



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

Sayı : 69264982-TİM.GAİB.GSK.EEA.2022/68-5609
Konu : GAİB EYLÜL 2022 ONLINE EĞİTİM TAKVİMİ HK.

Gaziantep, 23/08/2022

Ek: GAİB – Eylül 2022 Online Eğitim Programları

Sıra No	Eğitim Adı	Eğitim Zamanı
1	İş Akdinin Feshinde Sosyal İlişki Yönetimi- Özlem Yurdanur	6 Eylül 2022 14:00-17:00
2	Dış Ticarete Gözetim ve Sertifikasyon Uygulamaları- Berkan Öz	7 Eylül 2022 20:00-22:00
3	Stratejik İşletme Analizi- Taner Baltacı	8 Eylül 2022 14:00-17:00
4	İş Sağlığı Güvenliğinde Güncel Gelişmeler- Ramazan Uğur Yıldırım Demir	13 Eylül 2022 14:00-17:00
5	Lojistik Hizmet Sektöründe Sözleşmeler, Performans Göstergeleri(KPI) Ve Müzakere Yönetimi- Murat Erdal	14 Eylül 2022 20:00-22:00
6	Profesyonel Network'ünüzü Nasıl Geliştirirsiniz?- Volkan Sorallı	15 Eylül 2022 14:00-17:00
7	Mobbing: İş Yaşamının Kâbusu- Dr. Burcu Yiğit	20 Eylül 2022 14:00-17:00
8	Uluslararası Yaptırımlar ve Yaptırımların Dış Ticaret Üzerindeki Etkisi- Gediz Gülşen	21 Eylül 2022 20:00-22:00
9	Müşteri Deneyim Yönetimi- Sanal Dünyada Tüketici ile Bağ Kurmak- Altay Ayhan	22 Eylül 2022 14:00-17:00
10	Küresel Enerji Krizi Karşısında Üretici- Mehmet Doğan	27 Eylül 2022 14:00-17:00
11	Dış Ticarete Sahtecilik ve Dolandırıcılıkla Baş Etme Yöntemleri- Bülent Demirbağ	28 Eylül 2022 20:00-22:00
12	E-Ticarete Tasarım ve Marka Hikayesi Oluşturma- Müjgan Şevketbeyoğlu	29 Eylül 2022 14:00-17:00

Başvuru Linki

<https://www.gaib.org.tr/tr/f/539.html>

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

Ayrıntılı bilgi için: Fatma TOK - Uzman Yardımcısı





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

Sayı : 69264982-TİM.GAİB.GSK.EEA.2022/68-5609
Konu : GAİB EYLÜL 2022 ONLİNE EĞİTİM TAKVİMİ HK.

Gaziantep, 23/08/2022

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

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

Ayrıntılı bilgi için: Fatma TOK - Uzman Yardımcısı





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Özlem Yurdanur

İş Akdinin Feshinde Sosyal İlişki Yönetimi

6 Eylül 2022, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

İnsan Kaynaklarında Organizasyonel Tasarım, İşe Alım ve İşten Çıkarma

- Organizasyonel Tasarım İçerisinde Eleman Temini ve Relokasyonu
- İş İlişkisinin Sonlandırılması
 - Türleri ve Kendine Has Özellikleri
 - İş Akdinin Feshetmeden Önce Elemanı Kazanma Şansı Olabilir mi?
 - Bu Konuda İK'nın Yapması Gerekenler

İş Akdinin Sonlanmasının Hukuki Boyutu

- İş Kanununa Göre İş Akdinin Kurulması ve Sonlanmasının Şartları
- İş Akdinin İşveren Tarafından Sonlandırılmasının Hukuki Şartları
- İş Akdinin Çalışan Tarafından Sonlandırılmasının Hukuki Şartları
- Emeklilik, Evlilik vb. Sebeplerle İş Akdinin Sonlandırılması

İş İlişkisinin Sonlanmasının Yönetimsel Boyutu

- İstifa Sürecindeki Kişi ile Sürecin Yönetimi
- İşverenin Akdi Sonlandırıldığı Durumlarda Süreç Yönetimi
- İhbar Sürelerinin Kullanımı
- Profesyonel Yapılandırılmış Bir Ayrılık Süreci
- Ayrılan Elemanın Yetki Devri
- Çıkış Mülakatları

İş İlişkisinin Sonlanmasının Sosyal ve Duygusal Boyutu

- Ayrılan Kişilerin Kalan Personelde Yarattığı Duyguların Yönetimi
- Kurumsal ve Sosyal Reaksiyonlar
- Sürecin Diğer Çalışanlara Duyurulması
- Profesyonel Yapılandırılmış Bir Ayrılık Süreci
- Sürecin İş İlişkisi İçerisindeki Üçüncü Şahıslara Duyurulması
- Diğer Yöneticilerin Bu Konuda Bilmesi ve Yapması Gerekenler

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

Eğitmen Özgeçmişi-Özlem Yurdanur:

TED Ankara Koleji ve Gazi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunudur. “İnsan Kaynakları Yönetiminin İnsan Boyutu” konulu tez çalışması ile Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi’nde yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır. Çalışma hayatına STFA Holding’in Enerkom şirketinde insan kaynakları yönetimi alanında başlayan Yurdanur, The Coca Cola Company ve Ziraat Bankası A.Ş.’de insan kaynakları ve eğitim birimlerinde çalışmış; bu çalışmalar sırasında Uluslararası Çalışma Örgütü, ve AB bünyesinde çeşitli projeler yürütmüş, birçok şirketin yeniden yapılanması ve insan kaynakları yönetimine geçiş süreçlerini yönetmiş ve kurumsal eğitim projelerinde proje yöneticisi ve eğitmen olarak görev yapmıştır. Halen kurumsal iletişim ve insan kaynakları yönetimi konularında eğitmenlik ve danışmanlık faaliyetlerinin yanı sıra eğitim, kurumsal kapasite artırımı, insan kaynakları yönetimi, istihdamın iyileştirilmesi, iş hayatında cinsiyet ayrımcılığı, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, iyi yönetim uygulamalarının artırılması ve iletişim alanlarında AB ve BM projelerinde uzman ve eğitmen olarak görev yapmakta olan Yurdanur, uluslararası birçok sivil toplum örgütü ve üniversite ile kurduğu işbirlikleri kapsamında çalışma yaşamı ile insan kaynakları yönetiminin geliştirilmesi ve yetişkin eğitimi konularında uluslararası projeler yürütmektedir.

Ankara Üniversitesi Eğitim Fakültesinde Eğitim Yönetimi alanında doktora çalışmalarını yürüten Yurdanur, 2002 yılından beri Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İnsan Kaynakları Yönetimi anabilim dalında konuk öğretim görevlisi olarak ders vermektedir. İyi derecede İngilizce ve orta düzeyde Fransızca bilen Yurdanur, ASTD, SHRM, KARDER ve Kamu Kalite Derneği üyesidir.

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

Berkan Öz

Dış Ticarete Gözetim ve Sertifikasyon Uygulamaları

7 Eylül 2022, Çarşamba, 20:00-22:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Dış ticaret
- Dış ticaret türleri
- Dış ticaretin Türkiye için önemi
- Dış ticaret rakamları
- Dış ticarete gerekli dökümanlar
- SGS'nin dış ticarete önemi
- ISO belgesinin dış ticaretteki önemi
- COC (Certificate of Conformity) nedir?
- COC'nin amacı
- Zorunlu COC gerektiren ülkeler
- COC alımında test raporu incelenmesi
- COC alımında etiketlerin üzerinde bulunan markalama bilgilerinin kontrolü
- COC alınmazsa gümrükte uygulanan cezai işlemler

Eğitmen Özgeçmişi- Berkan Öz:

Dumlupınar Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Kimya bölümünden 2014 yılında mezun olmuştur.

İş deneyimleri:

Eps Fragrances firmasında Araştırma Geliştirme bölümünde Ar-Ge analisti olarak 20 ay görev aldı. Ardından Ali Raif İlaç Sanayi'nde Kalite Kontrol Analistliği yaptı.

Son sınıfta Dumlupınar Üniversitesi Laboratuvar Asistanı olarak 'Adsorbsiyon Yönetimi ile Atık Su Arıtma' konusu üzerinde bir yıl çalıştı. UV cihazında tecrübe kazandı. GC-MS ve HPLC cihazları hakkında teorik bilgiye sahip. SGS Supervise Gözetme Etüd Kontrol Servisleri A.Ş.'de 4 yıl kıdemli operasyon yöneticisi olarak görev yaptı. Burada ürünlerin test raporlarının (analiz raporlarınız) incelenip onaylanması ve firmaların kalite belgelerinin (ISO 9001, 22000,17025,17020) incelenip onaylanması görevlerinde bulundu. Uluslararası ülkeler ve yurt içi firmalar arasındaki ihracat organizasyonunun koordine edilmesinde yer aldı. Halen SGS Supervise Gözetme Etüd Kontrol Servisleri A.Ş.'de takım liderliği 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





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Taner Baltacı

Stratejik İşletme Analizi

8 Eylül 2022, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- İşletme Stratejisi ve Hedeflerinin Analizi
- Pazarlama-Satış Sistemi Analizi
- Üretim-Operasyon Sistemi Analizi
- Örgütlenme ve Yönetim Yapısı Analizi
- Finansman Yönetim Yapısı Analizi

Eğitim Amacı: Stratejik İşletme Analizi, şirketlerde yönetim yapısında nelerin eksik olduğunu ya da hangi faaliyetlerin aksadığını tespit etmeyi, işletme yönetiminde gerçekleştirilmesi gereken faaliyetlerin sahip olması gereken yeterlilik seviyelerini belirlemeyi amaçlayan senaryo tabanlı bir analiz metodudur. Bir işletmenin tüm fonksiyonlarını ele almak amacıyla beş başlık altında 29 konudan oluşan Stratejik İşletme Analizi, her konuda beş farklı uygulama seçeneği ile detaylı bir farkındalık oluşturmaktadır.

Eğitmen Özgeçmişi-Taner Baltacı:

EĞİTİM GEÇMİŞİ

Gazi Üniversitesi, İktisat

UZMANLIK ALANI

DANIŞMANLIK HİZMET ALANLARI

- İş Kurma ve İşletme Geliştirme Danışmanlığı,
- Stratejik Yönetim
- Girişimcilik, İş kurma ve İş Planı Hazırlama Danışmanlığı,
- Süreç İyileştirme

EĞİTİM VERİLEN KONULAR

- Girişimcilik ve İş Kurma Süreçleri Eğitimi
- Yapılabilirlik Raporu Hazırlama Eğitimi
- İş Planı Hazırlama Eğitimi
- Pazarlama Eğitimi
- Finansman Yönetimi Eğitimi
- Yatırım Yönetimi
- Şirket Değerleme
- Süreç İyileştirmede Veri Toplama Teknikleri
- Süreç İyileştirmede Problem Çözme Teknikleri
- Proje Yönetimi Eğitimi
- CSR (Kurumsal Sosyal Sorumluluk)
- KOBİ ve İşletmelerde Stratejik Yönetim Süreç Yönetimi ve Sürekli İyileştirme Eğitimi

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

Ramazan Uğur Yıldırım Demir

İş Sağlığı Güvenliğinde Güncel Gelişmeler

13 Eylül 2022, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

İş Sağlığı ve Güvenliği Hakkında Genel Bilgilendirme
İş Sağlığı ve Güvenliğine dair Güncel Mevzuat
İş yerlerinde İSG'ye dair İyi Uygulama Örnekleri
İş yerlerinin İSG'ye dair yaptığı temel hatalar

Eğitmen Özgeçmişi- Ramazan Uğur Yıldırım Demir:

Gaziantep ili Şehitkamil ilçesinde bulunan Denge OSGB'nin sahibidir. Firmalara İş Sağlığı, İş Güvenliği, İlk Yardım, Çevre Danışmanlık, Yönetim Sistemleri gibi konularda danışmanlık ve eğitim hizmeti 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





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Murat Erdal

Lojistik Hizmet Sektöründe Sözleşmeler, Performans Göstergeleri (KPI) VE Müzakere Yönetimi

14 Eylül 2022, Çarşamba, 20:00-22:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Lojistik Yönetiminde Taraflar

Lojistik Sektöründe Karşılıklı Beklentiler

Ürün ve Hizmet Farklılıkları

Entegre Lojistik Hizmet Yönetimi

Müşterilerin Lojistik Hizmet Satınalma Süreci

- Tedarik Zinciri Yönetiminde Lojistik Ortak Seçim Kriterleri
- Müşterilerin Lojistik Hizmet Algılamaları
- Lojistik Hizmet Kalitesinin Temel Bileşenleri
- Lojistik Sektöründe Müşteri İlişkileri
- Müşteri İhtiyaçları ve Lojistik Hizmet Sunumları
- Lojistik Sektöründe Anahtar Performans Göstergeleri (KPI)

Lojistik&Taşımacılık Sözleşmeleri ve Operasyonel Riskler

- Hizmet Seviye Anlaşmaları (SLA)
- Hizmet Seviyeleri ve Risklerin Belirlenmesi
- Lojistik depo & antrepo sözleşmeleri
- Yurtiçi nakliye ve dağıtım sözleşmeleri
- Uluslararası taşıma (karayolu, havayolu, denizyolu, demiryolu) sözleşmeleri

Kurumsal Pazarda Müzakere Yönetimi

- Müzakere Yöneticiliği
- Müzakere Süreci ve Strateji Oluşturma
- Pazarlık Özcesi Hazırlıklar ve Pazarlık Planlaması
- Pazarlık Süreci ve Planlama
- Pazarlık Masası
- Pazarlık Taktik ve Stratejileri
- Pazarlık Sonrası Durum Değerlendirme
- Pazarlama ve Etik

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

Eğitmen Özgeçmişi-Murat Erdal:

İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Bilim Dalı Başkanı

Prof. Dr. Murat Erdal, lojistik, kombine taşımacılık, satınalma ve tedarik zinciri yönetimi alanlarında dersler vermektedir. Sektörel çalışmalarını tedarik zinciri yönetimi ve performans değerlemesi, uluslararası taşımacılık ve lojistik depo yönetimi alanlarında sürdürmektedir.

10. yılında 117. Sayısına gelen Satınalma dergisi (<http://www.satinalmadergisi.com>) editörüdür.

Kitaplar:

Uluslararası Taşımacılık (M. Erdal, M.Çancı) UTİKAD

Lojistik Yönetimi (M. Erdal, M.Çancı) UTİKAD

Depo Yönetimi (M. Erdal, Ö. Görçün, M. Saygılı) UTİKAD

Entegre Lojistik Yönetimi (M. Erdal vd.) BETA Basım, 2019.

Tedarik Zinciri Yönetimi Başarı Hikayeleri, BETA Basım Yayın, 2019

Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi (M. Erdal) 4. Baskı, 2019

Müzakere Teknikleri ve Pazarcılık Becerileri, 2. Baskı (E-Kitap 200 sayfa)

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

Volkan Sorallı

Profesyonel Network'ünüzü Nasıl Geliştirirsiniz?

15 Eylül 2022, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- İş Yaşamında Başarı İçin Profesyonel Davranış
- Hedef Kitle Belirleme
- Hedef Kitle İçin İletişim Kanalları Oluşturma
- Hedef Kitle İçin Uygun İçerik Oluşturma
- İş Yaşamında Sürdürülebilir Network İletişimi

Eğitmen Özgeçmişi-Volkan Sorallı:

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

Garner HR / Walton HR Danışmanlık A.Ş.

2013 - Devam

Ülke Müdürü

- Walton HR Türkiye'nin tüm iş süreçlerinin yönetilmesi,
- Kişisel Gelişim Eğitimlerinin verilmesi,
- Yönetim danışmanı olarak şirket yönetim kurullarına danışmanlık verilmesi,
- Danışmanlık hizmeti verilen şirketlerin tüm danışmanlık süreçlerinin yönetilmesi,
- Resmi Kurumlar ile ilgili tüm süreçlerin yönetilmesi,

Sanovel İlaç Sanayi A.Ş.

2008 - 2013

İnsan Kaynakları Müdürü

- 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 Müdür Yardımcısı

- Kariyer haritalarının oluşturulması, yönetici assessment faaliyetinin yönetilmesi,
- Arkas Akademi'nin kuruluş projesinin liderliği, şirket eğitim takviminin oluşturulması,

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

- 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 çalışanı, 6 farklı sektördeki 52 şirketinde, toplam 240 rolün iş analizi yapılmıştır.
 - Şirket ana yetkinliklerinin yanı sıra tüm pozisyonların yetkinlikleri, davranış göstergesi 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,

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

- Mülakat Teknikleri Semineri
 - Temel 4 Mülakat Stratejisi ne olmalı?
 - Mülakatlarda nasıl başarılı olunur?
 - Mülakata hazırlık süreci nasıl olmalı?
 - İlana başvuru dışında aktif iş arayışı nasıl yapılır?

EĞİTİM ve SEMİNER VERDİĞİ KURUMLAR:

- Sabancı Üniversitesi
- Uludağ Üniversitesi
- Bilkent Üniversitesi
- Arel Üniversitesi
- Koç Holding
- Toksöz Holding
- As Farma İlaç
- Angelini İlaç
- Sagra
- Sanovel
- Arkas Holding
- Mustafa Nevzat İlaç
- Salkım Orman Ürünleri
- MDC 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





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Dr. Burcu Yiğit

Mobbing:İş Yaşamının Kabusu

20 Eylül 2022, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Mobbing Kavramı
- Mobbing Türleri
- Bir Davranışın Mobbing Sayılabilmesi İçin Gerekli Koşullar
- Mobbing Süresi
- Mobbing'in Nedenleri
- Mobbing'in Sonuçları
- Mobbing İle Baş Etmek
- Mobbing İle İlgili Bilimsel Araştırma Sonuçları

İş yaşamının kâbusu haline gelen mobbing davranışı hem kişilere hem de kurumlara zarar vermektedir. Bu eğitimde katılımcılarımız mobbing konusunda gerekli farkındalığı edinecek ve aynı zamanda bu davranış ile karşılaştıklarında nasıl yöneteceklerinin öğreneceklerdir.

Eğitmen Özgeçmişi- Dr. Burcu Yiğit:

10 yıllık öğretmenlik deneyimi olan İşletme doktoru Burcu Yiğit, Cometa Eğitim ve Danışmanlık firması ve Hediye Evime e-ticaret markası kurucusudur. Üniversitelerde sunum teknikleri, konuşma sanatı ve diksiyon, beden dili ve etkili iletişim teknikleri, örgütsel davranış dersleri vermiştir.

İyi derecede Fransızca ve İngilizce, başlangıç seviyesinde İspanyolca bilmektedir. Kişisel gelişim ve iş hayatında pozitif ve negatif davranışlar alanında pek çok başlıkta kurumsal eğitimler, kişiye özel eğitimler ve danışmanlıklar vermektedir. Aynı zamanda genel katılıma açık seminerlere ve üniversite konuşmalarına katılmaktadır. Takı alanında E-ticaret girişimcisidir.

Misafir öğretim üyesi olarak üniversitelerde ders vermeye devam etmektedir. Bilimsel akademik yayın çalışmalarına devam etmektedir. Youtube (Dr. Burcu Yiğit kanalı), www.burcuyigit.com kişisel blogunda, Pazarlama Türkiye ve Harvard Business Review Türkiye platformlarında dijital içerikler üretmektedir. Mobbing Davranışı İş Yaşamının Kabusu ve A'dan Z'ye kelimelerle yolculuk kitaplarının yazarıdır.

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

Gediz Gülşen

Uluslararası Yaptırımlar ve Yaptırımların Dış Ticaret Üzerindeki Etkisi

21 Eylül 2022, Çarşamba, 20:00-22:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

GENEL OLARAK DÜNYA TİCARETİ AÇISINDAN ULUSLARARASI YAPTIRIMLAR

- Uluslararası yaptırımların dünya üzerindeki ekonomilere etkisinin incelenmesi
- Örneklerle uygulanan yaptırımlar

ULUSLARARASI HUKUK AÇISINDAN AMBARGO VE YASAKLAR

- Uluslararası yaptırımların hukuki sonuçları
- Uluslararası yaptırımların hukuki sonuçlarının dış ticaret üzerindeki etkisi
- Dış Ticaret yaparken yaptırımlar açısından hukuki yönden dikkat edilmesi gereken hususlar
- Firmalar ve bankalar açısından uluslararası yaptırımların analizi ve ticareti gerçekleştirirken ödemeler açısından dikkat edilmesi gereken hususlar

ULUSLARARASI YAPTIRIMLAR AÇISINDAN DIŞ TİCARET KONTROL MEKANİZMASI

- Uluslararası yaptırımlar ve ambargo dahilindeki ülkeler ile yapılan dış ticaret işlemlerinde kontrol mekanizmasının sağlanması amacıyla kullanılabilecek siteler ve detayları
- Örnek Olaylar
- Sonuç Ve Değerlendirme

AMAÇ: Uluslararası pazarlardaki firmaların dış ticaret işlemlerinde yol gösterici olmak üzere; dünya üzerinde uygulanan ambargo ve yasakların (uluslararası yaptırımların) özellikle son yıllarda dış ticaret üzerinde oldukça fazla hissedilen etkisi ve bu konuda alınacak önlemleri kavrayarak, uluslararası ticari ilişkilerde temkinli davranmak isteyenler için geliştirilmiş bir programdır.

KİMLER KATILABİLİR:

- Eğitim her branştan kişilere açık olmakla birlikte, özellikle aşağıdaki gruplara yöneliktir:
- Uluslararası ticaret işlemleri sırasında özellikle yaptırım uygulayan ülkeler ile ticaret yapanlar
- Ambargo ve yaptırımlar nedeniyle sorun yaşayanlar ve sorunları profesyonelce aşmak isteyenler

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

- Dış ticarette yaptırımlar nedeniyle tarafların (ithalatçı / ihracatçı) karşılaşabileceği problemlere önceden hazırlıklı olmak isteyenler

Eğitmen Özgeçmişi-Gediz Gülsen:

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





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Altay Ayhan

Müşteri Deneyim Yönetimi-Sanal Dünyada Tüketici ile Bağ Kurmak

22 Eylül 2022, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Eğitimin amacı müşteri sadakati yaratmada artık müşteriyi sadece memnun etmenin yeterli olmadığı, müşteri ile duygusal bir bağ kurarak müşterinin ömür boyu değerinin ve bağlılığının artırılması gerektiği konularında farkındalık yaratmak; müşteri merkezli bakış açısı kazandırmak ve yeni nesil müşteri yönetimi alanında bilgi ve vizyon geliştirmektir.

- CEM (Customer Experience Management) Nedir?
- CEM ile CRM Arasındaki İlişki: Benzerlikler, Farklılıklar
- Sanal Dünya
- Sanal Gerçeklik/Arttırılmış Sanal Gerçeklik
- Yapay Zekâ
- Metaverse
- Müşteri Odaklı Yaklaşım
- İlişkiyi Kim Yönetiyor?
- Dijital Dünyada Markalaşma- Aidiyet Duygusu
- Müşteri İle Duygusal Bağ Kurmak Neden Önemlidir?
- Müşterilerimizin Neler Hissetmelerini İstiyoruz?
- Dokunma Noktaları Nedir, Nerededir ve Nasıl Yönetilir?
- Kalite ve Müşteri Odaklılık
- Memnun Müşteriden Sadık Müşteriye
- Marka Avukatları ve Pozitif WOM Yaratmak
- Yaşamdan Örnekler- Amazon ...vs
- Müşteri Deneyiminde Sektörel Örnekler- Global ve Lokal Bakış Açısı
- Sorular

Eğitmen Özgeçmişi-Altay Ayhan:

1982 yılında O.D.T.Ü İşletme' den mezun oldu. İş hayatına **Çukurova Grubunda** Satış Yöneticisi olarak başladı; 8,5 yıl Suudi Arabistan'da **Enka-Pimapen** ve çok uluslu firmalarda Satış Müdürü olarak çalıştı. Tyrolit Swarovski Avusturya firması için Türkiye'de Pazar araştırmaları yaptı ve Türkiye Ülke Genel Müdürü oldu. **Colgate Palmolive USA-Başer Kimya** ortak şirketinde; Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yaptı. **Gelişen Pazarlarda Ürün Lansmanı Workshop**'ları yaptı. **Colgate, ABC, Palmolive, Hacı Şakir, Protex** markalarını yönetti. **Bayii Yönetim organizasyonun** da aktif görevler aldı. Aynı anda "Yarı Zamanlı Öğretim Görevlisi" olarak **Yeditepe Üniversitesi'nde 15 yıl Satış Yönetimi/ Pazarlama/ Stratejik Yönetim derslerini** verdi. **Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı-Ege İhracatçılar Birliğinde 5 yıl Yönetim Kurulu Üyeliği** görevini sürdürdü. Türk Zeytin ve Zeytinyağının uluslararası pazarlar da tanıtımında etkin görevler yaptı. (Film, Kitaplar.vs) **Fenerium; Uno,**

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

Garanti Bankası, Doğu Holding, Yıldız Holding Ülker Horizon gibi kuruluşlara hafta sonları uygulamalı eğitimler verdi. 3 yıl ABD’ de Pazarında Türkiye Merkezli olarak **Başer Gıda A.Ş.** de Dış Ticaretten sorumlu üst düzey yönetici olarak çalıştı. Türkiye Markalı Zeytinyağı ihracatının %24’ünü gerçekleştirdi. Yıldız Holding Bünyesine katıldı. **Ülker Eksper (Ev Dışı Tüketim) ve Teközel** Şirketlerinde Genel Müdür Yardımcılığı ve Genel Müdürlük görevlerinde bulundu. **Bim, Migros, Şok** Mağazaları için 500 kadar PL ve markalı ürünlerin lansmanlarını yaptı. **Mis, Amigo, Halk, Mintax, Piyale, Vatan, Besler, Carmen** markalarını yönetti. **Kahve Dünyası, Yayla Agro, Modern Çikolata** firmalarına Yönetim Danışmanlığı yaptı. Bu yıllar içerisinde, mesleki olarak stratejik yönetim, perakende, pazarlama ve satış alanlarında müşterileri için “bilgi bazlı aksiyon önerileri” geliştirdi ve uyguladı. Bu Aile Şirketlerinin Kurumsallaşması projelerini hayata geçirilme sürecini yönetti.

Son 8 yıldır BAU-Bahçeşehir Üniversitesinde Yüksek Lisans ve Executive MBA programlarında Marka Yönetimi* Küresel Pazarlama*Tüketici Davranışları* Stratejik Pazarlama derslerini İngilizceve Türkçe vermektedir. Ayrıca **Cosmopolitan Food Inc. Hoboken/ABD** ve **Milk Academy Üretim A.Ş.** Bursa şirketlerinde Dış Ticaret Koordinatörü ve İş ortağı (INTERIM MANAGEMENT) olarak çalışmakta ve de USA Amazon E-Ticaretini yönetmektedir. **Yedi Adımda Markalaşma, Hormonlu Egoların Yönetimi ve Hayat Ne Zaman Kolay Oldu ki** kitaplarının yazarıdır. Kitapları üniversite ve danışmanlık hizmetlerinde referans olarak okutulmaktadır. İngilizce ve Fransızca 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





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Mehmet Doğan

Küresel Enerji Krizi Karşısında Üretici

27 Eylül 2022, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Rusya-AB enerji krizi kronolojisi
- 2022-2023 Kış öncesi AB Enerji Dengesi, Arz -Talep durumu
- 2022-2023 Kış öncesinde Türkiye Arz-Talep durumu
- Mevcut Doğalgaz fiyatları, kış aylarındaki fiyat beklentilerimiz
- GTŞ'lerin teminat sorunu nedeniyle Elektrik ve gaz piyasalarında olası gelişmeler

Eğitmen Özgeçmişi-Mehmet Doğan:

GazDay Genel Müdürü
Enerji Danışmanlık ve Bilişim Hizmetleri

Mesleki Deneyim Özeti:

Mehmet Doğan enerji sektöründe 30 yılı aşkın süreli deneyime sahiptir. Halen GazDay Enerji Danışmanlık ve Bilgi Hizmetleri Genel Müdürü olarak görev almaktadır. Enerji sektöründeki müşterilerine danışmanlık ve mühendislik hizmeti 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





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Bülent Demirbağ

Dış Ticarete Sahtecilik ve Dolandırıcılıkla Baş Etme Yöntemleri

28 Eylül 2022, Çarşamba, 20:00-22:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- ✓ Sahtecilik ve Dolandırıcılık Konusuna Giriş
- ✓ Sahtecilik ve Dolandırıcılık Kanunlarda Tanımı ve Yeri
- ✓ Sahtecilik ve Dolandırıcılık Dış Ticaret ile ilgisi
- ✓ Alıcıların Kayıpları
- ✓ Satıcıların kayıpları
- ✓ Bankaların Kayıpları
- ✓ Kayıpların Önlenmesi
- ✓ Sahtecilik ve Dolandırıcılık Alanları

Eğitmen Özgeçmişi- Bülent Demirbağ:

1980 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme-İstatistik Bölümünü bitirmiştir. Aynı yıl T.C. Maliye Bakanlığı Stj. Hazine ve Kambiyo Kontrolörlüğü sınavını kazanarak göreve başlamıştır. 1991-1992 yılları arasında T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Hazine Kontrolörleri Kurulu Başkanlığı görevini tedvir etmiştir. 1988 yılında Hollanda’da Tilburg Üniversitesinden “Avrupa Topluluğu Hukuku”; 1990-1991 yılları arasında İngiltere’de Westminster Üniversitesi Londra Diplomatik Akademisinden “Avrupa Topluluğu Hukuku” ve “Tek Pazar ve Uluslararası Ticaret” konularında sertifika almıştır. 2000-2003 yılları arasında T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı İdari ve Mali İşler Dairesi Başkanı olarak görev yapmıştır. 2003-2007 yılları arasında T.C. Taşkent Büyükelçiliği Ekonomi Müşavirliği görevlerinde bulunmuştur. Halen Hazine Başkontrolörü olarak görev yapmaktadır. Çeşitli konularda yayımlanmış makaleleri bulunmaktadır. SMMM ve Bağımsız Denetçi belgelerine sahip olup evli ve bir çocuk babasıdır. 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





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Müjgan Şevketbeyoğlu

E-Ticarette Tasarım ve Marka Hikayesi Oluşturma

29 Eylül 2022, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Tasarım Trendleri
Marka Kurgusu Hazırlama
Marka Stratejileri

Eğitmen Özgeçmişi- Müjgan Şevketbeyoğlu:

Müjgan Şevketbeyoğlu, etkili dijital marka stratejisi ve kültürü oluşturmak için verilere dayalı bir yaklaşımla danışmanlık yapan yenilikçi bir marka mühendisidir

Marka Mühendisi & Dijital Reklam Pazarlama ve Dönüşüm Danışmanı & Eğitmen
17 yılı aşkın süredir Reklam Stratejileri, Marka ve Müşteri Yönetimi, 11 yıldan fazla süredir de Marka-Dijital Reklam Stratejisi, Analiz ve Yönetimi alanlarında marka ve projelere danışmanlık yapmaktadır, ayrıca bu konularda eğitimler vermektedir. Son dönemlerde ise ‘Sosyal Medya Pazarlama ve Online Markalaşma, DİJİTAL OLGUNLUK,’ alanlarında yoğunlaşarak danışmanlık ve eğitimlerine devam etmektedir.

DENEYİM

2018-...

Parqnet Teknoloji & Eğitim (Marka & Dijital Pazarlama Eğitmeni)

- Markalaşma Eğitimleri
- Sosyal Medya Strateji Eğitimleri
- Dijital Dönüşümde Markalaşma Eğitimleri
- Müşteri Analitiklerinin Okunması Eğitimi
- Dijital CRM ve İtibar Yönetimi

2017-2019

Detay WorxEvent (Dijital Reklam ve Pazarlama Müdürü)

(Yarı Zamanlı)

- Dijital Reklam Pazarlama Stratejisi- Yönetimi
- Sosyal Medya Yönetimi ve Planlaması

2012-2017

Deep Blue Creative (Kurucu- Marka ve Dijital Pazarlama, Müşteri Yönetimi)

- Markalaşma Eğitimleri
- Sosyal Medya Strateji Eğitimleri
- Dijital Dönüşümde Markalaşma Eğitimleri
- Müşteri Analitiklerinin Okunması Eğitimi
- Dijital CRM ve İtibar Yönetimi

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

2007-2013

Konsepto Creative (Kurucu Ortak& Müşteri Direktörü)

İdari İşlerin ve Ekibin Yönetimi,

Müşteri ve Projelerin Stratejilerinin Belirlenmesi ve Yönetimi

Marka stratejilerinin oluşturulması, takibi ve müşteriye sunulması,

Online & Offline projelerin oluşturulması

Trade Marketing planlanması ve yönetimi,

Sosyal Medya Stratejilerinin Belirlenmesi ve Yönetimi

Çözüm ortaklarının belirlenmesi ve İlişkilerin Yönetimi

2007-2009

Logitech Turkey (Satış ve Pazarlama Uzmanı)

Reklam ve Pazarlama faaliyetlerinin stratejilerinin belirlenmesi, proje yönetimi.

2007-2009(Sinbo&Minton)

PR&Reklam Müdürü

Marka stratejilerinin belirlenmesi, ajans ve projelerinin yönetimi, çözüm ortakları ile organizasyonların etkin bir şekilde takibi.

2003-2006

Elma Elektrik

Pazarlama Müdürü

Satış ve Pazarlama ekibinin yönetimi

Reklam ve pazarlama aktivitelerinin planlanması ve yönetimi.

2001-2003

Siemens Business Sevices/SBS

Call Center Uzmanı/Agent

Call Center Teknik Destek Supervisor

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

