



## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### Ufuk Okan Güvendiren ile Zor Durumla/İnsanla Başa Çıkma Teknikleri Eğitimi

**3 Aralık 2020, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

#### **Eğitim İçeriği:**

İletişimde, olumsuz durumların kaynağını belirlemek ve önce bu durumu önlemek için karşımızdaki kişiye farklı bir anlayışla yaklaşmak gerekir. Zor durumlar ve zor insanlar karşısında kontrollü davranmak, bu durumun hem kendimiz hem de karşımızdaki kişi için uygun bir şekilde sonuçlanmasını sağlar. Bu sonuçlara ulaşabilmek bazı bilgi ve becerileri gerektirmektedir. Eğitimde katılımcılara bu bilgi ve becerilerin aktarılması amaçlanmaktadır. Eğitimin İçeriği:

- Temel kavramlar
- İnsan davranışlarındaki farklılıkların kaynakları
- Bazı kimseler neden zor insan olurlar?
- Çatışmalı zor durumlar
- Olumsuzluk kaynakları, nedenleri ve başa çıkma yöntemleri
- Yaygın zor insan tipleri ve davranışları
- Zor davranışlara örnekler
- Zor insanlara yaklaşım nasıl olmalıdır?
- Zor insanlar karşısında taktikler
- Ast-Üst ilişkilerinde zorlu durumlar
- Zor insanları sakinleştirme teknikleri
- Memnuniyetsiz kişileri memnun etmede dikkat edilecek hususlar
- Güven uyandırma

#### **Eğitmen Özgeçmişi – Ufuk Okan GÜVENDİREN:**

\* İş Kanunu \* Arabuluculuk \*İK Politika Ve Prosedürleri \*İşe Alım \* İş Akdi Fesh \* Personel İlişkileri \* Uyuşmazlık Çözümleri \* Fayda Yönetimi \*PDKS \*Performans Yönetimi \*Eğitim Gelişim \*Organizasyonel Gelişim \* Denetim-Yönetim

#### **PROFESYONEL DENEYİM**

1997-1999 FORD SATIŞ PAZARLAMA UZMANI

1999-2007 ŞEKERBANK İNSAN KAYNAKLARI-EĞİTİM /BÖLGE YÖNETMENİ

2007-2012 ANK.BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ İNSAN KAYNAKLARI EĞİTİM DANIŞMANI



## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### Hüseyin Gümüştekin ile Yalın Üretim Eğitimi

**8 Aralık 2020, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

#### **Eğitim İçeriği:**

Eğitimin amacı üretimin hammaddeyi başlayan ve üretim aşamalarından son mamule uzanan yolculuğunda, her durağını ayrı bir üretim noktası olarak incelemek ve minimum maliyet ile efektif üretim stratejilerinin belirlenmesini sağlamaktır.

Ayrıca hızlı değişen dünyada kişilerin bireysel ihtiyaçlarına cevap verecek esnek ve inovatif üretim sistemlerinin belirlenmesi ve işletmelerin kültürel yapısı ile pazarın kültürel yapısının buluşturulması hedeflenmektedir.

Bu eğitimde firmanın üretim sürecinin analizini yaparak sonuçlar doğrultusunda tüm personelin eğitim planlarının belirlenmesi, şirketin eğitim ve kültürel düzeyinin rekabet edecek seviyelere getirilmesi de amaçlanmaktadır.

#### **Eğitmen Özgeçmişi – Hüseyin Gümüştekin:**

1964 Ankara doğumlu olan Hüseyin Gümüştekin, lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi Malzeme ve Metalürji Mühendisliği bölümünde tamamlamıştır. Çalışma hayatına üretim mühendisi olarak başladığı Nasaş Alüminyum tesislerinde, üretim yönetiminin gelişmedeki en önemli unsur olduğunu görerek, gece çalışmasına geçmiş ve İstanbul Üniversitesi İşletme fakültesi ÜRETİM YÖNETİMİ A.B.D.' de yüksek lisansını Kesikli Üretim Sistemleri'n de Üretim ve Üretim Planlama tezi ile tamamlamıştır.

Yüksek Lisans sonrası iş hayatına, Altaş (Gedore) El Aletleri A.Ş. de Üretim planlama şefi olarak başlamış ve kısa süre içinde Lojistik Planlama Müdürü olarak devam etmiş ve kısa sürede üretimde uyguladığı Metot Mühendisliği çözümleri sayesinde, darboğazların kadro artırmadan aşılması sonucu ana üretim bölümünün de yöneticisi olmuştur.

ISO 9000 Kalite sistemleri üzerine çalıştığı Türk Standartları Enstitüsü'nde, Uluslararası Auditor sertifikasını İngiltere orijinli Nevile Clarke BSI Professional Services Company 'den almıştır. Kalite ve Kalite sistemleri üzerine çalışmalarını tamamladıktan sonra bir sonraki durağı Çelik Halat A.Ş. de Fabrika Müdürü olarak göreve başlamak olmuştur.

Kurumsal çalışma hayatının son durağı olan Sabancı Holding bünyesinde, Temsa-Komatsu İş Makineleri Adana tesislerinde Üretim Müdürü olarak göreve geldiğinde Japan Üretim metotları ve Kalite sistemlerini yerinde inceleme fırsatı bulmuştur.

KOMATSU-TEMSA Joint Venture projesini yönetmiş ve bu sayede 1 yıl çeşitli fabrikalarda birçok Japon Mühendisle çalışma imkânı yakalamıştır.

**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](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)





## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### **Tayfun Tekat ile İhracatta KDV İstisnası ve İade İşlemleri Eğitimi**

**10 Aralık 2020, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

#### **Eğitim İçeriği:**

- ☐ 3065 Sayılı KDV Yasasına Genel Bakış
- ☐ KDV’de Temel Mantık ve İşleyiş
- ☐ KDV’de İstisna ve İade Çeşitleri
- ☐ Mal İhracatında KDV İadesi, İstisna ve Terkin Uygulaması
- ☐ Hizmet İhracatında KDV
- ☐ Özel Fatura Kapsamında Yapılan Satışlarda KDV
- ☐ İmalatçı Firmaların İhracatçı Firmalara Yaptığı Satışlarda KDV
- ☐ Kimler İhraç Kayıtlı Fatura Kesebilir
- ☐ Fason İmalatçının İhraç Kayıtlı Fatura Kesimi
- ☐ KDV İadesi İçin Vergi Dairesine Müracaat
- ☐ Vergi Dairesine Sunulacak Belgeler ve Talimat
- ☐ E-Beyanname
- ☐ Yeminli Mali Müşavirin KDV İadesindeki Yeri
- ☐ Firma Muhasebesi Açısından KDV
- ☐ Genel KDV Tebliği
- ☐ Tebliğ Doğrultusunda İndirimli Orana Tabi İşlemlerde KDV İadesi ve Mahsup
- ☐ Konuya İlişkin Yasal Düzenlemeler
- ☐ Tebliğ Kapsamında Hangi Borçlar Mahsup Edilir?
- ☐ Tebliğ Doğrultusunda Hangi Borçlar Mahsup Edilmez?
- ☐ Son KDV Tebliği Doğrultusunda Gelen Değişiklikler
- ☐ Yüklenilen KDV Nedir, Nasıl Hesaplanır?
- ☐ İnceleme Raporu ve Teminat Aranmaksızın İade
- ☐ KDV İadesi İle İlgili Güncel Oranlar

#### **Eğitmen Özgeçmişi – Tayfun Tekat:**

Türkiye İş Bankası Kambiyo Servislerinde 25 yılı aşkın yöneticilik görevini yapan TEKAT, bankacılık kariyerinden sonra Kavak Tekstil ve İp Sanayi Ticaret AŞ. Dış ticaret müdürlüğü yapmış olup, uluslararası dış ticaret mevzuatı, ICC broşürleri, Akreditif ve ulusal dış ticaret mevzuatı, uluslararası krediler, Eximbank kredileri, ihracatta vergi iadeleri alanlarında sahip olduğu uzmanlığı eğitim ve danışmanlık çalışmaları ile sektördeki 35 yıllık tecrübesini paylaşmaktadır. Türkiye’nin birçok ilinde çok sayıda nitelikli Dış Ticaret uzmanı yetiştirilmesine ve istihdamına destek verip, ülkemizin önde gelen özel ve resmi kuruluşlarına vermiş olduğu Uluslararası dış ticaret ve akreditif danışmanlık hizmetinin yanı sıra üniversitelerde, sanayi ve ticaret odalarında, kalkınma ajanslarında, ihracatçı birliklerinde konferans ve seminerlere katılmaktadır.

#### **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](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)





## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### **Ekin Kopkiman ile Dijital Dünyada ve Sosyal Medyada İmaj Yönetimi Eğitimi**

**15 Aralık 2020, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

#### **Eğitim İçeriği:**

- ☐ İmaj Nedir? Dijital İmaj Nedir?
- ☐ İmajımızı Neden Yönetmeliyiz?
- ☐ İmaj Oluştururken Dikkat Edilmesi Gerekenler
- ☐ Dijital İmaj Yönetimi Taktikleri
- ☐ Sosyal Medyada Yaygın Kullanılan Güçlü Ağlar
- ☐ Dijital Ortamda Fotoğraf Kullanma Tekniği
- ☐ Dijital Ortamda Ses ve Görüntü Dosyaları, Video ve 'Gif'lerin Kullanımı
- ☐ İlk İzlenimin Gücü, Dijital Ortamda İlk İzlenimin Yarattığı Etki
- ☐ Dijital İmaj Kırıcılar
- ☐ Dijital Beden Dili
- ☐ Dijital Ortamda Etkili İletişim ve Dil Kullanımı
- ☐ Ekrandan Yansıyan Renklerin Etkisi
- ☐ Sosyal Medyada Marka Olabilmek
- ☐ Sosyal Medyadan Yansıyan Üslup, Tutarlılık, Şeffaflık, Dürüstlük, Samimiyet
- ☐ Gerçek Yaşam ile Sanal Yaşam Arasındaki Tutarlılık Ve Bağ
- ☐ Ekran Neslinin (Screenagers) İtibarı Dijital İmajından Sorulur
- ☐ Gerçek Dünyadan Dijital Dünyaya Yansıyanlar
- ☐ Dijital Dünyadan Gerçek Dünyaya Yansıyanlar
- ☐ Fiziksel ve Sosyal Mesafeli Çalışma Ortamları

#### **Eğitmen Özgeçmişi – Ekin Kopkiman:**

25 Aralık 1967 yılında üç kuşak gazeteci ve yazar bir ailede doğan Ekin Kopkiman, 1984 yılında Özel Moda Koleji'nden mezun olduktan sonra İstanbul 6.sı olarak İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Gazetecilik ve Halkla İlişkiler Bölümü'ne girdi. Üniversite öğrenimi devam ederken, 1986 yılında Hürriyet Gazetesi'nde çalışmaya başlayan Kopkiman, Blue Jean gençlik dergisinde köşe yazarlığı, editörlük ve tercüme yaptı. 1987 yılında Duru Turizm'de Halkla İlişkiler Müdürü ve Kongre Koordinatörü olarak çalışmaya başladı ve aynı yıl üniversiteden hocası Betül Mardin'in önderliğinde Image Halkla İlişkiler firmasının Camel Trophy yarış organizasyonunda da görev aldı. 1988 Duru Turizm tarafından görevlendirilerek Jamaika'ya giden Kopkiman, Jamaika'da otel ve acenta operasyonlarını yürüttü. 1989 yılından otelcilik kariyeri başladı; pek çok beş yıldızlı otelde işletme yöneticiliği yaptı.

1992 yılında Emekli Sandığı'na ait İstanbul Maçka Otelinde Genel Müdür Yardımcısı iken dönemin Maliye ve Gümrük Bakanı rahmetli Adnan Kahveci'nin Halkla İlişkiler Danışmanlığı'nı da yürüttü. Bu yıllarda eğitimcilik kariyerini de başlattı; Ekin Kopkiman, TÜBİTAK'a bağlı Tüsside'de Halkla İlişkiler seminerleri vermeye başladı. 1993 yılında Emekli Sandığı'na bağlı

**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](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)





## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

tüm otellerin Genel Satış Koordinatörlüğü'ne yükselen Kopkiman, 1994 yılında Interpress ve Intermedya Yayıncılık Başkan Danışmanı ve Halkla İlişkiler Bölüm Başkanı oldu. Aynı yıl dönemin Bakırköy Belediye Başkanı Ali Talip Özdemir'in Halkla İlişkiler Danışmanlığı'nı da yürüten Ekin Kopkiman, 1995 yılında Londra'ya giderek Frances King School'da ileri İngilizce, pazarlama ve ekonomi dersleri aldı. 1996 yılında ülkeye dönen Kopkiman, 25 Aralık 1967 yılında üç kuşak gazeteci ve yazar bir ailede doğan Ekin Kopkiman, 1984 yılında Özel Moda Koleji'nden mezun olduktan sonra İstanbul 6.sı olarak İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Gazetecilik ve Halkla İlişkiler Bölümü'ne girdi. Üniversite öğrenimi devam ederken, 1986 yılında Hürriyet Gazetesi'nde çalışmaya başlayan Kopkiman, Blue Jean gençlik dergisinde köşe yazarlığı, editörlük ve tercüme yaptı. 1987 yılında Duru Turizm'de Halkla İlişkiler Müdürü ve Kongre Koordinatörü olarak çalışmaya başladı ve aynı yıl üniversiteden hocası Betül Mardin'in önderliğinde Image Halkla İlişkiler firmasının Camel Trophy yarış organizasyonunda da görev aldı. 1988 Duru Turizm tarafından görevlendirilerek Jamaika'ya giden Kopkiman, Jamaika'da otel ve acenta operasyonlarını yürüttü. 1989 yılından otelcilik kariyeri başladı; pek çok beş yıldızlı otelde işletme yöneticiliği yaptı.

1992 yılında Emekli Sandığı'na ait İstanbul Maçka Otel'i'nde Genel Müdür Yardımcısı iken dönemin Maliye ve Gümrük Bakanı rahmetli Adnan Kahveci'nin Halkla İlişkiler Danışmanlığı'nı da yürüttü. Bu yıllarda eğitimcilik kariyerini de başlattı; Ekin Kopkiman, TÜBİTAK'a bağlı Tüsside'de Halkla İlişkiler seminerleri vermeye başladı. 1993 yılında Emekli Sandığı'na bağlı tüm otellerin Genel Satış Koordinatörlüğü'ne yükselen Kopkiman, 1994 yılında Interpress ve Intermedya Yayıncılık Başkan Danışmanı ve Halkla İlişkiler Bölüm Başkanı oldu. Aynı yıl dönemin Bakırköy Belediye Başkanı Ali Talip Özdemir'in Halkla İlişkiler Danışmanlığı'nı da yürüten Ekin Kopkiman, 1995 yılında Londra'ya giderek Frances King School'da ileri İngilizce, pazarlama ve ekonomi dersleri aldı. 1996 yılında ülkeye dönen Kopkiman,



## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### Hüseyin Mandacı ile Satışta Riski Önleyici Temel Muhasebesel ve Hukuksal Bilgiler Eğitimi

**17 Aralık 2020, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

#### **Eğitim İçeriği:**

- ☐ Kısaca Sözleşme Yönetimi
- ☐ Satışta Hukuksal Süreçlere Hâkimiyet
- ☐ Hukuksal Bilgilerin Gerekliliği
- ☐ Müşteri Durumu
- ☐ Çek Nedir? Senet Nedir?
- ☐ Dönen Evraklarla İlgili İşlemler
- ☐ Ödenmeyen Evraklarla İlgili işlemler
- ☐ İpotek Alınırken Dikkat Edilmesi Gereken İşlemler
- ☐ Teminat Mektubu Alınırken Bilinmesi Gerekenler
- ☐ Diğer Teminat Unsurları ☐ Satışta Muhasebesel Süreçlere Hâkimiyet
- ☐ Satışta Muhasebesel Bilgilerin Gerekliliği
- ☐ Sipariş Fişleri
- ☐ Sevk İrsaliyeleri
- ☐ Tahsilât Makbuzu
- ☐ İskonto Bilgileri
- ☐ Cari Hesap Bilgileri
- ☐ Tahsilât Bilgileri
- ☐ Ortalama Sevkiyat Hesabı
- ☐ Ortalama Vade Hesabı,
- ☐ Vade Farkı Hesaplaması
- ☐ Ortalama Tahsilât Hesabı

#### **Eğitmen Özgeçmişi – Hüseyin Mandacı:**

İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesinde lisans düzeyinde ve İstanbul Bilgi Üniversitesinde ise Hukuk Fakültesinde Ekonomi Hukuku alanında yüksek Lisans düzeyinde eğitimini tamamlamıştır.

1990 yılından bu yana, 25 yılı aşkın sürede Pamukbank, Finansbank, Şekerbank, Türkiye Ekonomi Bankası, Alternatifbank gibi Türkiye'nin önde gelen Finans Kuruluşlarında Perakende/Bireysel Satış ve Pazarlamadan sorumlu üst düzey yöneticilik görevlerinde bulunmuştur.

Akademi ve Eğitim konularında çeşitli projelerde aktif olarak rol alan MANDACI aşağıdaki gibi pek çok çalışmada bulunmuştur.

Uluslararası yatırım bankası Goldman Sachs'ın 2008 yılında başlattığı "10.000 Kadın Girişimci" projesinin, Özyeğin Üniversitesi işbirliği ile Türkiye'deki programlarındaki "Girişimcilikte Satış

**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](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)





## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

Geliştirme " eğitimlerini Hüseyin MANDACI vermiştir. Bununla birlikte Özyeğin Üniversitesi ve TOBB işbirliğiyle, her yıl düzenlenen 1.000.000 TL ödüllü olan “bir FİKRİNmiVAR?” proje ve fikir yarışmasında da katılımcılara, Satış Eğitimlerini vermekte olup yarışmada finale kalan proje ve fikir sahibi katılımcılara da mentörlük Hüseyin MANDACI’nın Türkiye’nin önde gelen kurum ve markalarına verdiği eğitimler arasında, Pazarlama ve Satış Teknikleri, Business Networking, Kurum içi Uzlaşma ve Biz Olmak, İletişim ve İlişki Yönetimi, Finansal Satış, Hizmette Mükemmellik, Etkili Sunum Teknikleri, Motivasyon ve Stres Yönetimi, Kişisel İmaj ve Beden Dili Yönetimi, Etkinlik ve Zaman Yönetimi, Vizyonel Yönetim Teknikleri gibi eğitimler yer almaktadır.

T.Vakıflar Bankası TAO nezdinde 3 yıl süre ile Satış Teknikleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Etkili İletişim eğitimlerini halen vermektedir.

Humanist Yayınevi tarafından yayınlanan, D&R mağazalarında en çok satanlar arasına giren ve 2.basımı yapılan “İtirazım Var” adlı Satış profesyonellerinin başucu kitabı yazarıdır.

Kişisel Gelişim ve İletişim alanlarında 200 adet civarı makalelerin yer aldığı, yaklaşık 80.000 kişinin okuduğu bir kişisel blog yazarı ve editörüdür.

1970 Çanakkale doğumlu Hüseyin MANDACI, evli ve bir çocuk sahibidir.

#### 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](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)







## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### **Hakan Akın ile Uluslararası Pazarlamanın Projelendirilmesi, Pazar ve Fiyat Stratejisi Eğitimi**

**22 Aralık 2020, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

#### **Eğitim İçeriği:**

Uluslararası pazarlamanın projelendirilmesi  
Pazar ve fiyat stratejilerinin belirlenmesi  
Örnek olay tanımlar altyapı ürün,  
Müşteri ve pazar kararları pazara giriş stratejisi  
Durum analizi  
Pazarlama planı  
Satışa etki eden unsurlar  
İletişim ve müzakere

#### **Eğitmen Özgeçmişi – Hakan Akın:**

##### Eğitimci Özgeçmişi

##### 1. Kişisel Bilgiler

Adı ve Soyadı Hakan Akın

Doğum Tarihi 11-1-1965

Doğum Yeri Antalya

E-Posta Adresi Posta@Hakanakin.Biz

##### 2. Eğitim Bilgileri

Lisans Üniversite Hacettepe Üniversitesi

Bölüm Batı Dilleri Ve Edebiyatları / İngiliz Dil BİLİMİ

Mezuniyet Tarihi 1987

##### 3. Mesleki Deneyim (Son 3 İş Deneyimi)

İş Deneyimi 1 Kurum/Şirket Hakan Akın / Bhl Danışmanlık Hizmetleri

Unvan Kurucu

Tarih Giriş 2012 Çıkış

İş Tanımı Şirket Sahibi

İş Deneyimi 2 Kurum/Şirket İzgorenakın Eğitim Ve Danışmanlık Ltd. Şti

Unvan Kurucu Ortak

Tarih Giriş 1996 Çıkış 2012

İş Tanımı Şirket Ortağı Ve Genel Müdür

İş Deneyimi 3 Kurum/Şirket Kalgay Dış Ticaret Ltd Şti

Unvan Dış Ticaret Sorumlusu

Tarih Giriş 1985 Çıkış 1996

İş Tanımı Dış Ticaret Operasyonel İşleri

**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](http://www.gaib.org.tr)

KEP: gaib@hs01.kep.tr







## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### Serhat Öztürk ile Depo ve Stok Yönetimi Eğitimi

**24 Aralık 2020, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

#### **Eğitim İçeriği:**

- Tedarik Zinciri ve Lojistiğe Genel Bakış
- Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik
- Bütünleşik Lojistik Yönetimi
- Lojistik ve Depo Yönetimi
- Depo Yönetimi Stratejileri
- Depo Yönetiminde Temel Fonksiyonlar ve Operasyonlar
- Müşteri Hizmetleri ve Depo Yönetimi
- Müşteri Hizmetlerinde Depo Yönetiminin Etkisi
- Tedarik Zincirinde Entegrasyon ve Stok Yönetimine Etkileri
- Kamçı Etkisi (Bullwhip Effect) ve Çözüm Önerileri
- Stok Planlama ve Stok Yönetimi
- Neden Stok Tutarız?
- Stok Türleri
- Stok Maliyeti
- Kötü Stok Yönetimi Belirtileri
- Stokları Azaltmanın 12 Emin Yolu
- Stok Yönetimi Modelleri
- İtme Modeli
- Çekme Modeli
- Stok Çevrim Hızı
- Erteleme (Postponement) Stratejisi
- Temel Stok ve Dağıtım Yönetim Metotları
- Stok Çıkış Prensipleri
- ABC Analizi
- VMI (Vendor Managed Inventory)
- Cross Dock Depo Yönetimi
- Milk Run Dağıtım Modeli
- Depo Yeri Seçimi, Depo Yerleşimi ve Ekipman Seçimi
- Alternatif Depolama Stratejileri
- Depo Yeri Seçiminde Temel Prensipler
- Depo Yerleşiminde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
- Ekipman Türleri Ve Ekipman Seçiminde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
- İleri Düzey Depo Yönetimi
- Depo Yönetiminde Verimlilik Stratejileri
- Depolama Maliyet Yönetimi
- Yalın Depo Yönetimi
- Depo Yönetiminde Güvenlik
- Depo Yönetiminde Teknoloji

**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](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)





## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

- Depo Yönetiminde Performans Ölçümü ve KPI Yönetimi

#### **Eğitmen Özgeçmişi – Serhat Öztürk:**

Kocaeli Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Jeoloji Mühendisliği bölümünden 2001 yılında, 2005 yılında State University of New York'ta Uluslararası Ticaret ve Taşımacılık Yönetimi üzerine Yüksek Lisansını 2005 yılında tamamlayan Serhat ÖZTÜRK, Aydın Üniversitesi İşletme Bölümünde Doktora çalışmalarına devam etmektedir.

2004-2006 yılları arasında USA Exxon-Mobil firmasında Karayolu Operasyon Sorumlusu, 2007-2009 yılları arasında Balnak Logistics Group'ta İhracat Operasyon Sorumlusu ve Proje Satış-Pazarlama (Enerji, Maden, İnşaat, Demir-Çelik), 2009-2012 yıllarında Hanbulktrade İç ve Dış Ticaret Ltd. Logistics and Foreign Trade Director ve 2012 yılının ikinci yarısından itibaren Intermetals İç ve Dış Ticaret firmasında Logistics and Foreign Trade Manager, 2014-2019 yılları arasında MADO'da International Trade and Franchise Director olarak çalışmalarına devam etti. 2019 yılı Nisan ayı itibariyle Uluslararası Ticaret ve Yatırım Danışmanlığı şirketini kurarak ithalat-ihracat süreçleri, uluslararası yatırımlarla ilgili global anlamda çalışmalarına devam etmektedir. Kültür Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitelerinde Lojistik ve Dış Ticaret Bölümlerinde Part-Time Öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır. “Tedarik Zinciri Yönetimi Süreçleri Üzerine Uygulama” konulu uluslararası beş adet bildiri sunmuştur. Birçok stratejik ürünün Tedarik Zinciri Uygulamaları ve Uluslararası Ticareti ve yatırımları üzerine Uluslararası çalışmalar yapmaktadır.

Uzmanlık alanları olan Dış Ticaret Uygulamaları, Uluslararası Satış&Pazarlama, Dış Ticarete Müşteri İlişkileri Yönetimi, Key Account Management, İthalat&İhracat Operasyonları, Girişimcilik, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Uygulamaları, Lojistik Yönetimi, Etkin Depo ve Stok Yönetimi gibi konularda eğitimci ve danışman olan ÖZTÜRK, bilgi ve deneyimini Rönesans çatısı altında paylaşmaktadır.



## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### Serdar Bilecen ile Değer Yaratıcı Satış Eğitimi

**29 Aralık 2020, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

#### **Eğitim İçeriği:**

- Bugünün Rekabet Ortamında Değişen Satış Kavramı
- Ürün/Hizmet Sunmaktan Değer Yaratmaya
- Temel Nokta: Müşteriyi Anlamak • Bakış Açısı, Alışkanlıkları, Satın Alma Süreci, Teknik ve Motivasyonel İhtiyaçları
- Fırsat Alanları: Sorunlar ve Karşılanmamış İhtiyaçlar, Segmentasyon ve Potansiyel Analizi
- Değer Yaratıcı Satış Yaklaşımı • Bugünün Satış Teknikleri • Danışman Olmak
- Doğru Müşterilere Ulaşmak
- Müşteriler İçin Önemli Olanı: İhtiyaç ve Beklentileri Anlamak
- Analiz ve Soru Sorma
- İtiraz Karşılama ve Kazandıran Müzakere
- Satış Sonrası: Sadık Müşteri Yaratmak

#### **Eğitmen Özgeçmişi – Serdar Bilecen:**

Serdar Bilecen 1965 yılında Ankara’da doğdu. 1983 yılında TED Ankara Koleji’nde Lise eğitimini tamamladı. 1987 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Elektrik - Elektronik Mühendisliği Bölümü’nü, 1994 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü’nü bitirdi.

Yazılım geliştirme ve donanım mühendisliği konularında değişik firmalarda teknik görevlerde bulunduktan sonra, 1989 yılında Koç-Unisys / KoçSistem’de teknik hizmetler bölümünde Elektronik Mühendisi olarak göreve başladı. 1990 yılında bu firmanın satış bölümüne geçti, son olarak Satış Yöneticiliği görevini yaptı. 1998 yılında Compaq Computer firmasında Ankara Bölge Müdürü oldu. Yurtiçi ve yurtdışında, satış konusunda çeşitli görevlerde bulundu.

Bilişim ve Satış Danışmanlığı hizmetlerinin yanı sıra Satış Teknikleri, İletişim Teknikleri, Müzakere Teknikleri, Yaratıcılık, Stres Yönetimi, Yönetim Teknikleri, Sunum Teknikleri ve Beden Dili konularında eğitim verdi.

Bilkent Üniversitesi ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesinde öğretim görevlisi “Yönetim Bilgi sistemleri – MIS”, “Müzakere Teknikleri” ve ayrıca “Gelişmiş Satış Teknikleri” konularında dersler vermektedir.

Danışmanlık ve eğitim verdiği kuruluşlar arasında, Turkcell, Vestel, Delta Petrol, Alce, Alarko, Vakıfbank, Bilkent Otel, İskenderun Demir Çelik, Yakupoğlu Deri Sanayi, İzmir Büyükşehir Belediyesi, İnşaat Mühendisleri Odası, Nüve, Devlet Hava Meydanları İşletmesi, Hacettepe Üniversitesi, KoçNet, Software AG, Equant, Biznet, EMC, Oracle, Kale Yazılım, Ekspa, EML, SAP AG, Spark Ölçüm Sistemleri, Sekom, Türk Patent Enstitüsü, Eti Maden A.Ş. Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü, Milli Produktivite Merkezi, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, HÜFAM, Tepe Savunma, ODTÜ Teknokent ve Bilkent Cyberpark firmaları bulunmaktadır.

**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](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)

