



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Aysun Şabanlı

Sürdürülebilir İş Modeli ve Amaç Odaklı Marka

3 Mayıs 2023, Çarşamba, 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

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



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

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Necil Beykont

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

10 Mayıs 2023, Çarşamba, 14.00-17.00, 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 : gaibeprak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Aydoğan Apak

Yeni Nesil Satış Yönetimi

17 Mayıs 2023, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Çılgın değişim başladı. Endüstri 4.0 dan, Satış 5.0'a . Nasıl versiyon yükseltebiliriz? Geleceğe hoş geldiniz!
- Değişim ;
 - Değişim neler getirecek?
 - Yenilenmeye hazır mıyız?
 - Değişime biz nasıl uyum sağlayacağız?
 - Değişime ailem uyum sağlayacak mı?
 - Sektör aktörleri değişime hazır mı?
- Satış gücü ;
 - Nasıl oluşacak?
 - Z jenerasyonu sektöre ne katacak?
 - Z ve Y jenerasyonunu dominant X ile nasıl yöneteceğiz? Ya da yönetmeli miyiz?
- Satıcının gelişimini nasıl yöneteceğiz?
- Sektörlere göre satış yönetimi nasıl olacak? Evrim başladı mı?
- Satış koçluğu koca bir balon mu? Yoksa... Lider enerjisi nedir? Yöneticilerimizde bu enerji var mı?
- Dışarıdan bakan gözler işe yarar mı?

Eğitmen Özgeçmişi – Aydoğan Apak:

İstanbul Haydarpaşa Lisesi sonrası, Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Fizik lisans eğitimi aldı, daha sonra Marmara Üniversitesi'nde "Çağdaş İşletme Yönetimi" alanında yüksek lisans eğitimini gerçekleştirdi. İş yaşamında, önde gelen şirketlerdeki çalışmalarının ardından Renault Mais'te göreve başladı. Renault Mais'teki uzun süren kariyerinde; satış, eğitim, ticari metotlar, projeler, bayii yönetimi alanlarında yönetici görevlerde çalıştı. Bu dönemde "Kurumsal Yönetim", "Takım Kurmak", "Satış Yönetimi", "İnsan kaynakları Seçimi" ve "Kişisel Gelişim" alanlarında yurt dışı ile ortak çalışmalar yaptı. En son Marmara Bölge Müdürü görevini gerçekleştirdikten sonra görevinden ayrıldı. Aydoğan Apak, iş yaşamı boyunca deneyim kazandığı ve kendini geliştirdiği konularda eğitimler veriyor, danışmanlık yapıyor. Kurumsallaşma ve aile şirketlerinin yönetimi konuları en fazla eğitim ve danışmanlık verdiği başlıklar arasında yer alıyor.

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 : gaibeprak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Abdullah Kumru

İhracatta İstatistiksel Verilerin Yorumlanması ve Pazara Giriş Stratejileri

24 Mayıs 2023, Çarşamba, 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

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

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

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





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Ersan Ertürk

E-İhracatta B2B Pazarlama Teknikleri

31 Mayıs 2023, Çarşamba, 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 : gaibeprak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ