, 19/01/2023

E-POSTA

DAĞITIM

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birliklerimizce, üyelerimize yönelik 2023 yılının Şubat ayında düzenlenecek **online eğitim** programları ekte yer almaktadır.

Söz konusu eğitim programları, ZOOM Online Platformu aracılığıyla **ücretsiz** gerçekleştirilecek olup, **katılım belgeli** eğitimlere katılmak isteyen ilgililerin aşağıda yer alan başvuru linklerinden online kayıt yaptırmaları gerekmektedir. Kayıt yaptıran üyelerimize toplantı davet linki eğitim günü e-posta ve sms ile gönderilecektir.

Bilgilerinize ve söz konusu online eğitim takviminin ilgililerine duyurulması hususunu arz ederim.

Bülent KAYALI
Genel Sekreter

Eğitim Kayıt Linki: <https://www.gaib.org.tr/tr/f/630.html>

EK: Eğitim İçerikleri (22 Sayfa)

Ayrıntılı bilgi için: Göksu BOZKURT - Uzman Yardımcısı

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3
Şehitkamil GAZİANTEP
Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09
e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr
KEP: gaib@hs01.kep.tr





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

Sayı : 69264982-TİM.GAİB.GSK.EEA.2023/6-548
Konu : GAİB ŞUBAT 2023 ONLİNE EĞİTİM TAKVİMİ HK.

Gaziantep, 19/01/2023

Ek: GAİB – Şubat 2023 Online Eğitim Programları

Sıra No	Eğitim Adı	Eğitim Zamanı
1	Emel Pehlevan ile Tasarım Sohbetleri- Emel Pehlevan	1 Şubat 2023 20.00-22.00
2	Doğru İnsan Kaynağı ile Takım Kurabilmek- Volkan Sorarlı	2 Şubat 2023 14.00-17.00
3	Sürdürülebilir İş Modeli ve Amaç Odaklı Marka- Aysun Şabanlı	7 Şubat 2023 14.00-17.00
4	Gümrük Müşavirlerinin Dış Ticaretteki Yeri- Kaddafi Akgül-Ahmet Ataç	8 Şubat 2023 20.00-22.00
5	Tedarik Zinciri ve Satınalma Süreçlerinde Risk Yönetimi- Abdullah Kumru	9 Şubat 2023 14.00-17.00
6	Telafi Edici Vergi Uygulamaları- Ferhat Akyüz	14 Şubat 2023 14.00-17.00
7	Dış Ticarete Kullanılan Poliçeler- Reşat Bağcıoğlu	15 Şubat 2023 20.00-22.00
8	İhracatta Kullanılan Belgeler ve Uygulamaları- Gediz Gülşen	16 Şubat 2023 14.00-17.00
9	E-İhracatta B2B Pazarlama Teknikleri- Ersan Ertürk	21 Şubat 2023 14.00-17.00
10	Ülke Bilgilendirme Günleri (İtalya, Almanya,Birleşik Krallık)- Necil Beykont	22 Şubat 2023 20.00-22.00
11	İhracatta İstatistiksel Verilerin Yorumlanması ve Pazara Giriş Stratejileri- Abdullah Kumru	23 Şubat 2023 14.00-17.00
12	Kariyer Yönetimi- Serkan Uygur	28 Şubat 2023 14.00-17.00

Ayrıntılı bilgi için: Göksu BOZKURT - Uzman Yardımcısı

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3
Şehitkamil GAZİANTEP
Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09
e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr
KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.
ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

Sayı : 69264982-TİM.GAİB.GSK.EEA.2023/6-548
Konu : GAİB ŞUBAT 2023 ONLİNE EĞİTİM TAKVİMİ HK.

Gaziantep, 19/01/2023

DAĞITIM:

- Adıyaman Ticaret ve Sanayi Odası
- Adıyaman Üniversitesi
- Cizre Ticaret ve Sanayi Odası
- Dicle Kalkınma Ajansı
- Dicle Üniversitesi
- Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası
- Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı
- Fırat Kalkınma Ajansı
- Gaziantep Sanayi Odası
- Gaziantep Ticaret Odası
- Gaziantep Üniversitesi
- Harran Üniversitesi
- Hasan Kalyoncu Üniversitesi
- İnönü Üniversitesi
- İpekyolu Kalkınma Ajansı
- Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
- Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası
- Karacadağ Kalkınma Ajansı
- Kızıltepe Ticaret ve Sanayi Odası
- Kilis 7 Aralık Üniversitesi
- Kilis Ticaret ve Sanayi Odası
- Malatya Ticaret ve Sanayi Odası
- Malatya Turgut Özal Üniversitesi
- Mardin Artuklu Üniversitesi
- Mardin Ticaret ve Sanayi Odası
- Nizip Ticaret Odası
- Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası
- Şırnak Ticaret İl Müdürlüğü
- Şırnak Ticaret ve Sanayi Odası
- Osmaniye Ticaret ve Sanayi Odası
- Osmaniye Korkutata Üniversitesi

Ayrıntılı bilgi için: Göksu BOZKURT - Uzman Yardımcısı

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği
Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3
Şehitkamil GAZİANTEP
Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09
e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr
KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.
ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Emel Pehlevan ile Tasarım Sohbetleri

1 Şubat 2023, Çarşamba, 20.00-22.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Tasarımcının ilk işi: Vizyon ve kimlik tasarlamak
- Kurumsal firma ve tasarım stüdyolarına yaratıcı iş yapmanın dengesi
- Tasarımda bakış açısı: Tanıdık ve tanıdık olmayan
- Tasarımın duygu yaratma ve değiştirme gücü
- Alışılmışın aksine sonradan öğrenilen bir beceri: Liderlik
- Profesyonel çalışırken, sürekli öğrenen zihniyette kalmak

Eğitmen Özgeçmişi – Emel Pehlevan:

Emel Pehlevan, 9 Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Geleneksel Türk El Sanatları Bölümü'nden 2008 yılında bölüm 1.si olarak mezun olmuştur. Daha sonrasında LC Waikiki'de Bebek, Çocuk, Genç İç Giyim, XSide ve Casual Kadın Giyim tasarımcısı olarak çalışmıştır. 2022'de Urban Touch-İngiltere, Front Row BCN-İspanya ve Bureaux BO Studio-Almanya'ya freelance desen tasarımcısı olarak görev yapmış yine 2022'de Hygge Design Studio'yu kurmuştur. Çok sayıda mesleki sertifikaya sahip olan Pehlevan, İngilizce, Fransızca ve Almanca bilmektedir.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Volkan Sorarlı

Doğru İnsan Kaynağı ile Takım Kurabilmek

2 Şubat 2023, Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Takım Hedeflerinin ve KPI'larının Belirlenmesi
- Takım Üyelerinin Hedef ve KPI'larının Belirlenmesi
- Takım Yetkinliklerin Belirlenmesi
- Yetkinlik Bazlı Mülakat Tekniği ile Takım Üyesi Seçme Süreci
- Mevcut Takım Üyelerinin Yetkinliklerinin Assesment Tekniği ile Belirlenmesi
- Takımın Performansının Smart Hedeflerle Ölçümü
- Takım Üyelerine Verilecek Doğru Geribildirim Tekniği

Eğitmen Özgeçmişi – Volkan Sorarlı:

Eğitim : Uludağ Üniversitesi – Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri 1997 - 2001

Walton Group Danışmanlık 2019 - Devam

Genel Müdür / Yönetim Danışmanı / Eğitmen

- Walton Group Türkiye'nin tüm işe alım süreçlerinin yönetilmesi,
- Yönetim Danışmanlığı hizmeti verilen şirketlerin süreçlerinin yönetilmesi ve organize edilmesi,
- Eğitmen olarak eğitim danışmanlığı hizmeti verilen şirketlerin kişisel gelişim eğitimlerinin analizi, eğitim setinin oluşturulması ve eğitiminin verilmesi,
- İş geliştirme ve pazarlama süreçlerinin yönetilmesi,
- Resmi Kurumlar ile ilgili tüm süreçlerin yönetilmesi,
- *Garner HR Danışmanlık A.Ş. 2013 – 2019 Ülke Müdürü*
- Garner HR Türkiye'nin tüm iş süreçlerinin yönetilmesi,
- Danışmanlık hizmeti verilen şirketlerin tüm danışmanlık süreçlerinin yönetilmesi,
- Resmi Kurumlar ile ilgili tüm süreçlerin yönetilmesi,
- *Sanovel İlaç Sanayi A.Ş. 2008 – 2013 İnsan Kaynakları Yöneticisi*
- Performans sisteminin kurulması, departman yöneticilerine eğitimlerinin verilmesi ve sürecin yönetilmesi,
- Hay Group ile ücret sisteminin kurulması, departman yöneticilere eğitimlerinin verilmesi ve sürecin yönetilmesi,
- Şirket yetenek havuzunun oluşturulması, kariyer ve yetenek yönetimi kapsamında yönetici assessment faaliyetlerinin yönetilmesi,
- Şirketin işe alım süreçlerinin yönetilmesi,
- *Arkas Holding A.Ş. 2005 – 2008 İnsan Kaynakları Kıdemli Uzmanı*
- Kariyer haritalarının oluşturulması, yönetici assessment faaliyetinin yönetilmesi,

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

- Arkas Akademi'nin kuruluş projesinin liderliği, şirket eğitim takviminin oluşturulması, Bu proje kapsamında Arkas Holding iç eğitim kadrosunun kurulması kapsamında "eğiticinin eğitimi" eğitiminin verilmesi,
- İş analizleri ve performans değerlendirme sonuçlarına göre 6000 çalışan eğitim takvimine göre eğitimleri yıllık olarak planlanmıştır.
- Arkas Holding yetkinlik haritalarının oluşturulması,
- Bu proje kapsamında Holding'in toplam 6000 çalışanlı, 6 farklı sektördeki 52 şirketinde, toplam 240 rolün iş analizi yapılmıştır.
- Şirket ana yetkinliklerinin yanı sıra tüm pozisyonların yetkinlikleri, davranış gösterge ve seviyeleri belirlenmiştir.
- Performans sisteminin kurulması, değerlendirme dönemlerinde departman yöneticilerine geri bildirim eğitimlerinin verilmesi ve sürecin yönetilmesi,
- Şirketin işe alım süreçlerinin yönetilmesi,
- İş sağlığı ve güvenliği kapsamında çalışanlara iş kazası eğitimlerinin verilmesi,
- *Verim HR Danışmanlık A.Ş. 2000 – 2005 İnsan Kaynakları Danışmanı*
- Danışmanlık hizmeti verilen şirketlerin orta ve üst düzey pozisyon ihtiyaçları kapsamında işe alım görüşmelerinin gerçekleştirilmesi,
- Performans sistemi kurulum danışmanlığı verilen şirketlerin ihtiyaç analizlerinin gerçekleştirilmesi, kurum kültürü ve proses süreç analizlerinin yapılması,

VERMİŞ OLDUĞU EĞİTİM VE SEMİNERLER:

- Şirketlerde Performans Sistemi Kurulumu:
- Kurulmadan önce yapılması gereken analizler nelerdir?
- Kurulum aşamasında şirket yöneticileri ve çalışanlarıyla nasıl bir enformasyon kurulmalı?
- Hangi şirkete hangi performans sistemi kurulmalı?
- Şirket, departman ve personel hedefleri nasıl verilmeli?
- Performans sistemi kurulduktan sonra bakım süreçleri nasıl yönetilmeli?
- Şirketlerde Ücret Sistemi Kurulumu:
- Ücret sistemi ve şirket bütçesi ilişkisi nedir?
- Grade sistemi nasıl kurulur?
- Ücret sistemi kurulumu öncesi iş analizleri nasıl yapılmalıdır?
- Rekabetçi ücret politikası nasıl yönetilir,
- Şirketlerde İşe Alım Sistemi Kurulumu:
- Şirket temel yetkinliklerinin oluşturulması,
- Görev yetkinliklerinin oluşturulması,
- Departman liderlerine yetkinlik bazlı mülakat eğitimlerinin verilmesi,
- Güncel database ve aday network ün kurulması,
- Mülakat Teknikleri Semineri
- Temel 4 Mülakat Stratejisi ne olmalı?
- Mülakatlarda nasıl başarılı olunur?
- Mülakata hazırlık süreci nasıl olmalı?
- İlane başvuru dışında aktif iş arayışı nasıl yapılır?

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.



Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ:

- Geri Bildirim
- Zaman Yönetimi
- Toplantı Yönetimi
- Çatışma ve İş Birliği Geliştirme
- Etkin İletişim
- Yeni Yönetici Yetkinlikleri Geliştirme
- Hedef Odaklı Ekip Yönetimi
- Sonuç Odaklılık
- Mobbing
- Sunum Teknikleri
- Eğiticinin Eğitimi
- Anlatımda Hikayenin Gücü
- Stres Yönetimi
- Problem Çözme Teknikleri
- Liderlik Becerileri Geliştirme
- Müşteri Odaklılık

EĞİTİM ve SEMİNER VERDİĞİ KURUMLAR:

- Arel Üniversitesi
- Sabancı Üniversitesi
- Uludağ Üniversitesi
- Bilkent Üniversitesi
- Toksöz Holding
- Oyak
- Koç Holding
- Sanovel
- Arkas Holding
- İntergen Genetik
- İmuneks Farma
- Mustafa Nevzat İlaç
- Profilo
- Asfarma
- Angelini İlaç
- Peryön
- Kalder

ÜYE OLDUĞU KURULUŞLAR:

- PERYÖN
- KALDER
- LÖSEV
- WWF

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.



Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Aysun Şabanlı

Sürdürülebilir İş Modeli ve Amaç Odaklı Marka

7 Şubat 2023, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Yeni Dünya, Yeni Değerler ve Yeni Tüketici Beklentileri

Yeni Dünyada Yeni Dinamikler
Yeni Tüketici Değerleri ve Bireysel amaç
Çevresel, Sosyal ve Ekonomik Sorunlar

Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ve Triple Bottom Line

Avrupa Birliği Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini İş Süreçlerine Entegre Etmek
Sosyal, Ekonomik ve Yönetişimsel Perspektifle İyi Büyüme Vizyonu

Sürdürülebilir İş Modeli

İyi Büyüme: Sürdürülebilir İş Modelleri
Sürdürülebilir İş Modellerine Dönüşüm Stratejileri

Amaç Odaklı Marka Stratejisi

Marka İnovasyonu: Sürdürülebilir Marka DNA sı ve 3P
Marka iyilikseverliği vs sürdürülebilir marka arasındaki fark
Sürdürülebilir Marka Stratejisi ve Stratejik Adımlar
Sürdürülebilir Marka Vaadi ve Konumlama
Etki Yaratan Sürdürülebilir Marka Hikayesi
Sürdürülebilir Marka Hikayesi ile Gündem

Sürdürülebilir Marka Hikayesi Yaratmak ve Etkileşimle Etkiyi Büyütmek

Davranış Değişimi için Hedef Kitleyi Harekete Geçirmek
Yeni İletişim Modeli: Katılımcı İletişim Modeli
Marka Aktivizmi

Eğitmen Özgeçmişi – Aysun Şabanlı:

Stratejik Pazarlama, İş Geliştirme, Sürdürülebilir Marka, Tüketici Davranışları ve Deneyimi konularında eğitmen ve Strateji Danışmanı olan Aysun Şabanlı; Teknoloji sektöründe tüm dünyaya yön veren önemli markalarında üst düzey yöneticilik yapmış, görev aldığı ülkelerde, küresel markaların, değişim süreçlerindeki marka ve iş geliştirme stratejilerini yaratmış, geleneksel iletişim yöntemlerinin dışına çıkarak, yeni pazarlama prensiplerinin uygulandığı, örnek teşkil edecek yaratıcı projelere imza atmıştır.

Yota Devices *Türkiye ve İsrail'den sorumlu Ülke Müdürü* olarak görev yapmış, markanın bu ülkelerdeki start-up süreçlerini yönetmiştir. Sony Mobile Markası Türkiye Ülke Müdürü ve Türkiye, Yunanistan ve İsrail'den sorumlu Pazarlama Direktörü olarak Sony Mobile'ın markalaşma süreçlerini yönetmiş ve Sony Mobile'ın Pazar payı kazanarak akıllı cep telefonları pazarında önemli bir oyuncu olarak katılmasına büyük katkıda bulunmuştur. LG Electronics Marka Pazarlama Müdürü olarak görev yaparken birçok ödül kazanan pazarlama

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

iletişimi projesini yönetmiş, LG Electronics'in marka bilinirliğini Türkiye'de yerleştiren yönetici olmuştur.

İstanbul Üniversitesi Ekonomi Lisans ve University of Westminster, Pazarlama Yönetimi Lisans Üstü eğitimini tamamlamıştır. Şabanlı, halihazırda Bahçeşehir Üniversitesi'nde İletişim alanında doktora eğitimine devam etmektedir.

Şabanlı, halihazırda, Eylül 2015'de kurmuş olduğu, *Antidote Business Consultancy çatısı altında, firmalara, amaç odaklı marka stratejisi danışmanlığı hizmeti* vermekte, yine kurucu ortağı olduğu *P10*'de ise kurumlara *marka/pazarlama stratejileri ve pozitif tüketici deneyimi danışmanlığı hizmeti* vermektedir.

Şabanlı, 19 yıllık profesyonel iş hayatı boyunca elde ettiği tecrübelerini eğitimlerle aktarmaktadır. *Marka Stratejileri, Pazarlama Yönetimi, Pozitif Müşteri Deneyimi, Tüketici Trendleri ve Davranışları, Yeni Dünyada Pazarlama ve İletişimi* konularında kurumlara eğitimler vermenin yanı sıra, *Yeni Nesil Pazarlama, İletişimi Sürdürülebilir Marke ve Marka Aktivizmi* konusunda bazı konferanslara konuşmacı olarak katılmaktadır.

Ayrıca, Doğu Akdeniz Üniversitesi, İşletme Fakültesi'nde bir süre Tüketici Davranışları dersini vermiş, halihazırda Bahçeşehir Üniversite MBA programı Öğretim Görevlisi Pazarlama Stratejileri, Bütünleşik Pazarlama İletişimi ve Dijital İletişim derslerini vermektedir.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Kaddafi Akgül & Ahmet Ataç

Gümrük Müşavirlerinin Dış Ticaretteki Yeri

8 Şubat 2023, Çarşamba, 20.00-22.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Gümrük Müşaviri Kimdir?
- Nasıl Gümrük Müşaviri Olunur?
- Gümrük Müşavirleri Ne İş Yapar Ve Sahip Olması Gereken Özellikler Nelerdir?
- Gümrük Müşavirlerine Neden İhtiyaç Vardır?
- Gümrük Müşavirinin Mali Ve Cezai Yönden Mesleki Sorumlulukları
- Soru-Cevap

Eğitmen Özgeçmişi – Kaddafi Akgül:

1977 Almanya doğumlu olan Kaddafi Akgül, son 10 yılı Gümrük Müşaviri olmak üzere 20 senedir Gümrükleme işlemleri yapmaktadır. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İşletme bölümünden 2000 yılında mezun olmuştur. 2003-2022 yılları arasında Solmaz Gümrük Müşavirliği Şirketi'nde Gümrük Müşaviri olarak çalışmış, 2022'den bu yana ise Uzay Gümrük Müşavirliğinde Kurucu Ortak unvanıyla çalışmalarına devam etmektedir.

Eğitmen Özgeçmişi – Ahmet Ataç:

1978 Şanlıurfa doğumlu olan Ahmet Ataç, Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme bölümünden mezun olmuştur. 2002-2013 yılları arasında Gümrük Müşavir Yardımcılığı, 2013'ten bu yana ise Gümrük Müşavirliği yapmaktadır. 2018'den bu yana kendi şirketinde çalışmaktadır.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Abdullah Kumru

Tedarik Zinciri ve Satınalma Süreçlerinde Risk Yönetimi

9 Şubat 2023, Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Risk Tanımlaması
- Genel Olarak Riskler ve Yönetimi
- Küresel Ekonomik Riskler ve Takibi Yönetimi
- Ulusal Ekonomik Riskler ve Takibi Yönetimi
- Ulusal Siyasal Riskler ve Takibi Yönetimi
- Mali Sektör Riskleri ve Takibi Yönetimi
- Sektörel Riskler ve Takibi Yönetimi
- Pazar Segment Riskleri ve Takibi Yönetimi
- Pazar Tedarik Riskleri ve Takibi Yönetimi
- Tedarik Zinciri ve Satın Alma Departman Riskleri ve Yönetimi
- Malzeme Temin Risklerini Minimize Etmeye Odaklı Risk
- Global Kriz Riski ve Yönetimi
- Mücbir Sebeplerin Yarattığı Riskler ve Yönetimi
- Satınalma / Tedarikçi Risk Analizler ve Uygulamalar
- Risk Yönetimi Sürecinin Satınalma Sürecine Entegre Edilmesi
- Tedarikçi Değerlendirmesi
- Onaylı Tedarikçi
- Onaylı Ürün
- Alternatif Tedarikçi Listesi ve risk Yönetimi
- Fiyat Riski
- Gelecek Kontratı
- Opsiyonlu Kontrat
- Kur Riski
- Vadeli Kur Uygulamaları

Eğitmen Özgeçmişi – Abdullah Kumru:

1987 yılında Deniz Harp Okulu'ndan, Elektrik Elektronik Mühendisliği denkliği ile mezun olan KUMRU, 1987 – 1995 tarihleri arasında Deniz Kuvvetlerindeki görevi sırasında ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği Bölümünde OBI Eğitimi ve İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Çalışma Ekonomisinde master eğitimi almıştır. 1995 yılına ordudan ayrılarak CNC Makinalar sektöründe İstanbul Deri Serbest Bölgesinde faaliyet gösteren Maysan Dış Ticaret ve Pazarlama A.Ş.'de uluslararası ticaretten sorumlu müdür olarak çalışmış, özellikle sektörün devleri olan müşterilerinin ürünlerinin ihracatına yönelik ortak bir platform oluşturmuştur. 2001'de Ülker Yıldız Holding Merkez Pazarlama ve daha sonra da Netlog'a geçen Kumru Tedarik Zinciri Yöneticisi olarak görev yapmıştır.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

2006'da Reysaş bünyesine direktör olarak transfer edildiğinde lojistik operasyonlar, antrepo ve gümrük işlemleri, satış operasyon, serbest ticari bölge faaliyetleri, dış ticaret mevzuatları, satış dağıtım ağı süreçlerini yönetmiştir. 2013'te Ata Holding Fasdat Gıda'da Tedarik Zinciri İş Geliştirme ve Planlama Müdürü olarak göreve başlayan Kumru Gürcistan, Makedonya, Çin bayiliklerine gıda lojistiği, fiyatlandırma ve gıda ithalatı sorumluluklarının yanı sıra stok, depo ve lojistik planlama süreçlerini de yönetmiştir. 2016'ta Almas Gruba transfer olan Kumru, İran'da fast food restoran zincirini kurarak, yine aynı gruba ait iki üretim firmasının Pazarlama ve dağıtım stratejisini oluşturma, talep planlama ve sipariş yönetimi, üretilen ürünlerin ihracatı ve ham malzeme ithalatı süreçlerinin kurulmasına danışmanlık yapmıştır. Almanya merkezli gıda firmalarına Pazarlama ve satış kanallarının oluşturulması ve geliştirilmesi, ihracat, maliyet ve fiyatlandırma, yeni ürün geliştirme konularında danışmanlık yapmak üzere bir süre Almanya'da yaşayan KUMRU İngilizce ve Almanca bilmektedir. Farklı sektörlerde ihracat ve ithalat deneyimi olan Kumru, Rönesans çatısı altında çeşitli projelerde danışman olarak görev almış olup, bilgi ve deneyimlerini eğitmen ve danışman olarak paylaşmaya devam etmektedir.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Ferhat Akyüz

Telafi Edici Vergi Uygulamaları

14 Şubat 2023, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Telafi Edici Vergi Nedir?
- Telafi Edici Vergi Hesaplamaları
- Telafi Edici Vergi Hangi Koşullarda Doğar?

Eğitmen Özgeçmişi – Ferhat Akyüz:

31 Ocak 1973 - Ankara doğumludur.

Eğitim hayatı: Ankara Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Ankara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Araştırma ve Uygulama Merkezi ATAUM Uluslararası İlişkiler Uzmanlık Programı Ankara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Araştırma ve Uygulama Merkezi ATAUM Avrupa Birliği Uzmanlık Programı

İş Tecrübesi: Satış Yöneticisi & Daimler Chrysler - Koluman Motorlu Araçlar - Ankara, Dış Ticaret Memuru Ankara Ticaret Odası - Dış Ticaret Müdürlüğü - Ankara, Avrupa Birliği ve Uluslararası İlişkiler Raportörü - Ankara Ticaret Odası - Ankara, Dış Ticaret Uzmanı - Ankara, Ticaret Odası - Dış İlişkiler ve Dış Ticaret Müdürlüğü - Ankara, Müdür Yardımcısı - Ankara Ticaret Odası - Dış İlişkiler ve Dış Ticaret Müdürlüğü - Ankara, Müdür - Ankara Ticaret Odası - Dış İlişkiler ve Dış Ticaret Müdürlüğü - Ankara, Müdür - Ankara Ticaret Odası - Dış İlişkiler ve Fuarlar Müdürlüğü - Ankara, Çankaya Üniversitesi - Dış Ticaret Eğitmenliği

İyi derecede Fransızca - İngilizce bilmektedir.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Reşat Bağcıoğlu

Dış Ticarete Kullanılan Poliçeler

15 Şubat 2023, Çarşamba, 20.00-22.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme
- Kabul Kredisinin Açıklaması
- Kabul Kredili Vesaik Mukabili İşlemden Gerekli Adımlar
- Kabul Kredisi Tanımı
- Gerçek Poliçenin Görsel İncelenmesi
- Senet İle Poliçe Arasındaki Ortak Hususlar
- Senet İle Poliçe Arasındaki Farklı Hususlar
- Poliçede Bulunan Unsurlar
- Poliçe Borçlusu- İthalatçı
- Poliçe Alacaklısı – İhracatçı Veya İhracatçının Bankası
- Poliçenin Avalisti – Garantörü
- Poliçede Tanzim Tarihi
- Poliçede Vade Tarihi
- Poliçenin Tutarı
- Poliçenin Ticari İşlemlerde Kullanılması Ve Ticari Faturayla İlişkilendirilmesi
- Poliçenin Ödeme Taahhüdü
- Garantili (Avallli) Poliçenin Kimin Tarafından Ödenmesi Gerekir?
- Borçlusu Tarafından Vadesinde Ödenmeyen Avallli Poliçelerin Akibeti Ne Olur?
- Poliçenin Ciro
- Kabul Kredili Banka Avallli İşlem
- Poliçede Müşteri Kabulü Ve Banka Avali – Garantili Poliçeler
- Bankanın Aval Verdiği Bir Poliçe Protesto Olur Mu, Yaratacağı Risk Nedir?
- Banka Avallli Poliçenin Postada Kaybolması Halinde Bankalardan
- Yeni Poliçe Talep Edilebilir Mi?
- Kabul Kredili Ödemenin Çeşitleri
- Kabul Kredili Müşteri Kabulü Poliçeler
- Kabul Kredili Müşteri Kabulü, Banka Avallli Poliçeler
- Kabul Kredili Müşteri Kabulü İşlem Ne Kadar Garantilidir?
- Kabul Kredili Müşteri Kabulü Poliçelerde Ödeme Yükümlülüğü Kimdedir?
- Müşteri Kabulü Poliçeler Borçlusu Tarafından Ödenmediğinde Protesto Yapılabilir Mi?
- Müşteri Kabulü Poliçeler Ne Kadar Güvenlidir?
- Poliçelerin Finansmanda Kullanılması
- Garantisiz Poliçelerin İskontosu Mümkün Müdür?
- Garantisiz Poliçelerin Faktoringde Kullanılması
- Garantisiz Poliçeler İle Faktoringde Kabil rücu Olarak Finansman Yaratılması
- P/N – Promissory Note Nedir?
- P/N – Promissory Note'nın Dış Ticarete İlerleyişi Nasıldır?
- P/N – Promissory Note İle Poliçe Arasındaki Fark Nedir?
- P/N – Promissory Note Genel Yapısı
- Garantili / Avallli P/N – Promissory Note Özellikleri
- Garantili / Avallli P/N – Promissory Note Ve İskonto

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

- Garantisiz P/N – Promissory Note Özellikleri
- Garantisiz P/N – Promissory Note İle Finansman Yaratılabilir Mi?
- Garantisiz P/N – Promissory Note Vadesinde Ödenmez İse Protesto Olur Mu?

Eğitmen Özgeçmişi-Resat Bağcıoğlu:

Akademik eğitim

Gazi Eğitim Fakültesi, Ankara İngilizce öğretmenliğinden mezun oldu.

Bankacılık kariyeri

1982 Yılında Dışbank (daha sonra sırasıyla Fortis Bank ve TEB ile birleşti) Mersin’de kambiyo, dış işlemler ve krediler departmanında görev yaptıktan sonra aynı bankanın Mersin Serbest Bölgesi Şubesi’ne şube müdürü olarak atandı. 10 yıl şube müdürlüğü yapan Bağcıoğlu’nun 25 yıllık bankacılık misyonu süresinde kendi bankasında 12 yıl iç eğitimci olarak dış işlemler ve kambiyo eğitimci görevini de sürdürmüştür ve 2007 Mayıs ayında emekli olmuştur.

Eğitimcilik

Emeklilik sonrası, başta Türk Eximbank – Türkiye İhracat ve Kredi Bankası A.Ş. ve TBB - Türkiye Bankalar Birliği – İstanbul ve T.C. Merkez Bankası A.Ş. Ankara İdare Merkezi olmak üzere çeşitli kamu ve özel bankaların eğitim ve gelişim müdürlüklerindeki eğitimler, yüksek okullar, dış ticaret şirketleri, çeşitli illerdeki ihracatçı birliklerinde dış ticaret, Akreditif, kambiyo, Türk Eximbank kredileri ve Garanti Programları, döviz kredileri eğitimci görevini yapmaya başladı.

Akademisyenlik

Diğer taraftan 2015 yılında İstanbul Ayyansaray Üniversitesi Plato Meslek Yüksek Okulu Dış Ticaret Bölümü son sınıfta Dış Ticaret (II) dersinde akademisyen olarak görev alarak kendi hazırladığı Dış Ticaret kitabını aynı okulda ders kitabı olarak okutmuştur. Çeşitli üniversiteler, MYO’da eğitimler ve konferanslar vermektedir.

Bağcıoğlu’nun kendine ait www.rblecturer.com adlı web sitesi ve aynı sitede yayımlanan çeşitli dış ticaret ve kredi kitapları mevcut olup Finans Kulüp – Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı İstanbul (www.finanskulup.org.tr) üyesidir.

Köşe yazarlığı

9.600’den fazla üyesi bulunan Satınalma Dergisi (www.satinalmadergisi.com)’nde her ay Dış Ticaretteki Riskler, her 7 günde bir dış ticaret konulu 7 gün 7 gündem isimli yazılarım ile birlikte Denizli İhracatçı Birlikleri’nin çıkartmış olduğu DENİB Aktüel dergisinde yazılarım yayımlanmaktadır.

Danışma kurulu üyeliği

Satınalma Dergisi’nin sektörel dış ticaret danışma kurulu üyesidir.

Haliç Üniversitesi, MYO Lojistik Bölüm Danışma Kurulu Üyeliği

Uludağ Üniversitesi Yenişehir MYO, Dış Ticaret Bölümü danışma kurulu üyeliği

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.



Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Gediz Gülşen

İhracatta Kullanılan Belgeler ve Uygulamaları

16 Şubat 2023, Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Özetle İthalat ve İhracat İşlemleri
- Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Şekillerine Göre Hazırlanan Belgelerin Tanıtımı
- Vesaik nedir? Nasıl hazırlanır?
- Dış Ticarete Kullanılan Belgeler
- Dış Ticarete Kullanılan Faturalar (Proforma fatura, Ticari fatura vb.)
- Dış Ticarete Kullanılan Taşıma Belgeleri
- Dış Ticarete Kullanılan Dolaşım Belgeleri
- Dış Ticarete Kullanılan Sigorta Belgeleri
- Diğer belgeler (Menşe-i Şahadetname, Çeki Listesi, Koli Listesi, Gözetim Belgeleri vb.)
- Vadeli Ödemelerde Kullanılan Kıymetli Evraklar Nelerdir?
- Evrak Hazırlarken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
- Dış Ticaret İşlemlerinde Belgeler Üzerinde Yapılan Yanlışların Analizi
- Sonuç ve değerlendirme

Eğitmen Özgeçmişi – Gediz Gülşen:

T.E.D. Ankara Koleji ve Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü mezunudur. Uzun yıllar bankacılık yapmış ve çalışma hayatının tamamında dış ticaret alanında uzmanlaşmıştır. Mesleğine Serbest Bölge Şube Müdürü olarak nokta koymuştur. Dış ticaret ile ilgili olarak yurt içi ve yurt dışında muhtelif konferans ve seminerlere katılmış olup, uzmanlık alanında banka içinde mesleğe yeni başlayanlara ve denetim gruplarına uzun yıllar eğitim vermiştir.

Halen dış ticaret alanında uzmanlaşmak isteyenlere ve dış ticaret bölümü öğrencilerine katkı sağlamak amacıyla çeşitli platformlarda eğitim faaliyetlerine eğitmen olarak katılmakta, dış ticaret firmalarına danışmanlık yapmaktadır.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Ersan Ertürk

E-İhracatta B2B Pazarlama Teknikleri

21 Şubat 2023, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Sınır Ötesi Pazarlarda Temel Dijital Pazarlama
- LinkedIn Reklamları & Pratik Örnekler
- Hedef B2B Alıcıların (kişi) Tespiti - Lead Generation
- Hedef B2B Alıcıların Takibi & İletişim yönetimi
- Hedef Alıcılara Yönelik 360 Derece Pazarlama Uygulamaları
- Hedef Alıcılara Yönelik Pazarlama Otomasyonları
- Fuar Katılımcılarını Yakalamak & Doğrudan İletişim
- İçerik Pazarlamasının B2B Satışlara Etkisi
- Arama Motoru Optimizasyonunun B2B Satışlara Etkisi
- Arama Motoru Reklamcılığında İhracat Odaklı Kurgular
- Instagram/Facebook Reklamlarında İhracat Odaklı Kurgular
- Kompleks Kurgularla Maksimum Verimde Yeniden Pazarlama Kampanyaları
- GDPR Friendly E-posta Pazarlaması & Pratik Örnekler
- Doğru KPI'ların Belirlenmesi & Raporlama Otomasyonları
- İhracat Odağında PR Yönetimi
- Yapay Zekanın İhracat Pazarlamasında Kullanımı
- CRM & Müşteri Segmentasyonu
- Big Data'nın Pazarlamada Kullanımı
- 3rd Party Araçlar

Eğitmen Özgeçmişi – Ersan Ertürk:

Ersan Ertürk çeşitli firmalara E-Ticaret ve E-İhracat ile alakalı danışmanlıklar vermektedir. Birçok sertifika ve uzmanlık belgesine sahip olan Ersan Ertürk verdiği eğitimlerle de ilgililerin e-ticaret konusunda merak ettiklerini yanıtlamaktadır. Aktif olarak, yaklaşık 22 yıldır e-ihracat, e-ticaret, dijital pazarlama, B2B ihracat pazarlaması gibi odaklarda, Siemens Türkiye, Slazenger, Goldmaster gibi özel şirketlere ve kamu kurumlarına danışmanlık ve eğitim hizmet veren MODS BİLGİ TEKNOLOJİLERİ LTD. ŞTİ'.nin genel müdürlüğünü yapmaktadır.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.



Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Necil Beykont

Ülke Bilgilendirme Günü – (İtalya, Almanya, Birleşik Krallık)

22 Şubat 2023, Çarşamba, 20.00-22.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Bu ülkelerin;
 - dünyadan, Türkiye’den ve GAİB üyelerinden ithalat kalemleri
 - Türkiye’den ve GAİB üyelerinden “potansiyel” ithalat kalemleri ve miktarları
 - potansiyelini ihracata dönüştürmek için ihracatçı şirketler neler yapabilirler
 - aktif ithalatçılarına ulaşmak için bilinen kanallar ve o ülkeye özgü kanallar
- Bu ülkelere;
 - yapılan ihracatı arttırabilmek için önemli bilgiler ve şirketlerin atması gereken adımlar
 - özgü pazar araştırmalarının doğru adımları
- Bu ülkelerde;
 - farklı ürün grupları için uygulanabilecek pazarlama ve satış adımları
 - teklif talebi geldikten sonra atılması gereken adımlar
 - kültürel yapıya bağlı aşağıdaki farklılıkların bilinmesi ve yönetimi:
 - organizasyon, hiyerarşik yapı, bürokrasi
 - yetki, sorumluluk, zaman kullanımı
 - belirsizlik, karar verme, risk alma tutumu,
 - taviz verme ve alma davranışı, kişisel ilişkiler
 - sözel ve sözsüz iletişim kalıpları
 - potansiyel müşteri ile iletişimde kültürel farklılıklar
 - bilinmesi gerekli müzakere tarzları ve yönetimi

Eğitmen Özgeçmişi-Necil Beykont:

Kadıköy Maarif Kolejinden sonra Boğaziçi Üniversitesi İşletme Fakültesinden Lisans ve Yüksek Lisans dereceleri, ABD Indiana Üniversitesinden MBA derecesi aldı.

Profesyonel deneyiminin çoğunu uluslararası platformlarda edindi. Dünyaca tanınmış çok uluslu firmalarda dış ticaret yöneticisi olarak 23 yıl görev yaptı. ABD, Batı Avrupa, Uzak Doğu, Japonya ve Orta Doğu ülkelerindeki şirketler ile iş ilişkilerini yürüttü. Satış, pazarlama, ihale, anlaşma ve problem çözme konularında çalıştı, uluslararası iş müzakerelerini yönetti.

2005’te kurumsal katılımcılara Müzakere ve İngilizce İş İletişimi eğitimleri vermeye, Uluslararası Ticaret danışmanlığı yapmaya başladı. Uluslararası Ticaret eğitimleri verdiği İstanbul Bilgi Üniversitesi ve Bahçeşehir Üniversitesinde 2009 ve 2010’da hazırladığı ders programları teklifleri ile (lisansüstü ve lisans düzeylerinde ayrı ayrı) müzakere derslerini başlattı. Ekim 2020’de “Kazandıran Müzakere” adlı kitabı yayınlandı (Kuraldışı yayınevi).

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Abdullah Kumru

İhracatta İstatistiksel Verilerin Yorumlanması ve Pazara Giriş Stratejileri

23 Şubat 2023, Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- İhracatta Bilgi Yönetimi Kavramı (Veri, Bilgi, Enformasyon)
- İhracat Bilgi Kaynakları
- İhracat Sürecini Etkileyen Dış Çevre
- İstatistiksel Verilerin Sınıflandırılması
 - Makro Ekonomik Veriler (Milli Gelir, Gini Katsayısı, Kamu Borçları)
 - Demografik Veriler (Nüfus Dağılımı, Eğitim, Şehirleşme)
 - Makro Politikalar
- Verileri 3 Boyutlu Olarak İncelemek
- Verileri Eş Zamanlı Güncellemek
- Verilerin Ulaşılabilirliği ve Güvenliğini Sağlamak
- Verilere Dayanarak Ülke Analizleri Yapmak
- Verilere Dayanarak Pazar Potansiyeli Tespit Etmek
- Pazar Potansiyelini Kantitatif Hale Dönüştürmek
- Raporlama ve Eylem Planı Oluşturma
- İhracatta Konumlanma Stratejisi (Erken, Yakın ve Uzak Zafer Alanları)
- Pazara Giriş Stratejileri
 - Bayilik
 - Distribütörlük
 - Liason Ofis

Eğitmen Özgeçmişi – Abdullah Kumru:

1987 yılında Deniz Harp Okulu'ndan, Elektrik Elektronik Mühendisliği denkliği ile mezun olan KUMRU, 1987 – 1995 tarihleri arasında Deniz Kuvvetlerindeki görevi sırasında ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği Bölümünde OBI Eğitimi ve İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Çalışma Ekonomisinde master eğitimi almıştır. 1995 yılına ordundan ayrılarak CNC Makinalar sektöründe İstanbul Deri Serbest Bölgesinde faaliyet gösteren Maysan Dış Ticaret ve Pazarlama A.Ş.'de uluslararası ticaretten sorumlu müdür olarak çalışmış, özellikle sektörün devleri olan müşterilerinin ürünlerinin ihracatına yönelik ortak bir platform oluşturmuştur. 2001'de Ülker Yıldız Holding Merkez Pazarlama ve daha sonra da Netlog'a geçen Kumru Tedarik Zinciri Yöneticisi olarak görev yapmıştır.

2006'da Reysaş bünyesine direktör olarak transfer edildiğinde lojistik operasyonlar, antrepo ve gümrük işlemleri, satış operasyon, serbest ticari bölge faaliyetleri, dış ticaret mevzuatları, satış dağıtım ağı süreçlerini yönetmiştir. 2013'te Ata Holding Fasdat Gıda'da Tedarik Zinciri İş Geliştirme ve Planlama Müdürü olarak göreve başlayan Kumru Gürcistan, Makedonya, Çin bayiliklerine gıda lojistiği, fiyatlandırma ve gıda ithalatı sorumluluklarının yanı sıra stok, depo

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

ve lojistik planlama süreçlerini de yönetmiştir. 2016'ta Almas Gruba transfer olan Kumru, İran'da fast food restoran zincirini kurarak, yine aynı gruba ait iki üretim firmasının Pazarlama ve dağıtım stratejisini oluşturma, talep planlama ve sipariş yönetimi, üretilen ürünlerin ihracatı ve ham malzeme ithalatı süreçlerinin kurulmasına danışmanlık yapmıştır. Almanya merkezli gıda firmalarına Pazarlama ve satış kanallarının oluşturulması ve geliştirilmesi, ihracat, maliyet ve fiyatlandırma, yeni ürün geliştirme konularında danışmanlık yapmak üzere bir süre Almanya'da yaşayan KUMRU İngilizce ve Almanca bilmektedir. Farklı sektörlerde ihracat ve ithalat deneyimi olan Kumru, Rönesans çatısı altında çeşitli projelerde danışman olarak görev almış olup, bilgi ve deneyimlerini eğitmen ve danışman olarak paylaşmaya devam etmektedir.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Serkan Uygur

Kariyer Yönetimi

28 Şubat 2023, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Kariyer Yönetimi,
- Yapay Zekâ Meslekleri,
- Dijital Teknoloji ve Yönetimi,
- Sosyal Medya Girişimciliği,
- Meta-Metaverse,
- Facebook,
- Instagram,
- Occus VR,
- WhatsApp,
- LinkedIn,
- Youtube,
- 2023 Yılı Kariyer Yönetimi Trendleri,
- Girişimcilik Ekosistemi,
- Kuşaklar,
- 1946 Yılı ve Öncesi,
- Baby Boomers,
- Sessiz Kuşak,
- X Kuşağı,
- Y Kuşağı,
- Z Kuşağı,
- Alfa Kuşağı,
- Beta Kuşağı,
- Kuşaklararası Çatışma ve Paylaşım Ekonomisi,
- Stratejik Pazarlama ve Satış,
- Neuro Marketing Bilimi
- Nöro Pazarlama,
- Algı Yönetimi,
- İkna Stratejileri,
- Teknoloji ve Strateji,
- Arttırılmış Sanal Gerçeklik,
- Hologram,
- Fijital Teknoloji,
- İOB,
- QR Kod,
- Sürdürülebilirlik,
- İnovasyon ve İş Geliştirme,
- Marka ve Kişisel Markalaşma,
- Dinleme Sanatı,
- Konferans, Workshop ve Panellerde Etkili İletişim Sanatı,
- Beden Dili,
- 30 Saniyede Kendini Tanıtma,
- Yapay Zekâ CV ve Dijital CV,
- EQ,
- Vak' a Çalışması,
- Soru ve Cevap.

Eğitmen Özgeçmişi – Serkan Uygur:

1. MESLEKİ HEDEF

Tecrübe ve deneyimlerimi, mesleki alanlarda paylaşım verim yaratarak faydalı olmaktadır.

2. EĞİTİM

- **Y. Lisans** : Maltepe Üniversitesi Pazarlama İletişimi (2015)
- **Lisans** : Eskişehir Anadolu Üniversitesi. İktisat (2002)

3. MESLEKİ DENEYİM:

- UYGUR Danışmanlık (2004 – Devam)

Firma Kurucusu / Pazarlama ve Satış Analiz Danışmanı

Stratejik Pazarlama ve Satış, Neuro Marketing Bilimi Eğitimi (Nöro Pazarlama, Algı Yönetimi ve İkna Stratejileri), Alfa Kuşağı ve Jenerasyonlar, Yapay Zekâ ve

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Teknolojiler, İtibar Yönetimi, Marka ve Kişisel Markalaşma, Girişimcilik, Kariyer Yönetimi, İş Geliştirme, Mentor, Eğitim ve Danışmanlık.

- İMMİB Akademi

Neuro Marketing Bilimi Eğitimi (Nöro Pazarlama, Algı Yönetimi ve İkna Stratejileri)

- Tor Akademi

Stratejik Pazarlama ve Satış, Neuro Marketing Bilimi (Nöro Pazarlama, Algı Yönetimi ve İkna Stratejileri), Alfa Kuşağı ve Kuşaklar, Yapay Zekâ ve Teknolojiler, Girişimcilik, İtibar Yönetimi, Mentor.

4. Mentor

- Üsküdar Üniversitesi Teknoloji Kulübü BOOTCAMP University 4 Society
- Hacettepe Üniversitesi GİYAT Kulübü Girişim ve Yatırım Topluluğu go-founder
- İstanbul Ticaret Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü Girişimcilik
- Yüzyılın Rotası Gençlik Formu Kariyer Yönetimi

A. ULUSLARARASI YAYINLANAN KİTAP

- Uygur, S. (2020). Bölüm Adı: Digitalization and Neuromarketing, Kitap Adı: Management & Strategy, Uluslararası Yayın ISBN: 978-605-06365-5-0, Birinci Basım: Ekim – 2020, İstanbul.

B. E-Kitap

- Stratejik Pazarlama ve Satış
- Neuro Marketing Bilimi (Nöro Pazarlama, Algı Yönetimi ve İkna Stratejileri)

C. ULUSAL DERGİLERDE YAZARLIK

- Buyer Network,
- Satınalma Dergisi,
- 7 Gün 7 Gündem,
- Startup Vadisi,
- 3BK Eğitim Danışmanlık,
- Dijital Biz,
- Branding Türkiye,
- Pazarlama 3.0

Yüksek Lisans Seviyesindeki Araştırma ve Projeler:

- Pazarlama ve Satış Mesleği,
- Neuro Marketing Bilimi (Nöro Pazarlama, Algı Yönetimi ve İkna Stratejileri),
- Kuşaklar (Yetişkinler, 1946 ve Öncesi, Baby Boomers, X Kuşağı, Y Kuşağı, Z Kuşağı ve Alfa Kuşağı.),
- Stratejik Pazarlama Yöntemleri,
- Yapay Zekâ ve Teknolojiler,
- Arttırılmış Sanal Gerçeklik,
- Hologram Stratejileri,
- Endüstri 5.0,
- Vizyon, Misyon, Hedef ve Değer,
- Girişimcilik,
- Pazarlama Stratejileri,
- Pazar Analizleri (SWOT, DRAGON, PEST ve daha fazlası),

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

- Pazarlama İletişimi,
- Geçmişten Günümüze HARLEY-DAVIDSON,
- Propaganda Proje Çalışması,
- 81 İlde 81 Orman,
- Müşteri Deneyimi Yönetimi,
- Müşteri ve Tüketici Satın Alma Davranışları,
- Ürün Hayat Eğrisi Çalışması,
- Kurumsal Kalkınma Programı Çalışması,
- Türkiye İş Bankası, Koç Holding ve Sabancı Holding, Proje Çalışması ve Sunum,
- Şirket ve Pazar Payı Analizi,
- Yapay Zekâ İçerik Pazarlaması Çalışmaları,
- SEO Uyumlu Makale,
- Satış Yönetimi, Mezuniyet Proje Ödevi ve Sunum

Online Verdiğim Eğitimler:

Online verdiğim eğitimlere, web sayfamdan detaylı olarak ulaşabilirsiniz.

- Yeditepe Üniversitesi Stratejik Pazarlama ve Satış Eğitimi
- Boğaziçi Üniversitesi Kariyer Yönetimi Eğitimi
- 3BK Eğitim ve Danışmanlık Neuro Marketing, Pazarlama ve Satış Eğitimleri
- İKAMİD İK Marketing ve İşveren Markası Yönetimi Eğitimi
- Girişimci Parkı Neuro Marketing, Pazarlama ve Satış Eğitimleri
- Marmara Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Neuro Marketing Bilimi Eğitimi
- Loji TV Neuro Marketing
- Bursa Teknik Üniversitesi Lojistik Bölümü Güvenli Bir Kariyere Var Mısın
- Üsküdar Üniversitesi Kariyer Atölyesi
- İhracat Kredi Sigortası, Şirketlerde Alacak Yönetimi ve Neuro Marketing
- Üsküdar Üniversitesi Pazarlama ve Satış Atölyesi
- İhracat Kredi Sigortası, Blockchain ve Marketing
- Haliç Üniversitesi Kariyer Yönetimi
- 2021 Yılı Analizi
- Prof. Dr. Mahmut TEKİN Yapay Zekâ 5.0
- İstanbul Üniversitesi İktisat İşletme Dijital Pazarlama Eğitimi
- Marmara Üniversitesi Kariyer Hayatı
- Marmara Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü Kariyer Yönetimi
- Maltepe Üniversitesi Dekanı Prof. Dr. Gonca TELLİ Yeni Nesil Meslekler
- Yeni Yüzyıl Üniversitesi Lojistik Bölümü Pazarlama ve Neuro Marketing
- Üsküdar Üniversitesi Teknoloji Bölüm Neuro Marketing Eğitimi
- Maltepe Üniversitesi Uluslararası Lojistik Bölümü Kariyer Yönetimi
- Frandity 2021 Yılı Dijitale Bakış
- Arel Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Neuro Marketing Eğitimi
- Videmy Grafik Tasarım ve Neuro Marketing
- Sabancı Üniversitesi Neuro Marketing Eğitimi
- Maltepe Üniversitesi Adım Adım Kariyer

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun Hükmünde Resmî Gazete'de elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

- İzmir Ekonomi Üniversitesi Bilimpark Endüstriyel Tasarım
- Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi Girişimcilik ve İnovasyon Eğitimi
- Dijital Teknoloji ve İnovasyon
- Neuro Marketing Pazarlama Satış Etkisi
- İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Pazarlama ve Satış Mesleği ve Kariyer Yönetimi
- İstanbul Kültür Üniversitesi, Departman Tanıtımı ve Pazarlama ve Satış Eğitimleri

Yüz Yüze Eğitim, Konferans ve Workshop Çalışmaları:

- Üsküdar Üniversitesi Tech'22, Yapay Zekâ, Teknoloji ve Jenerasyonlar Konuşmacısı.
- Marmara Üniversitesi Kariyer Yönetimi Konuşmacısı
- İstanbul Aydın Üniversitesi, Pazarlama ve Satış & Neuro Marketing Konuşmacısı
- Haliç Üniversitesi, Pazarlama ve Satış & Neuro Marketing Konuşmacısı
- İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İnovasyon Kulübü, İnteraktif Pazarlama Eğitimi
- Bahçeşehir Üniversitesi, Ekonomi ve Finans Kulübü & DIGIT, BEYOND 2020 DİJİTAL STRATEJİ ZİRVESİ Konuşmacısı
- Bahçeşehir Üniversitesi, Ekonomi ve Finans Kulübü, Neuro Marketing Bilimi & Pazarlama ve Satış Eğitimi
- Beykent Üniversitesi, Bankacılık Yatırım ve Finans Kulübü, Neuro Marketing & Pazarlama ve Satış Eğitimi
- İstanbul Üniversitesi Hukuk Bölümü, İstanbul Barosu, Neuro Marketing ve Hukuk Eğitimi
- Yıldız Teknik Üniversitesi, Yıldız İşletme Kulübü, Dijital Z Konferansı, Neuro Marketing Eğitim Sunumu Konuşmacısı & Pazarlama ve Satış Eğitimi Konuşmacısı.
- Sabancı Üniversitesi, Neuro Marketing Eğitimi Konuşmacısı & Pazarlama ve Satış Eğitimi Konuşmacısı.
- BAU, Bahçeşehir Üniversitesi, Kariyerde Neuro Marketing Eğitimi Konuşmacısı.
- Doğa Koleji Sarıyer, t-MBA Öğrencileri; Neuro Marketing Eğitimi Konuşmacısı & Yapay Zekâ Konferansı Konuşmacısı.
- Taşdelen İMKB Meslek Lisesi, Neuro Marketing Eğitimi Konuşmacısı & Pazarlama ve Satış Eğitimi Konuşmacısı.
- TÜSAYDER, WOW Konferans Merkezi, Hangi Mallarda Yerleşmeye İhtiyaç Var, Konuşmacısı.
- Bilgi Üniversitesi Santral Kampüsü, İçerik Oyunları Konferansı, Pazarlama ve Satışta İçeriğin Önemi Konuşmacısı.

Katılım Sağladığımız Etkinlikler:

- Salim KADİBEŞEGİL, RepMan Krizler Kaosa Dönüşürken İtibarı Yönetmek
- Salim KADİBEŞEGİL, RepMan, İtibar Yönetimi
- Bülent FİDAN, BrandMap, Marka Yönetimi
- Deneyim Tasarımı ve Yönetim Zirvesi 2019, Marketing Türkiye, XCO
- İTÜ, İstanbul Teknik Üniversitesi, Maçka Kampüsü, Markalaşma Zirvesi.
- İTO, İstanbul Ticaret Odası, Lojistikte Dijitalleşme Konferansı
- Gelecekte Bilişim Konferansı

Araştırma ve Analiz Raporu Çalışmaları:

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr



5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.

Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

- Ecem Otomotiv Ltd. Şti. Pazarlama ve Satış Analiz Raporu
- Tuğba Kuruyemiş Pazarlama ve Satış Analiz Raporu
- www.haberbilisimteknoloji.com Pazarlama ve Satış Analiz Raporu

Çalışmalarım:

- Rakip analizlerinin yapılması ve bu konuda eğitimlerin verilmesi
- Şirketlerin web sayfalarının; pazarlama ve satış stratejileri ile neuro marketing yöntemlerine göre analiz edilmesi
- Sivil toplum kuruluşları ile organizasyonlar düzenliyor ve iş birliklerinin yapıyorum.

4. KİŞİSEL VE MESLEKİ NİTELİKLER

- ✓ Pazarlama Stratejileri
- ✓ Satış Yönetimi
- ✓ Neuro Marketing Bilimi
- ✓ Marka Yönetimi
- ✓ Kişisel Markalaşma
- ✓ Kariyer Yönetimi
- ✓ Girişimcilik
- ✓ Mentorluk
- ✓ Liderlik
- ✓ Müşteri Deneyimleri Araştırması
- ✓ Müşteri ve Tüketici Analizi
- ✓ İnsan Kaynakları
- ✓ Stratejik Yönetim
- ✓ İletişim Stratejileri
- ✓ Etkili Sunum Teknikleri
- ✓ Kişisel İmaj
- ✓ Takım Çalışması
- ✓ Araştırmacı
- ✓ Analiz
- ✓ Yorum

5. BİLGİSAYAR BİLGİSİ

- MS Office Programları (Word, Excel, PowerPoint)
- SAP FI
- Oracle
- Logo Go
- Logo Tiger

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

5070 sayılı Kanun gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır. ID:71F6CA0888C54471F6CA. Bu kod ile <http://evrak.gaib.org.tr/> adresinden doğrulayabilirsiniz.



Ön izleme Bu evrak elektronik imzalıdır.

ikinci satır <https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5999&eD=BSP18VYYK&eS=30162>