

STRATEJİK PAZARLAMA

7-9 Temmuz 2020, Salı-Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Konu Başlıkları:

- Günümüz Satıcı Modeli
- İkna Yöntemleri
- Müşteri Yönetimi
- Gerilla Pazarlama
- Nöro Pazarlama
- Shopper Marketing
- E-Dünya'nın Getirileri
- Dijital Pazarlama
- Dünya'dan ve Türkiye'den Örnek Uygulamalar

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 Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdürdü. Türk Zeytin ve Zeytinyağının uluslararası pazarlar da tanıtımında etkin görevler yaptı.Fenerium; Uno, Garanti Bankası, Doğu Holding, Yıldız Holding, Ülker Horizongibi kuruluşlara Altay Ayhan 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. Yedi Adımda Markalaşma Kitabını yazdı ve üniversitelerde kaynak kitap olarak okutulmaktadır.

Yıldız Holding Bünyesine katıldı. Ülker Eksper (Ev Dışı Tüketim) ve TeközelŞirketlerinde 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 ve Yayla Agro, Expotim 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.

ÇAĞDAŞ YÖNETİM BECERİLERİ ve STRATEJİK YÖNETİM
14-16 Temmuz 2020, Salı-Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Konu Başlıkları:

- Yeni Nesil Lider Donanımları
- Organizasyon İçindeki Rolüm ve Diğer Birimlere Etkim
- Delege Etme Sanatı
- Farklı Açılardan Bakmak ve Sistemsel Düşünmek
- Ego Yönetimi
- Motivasyon Yönetimi
- Kriz ve Öncelik Yönetimi
- Holistik ve Stratejik Bakış Açısını Geliştirmeye Yardımcı Analiz Araçları (SWOT Analizi , Risk Analizi ,Rekabet Analizi, PEST:Trend Analizi

Eğitmen Özgeçmişi – Dr. Behice Ertenü:

Dr. Behice Ertenü Boğaziçi Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi’de kurumsal yönetim, yaratıcı liderlik, sorgulayıcı düşünce ve insan kaynakları yönetimi konularında ders vermektedir. Kurumsal kültür, değişim, yenilikçilik, liderlik, duygusal sermaye gibi konularda akademik çalışmalarını sürdürmenin yanında farklı sektörlerdeki kuruluşlara danışmanlık hizmeti vermekte ve liderlik geliştirme atölyeleri düzenlemektedir.

Boğaziçi İşletme bölümünden 1978’de mezun olan Dr. Ertenü, finans, risk yönetimi ve pazar araştırması alanında 25 yıllık yöneticilik ve girişimcilik deneyiminin ardından 2008’de Marmara Üniversitesi ‘Organizational Behaviour’ dalında doktorasını almıştır. Doktora tezinde ‘yöneticilerin çalışanlara güç aktarımını sağlayan uygulamalar’ üzerinde çalışan ve bir ölçme metodu geliştiren Dr. Ertenü güç konusu üzerindeki çalışmalarına devam etmiştir. Böylelikle, işe adanmışlık, yılmazlık, yaratıcı problem çözme, yaratıcı liderlik gibi güncel sorunlar karşısında beklenen lider ve çalışan duruşunu ve bakış açısını temel alan konularda yoğunlaşmıştır. Bu alandaki faaliyetlerinin bir uzantısı olarak ICF onaylı profesyonel koçluk sertifikası almıştır.

Bogaziçi Üniversitesi’de devam eden akademik kariyerinin çerçevesinde başta “Otantik Liderlik” ve “Takım çalışmaları ve yaratıcılık”, “iş yaşamında kadın” konuları başta olmak üzere basılı makaleleri bulunmaktadır.

Eğitmen olarak bilgi paylaşmanın yanı sıra, karşılıklı iletişim ve aktif öğrenme gibi çoklu metotları kullanmayı tercih eden Dr. Ertenü’yü tanımlayan özelliklerin başında öğrenmeye merak, iletişimde şeffaflık ve paylaşım sıralanabilir.

Dr. Behice Ertenü anadili dışında İngilizce, Fransızca bilmektedir. 2 yetişkin çocuk annesidir.

KRİZ ZAMANLARINDA DEĞİŞİMİ YÖNETMEK
21 Temmuz 2020, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Değişimin özellikle kriz dönemlerinde ön plana çıkmasına karşın aslında sürekli olması gerektiği ve tüm ekip tarafından bu sorumluluğun sahiplenilmesinin iş birliği ve başarıyı getirdiği bilinmektedir. Bu eğitimde değişimin ne olduğunu kurumlarda nasıl yaşandığını ve neden yaşanması gerektiğini dünyadan örnekler verilerek aktarmak ve kurum içindeki değişim süreçlerinin yönetici düzeyinde nasıl yönetileceğine dair becerileri kazandırmak amaçlanmaktadır.

İçerik Özeti:

- Kriz Zamanları ve Tanımları
- Değişimin Doğası ve Türleri, Genel Bakış
- Değişim Psikolojisi ve Değişimi Anlamak
- Değişim Yönetimindeki Kilit Sorunlar ve Sorular
- Değişim Konuları; Organizasyon, Çalışanlar, İş Akışları, Amaçlar, Sosyal Faktörler
- Değişim Modeli ve Süreci
- Değişim Yönetimi Metodolojisi
- Değişimi Nasıl Yönetiriz?
- Değişim Sürecinde Kurum İçi İletişim
- Değişimi Değerlendirmek
- Özel ve İş Yaşamında Kriz Yönetimi
- Gerçek Yaşamdan Örnekler
- Değişim Yolculuğundaki Durakları ve İnsanların Ne Tür Duygulardan Geçtiğini Anlamak
- Değişime Etkin Liderlik İçin Kilit Adımları Öğrenmek
- Sürdürebilir Başarıyı Yakalamak

Eğitmen Özgeçmişi – Dr. Duygu Salman ÖZTÜRK:

Boğaziçi Üniversitesi'nde 2004'ten beri öğretim görevlisi olarak çalışan Duygu Salman, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu'nda "Farklılık/Çeşitlilik Yönetimi" ve "Örgütsel Davranış" konularında ders vermektedir. "Farklılık/Çeşitlilik Yönetimi", "Çokkültürlü Kurumlarda Çatışma Davranışı", "Kurum Kültürü'nün Psikoanalizi" ile ilgili araştırmalar yapmakta; özel sektörde de özellikle banka, sigorta, perakendecilik ve turizm alanlarında; liderlik, duygusal zeka ve yeterlilikler ve farklılık/çeşitlilik yönetimi eğitimleri vermektedir.

KRİZ DÖNEMLERİNDE MALİYET YÖNETİMİ
23 Temmuz 2020, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

İçerik Özeti:

- Krizi Analiz Etme
 - Krizin Sebebi
 - Krizin Tahmini Süreci ve Yol Açabileceği Ekonomik, Sosyal ve Siyasal Tahribat
 - Kriz Sonrası Olasılıklar için Senaryolar
- Kriz Dönemi Bütçesi
- Kriz Yönetiminde Nakit Akımına Hâkim Olmak
- Üretim Süreçlerinde Maliyet Yönetme Tedbirleri
- Tedarik Zinciri Süreçlerinde Maliyet Yönetme Tedbirleri
- Müşteri İlişkileri Süreçlerinde Maliyet Yönetme Tedbirleri
- İnsan Kaynakları Süreçlerinde Maliyet Yönetme Tedbirleri
- Pandemi Özelinde Maliyet Yönetme Önerileri

Eğitmen Özgeçmişi – Nedim NARLI:

ODTÜ Ekonomi&İstatistik Bölümünü 1979 yılında Yüksek Şeref derecesi ile bitirdikten sonra aynı fakültede Ekonomi bölümünde Master yaptı.

Çalışma hayatına 1978 yılında henüz üniversitede okurken bir gazetede ekonomi muhabiri olarak başladı. Okulu bitirdikten sonraki ilk işi T. Sınai Kalkınma Bankasında (TSKB) Araştırma & Planlama bölümünde uzman yardımcısı göreviydi. Dünya Bankasının Türkiye için geliştirdiği bir plan modelinde çalışmak üzere TSKB tarafından seçilerek ABD'ne gönderildi. TSKB'de Yatırım Projesi ve Fizibilite Etüdü Hazırlamayı, Firma Bilanço ve Kar-Zarar tablolarından Mali Analiz yapmayı öğrendi. TSKB'yi takiben İktisat Bankasına transfer oldu, burada müşterilerin mali durumlarını değerlendirip kredibilite raporlarını hazırladı.

1987 yılında bir dış ticaret şirketinde (Degere AŞ.) Mali İşler müdürü oldu. 7 sene Mali İşler, Muhasebe, Finansman ve Dış Ticaret yöneticisi olarak çalıştı. Bunun yanı sıra eski SSCB, Türkiye ve Irak arasında oluşturulan ithalat-ihracat projelerinin finansmanı ile uğraştı. Bu amaçla, Londra, Zürih, Paris ve Moskova'daki bazı bankalarda kredi limitleri oluşturdu. Buna paralel olarak Rus ortak (Soyuzchimexport) ile birlikte kurulan bir iştirakin Genel Müdürlüğünü yaptı. Daha sonra Anadolu Grubunda (Efes Pilsen) Doğu Avrupa ve eski SSCB ülkelerine bakan “Yatırım Koordinatörü” oldu. Türki Cumhuriyetlerde ve Rusya Federasyonu'nda özelleştirme ihalelerine teklif hazırladı, Coca Cola Şişeleme Tesislerinin kurulmasında, Kazakistan'da Bira Fabrikası alınmasında, Rusya'da malt ve bira fabrikalarının kurulmasında aktif yönetici olarak çalıştı.

Daha sonra Şişecam'a transfer oldu. Şişecam'ın Rusya'daki ilk şişe üretim fabrikasını kuran ekipte Genel Müdür olarak çalıştı. Bu fabrikada hem kurucu ve hem de işletmeci genel müdür olarak çok başarılı işlere imza attı.

Rusya'da son olarak endüstriyel mutfak cihazları üreten bir fabrikanın (Oztiinoks OOO) Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü olarak çalışırken ailevi nedenlerle İstanbul'a dönmek zorunda kaldı.

İstanbul'da Otomotiv Yan Sanayinde faaliyet gösteren Formplast Ltd'nin 5 yıl genel müdürlüğünü ve yaklaşık 2 yıl yönetim kurulu üyeliğini yaptı.

Halen, Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü'nün yürüttüğü yapılanma – yeniden yapılanma danışmanlık hizmetlerine liderlik eden Narlı'nın profesyonel meslek hayatının son 25 yılı genel müdürlük ve benzeri pozisyonlarda yöneticilik yaparak geçti.

Rusça ve İngilizce bilen Narlı evli ve 2 çocuğu var. Gençliğinde kürek sporu yapan ve 1981 yılı “İki Tek Dümencili” kategorisinde Türkiye şampiyonu olan Narlı'nın 11 kez milli takım tecrübesi var.

SATIŞTA TAHSİLAT YÖNETİMİ
27 Temmuz 2020, Pazartesi, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

İçerik Özeti:

- Satış Faaliyetlerinin Tanımlanması ve Satış Süreci Analizi
 - Satış Nerede Başlar? Nerede Biter?
 - Satış Sunumlarında Fiyat – Vade İlişkisi
 - Satışta Risk Nedir?
- Risk Yönetimi Açısından Müşteri İlişkilerinde Dikkat Edilecek Faktörler
- Satışçıların Tahsilat Konusunda En Sık Yaptığı Hatalar
 - Satış Tahsilat Koşullarını Konuşmadan Bağlamak
 - Ödeme İstemekten Çekinmek (Kötü Adam Kim Olacak?)
 - Çalışma Programında Tahsilat Takibine Düzenli Zaman Ayırmamak
 - Çıkabilecek ve Ortaya Çıkmış Tahsilat Sıkıntılarının Üst Yönetime Geç Aktarılması
 - Tüm Sorumluluğu Tahsilat Takip Departmanına Bırakmak
 - Ürün veya Hizmeti Kesme Kararını Yazıyla Bildirmek
 - Müşteriyi Yerinde Ziyaret Etmeden Risk Kararlarının Verilmesi
 - Müşteri Çalışma Ortamı Ve Düzeninin Sağlayacağı İpuçları
- Riskli Müşterileri Teşhis Edebilme
 - Satmış Ürün/Hizmeti Girdi Olarak Kullanmayan, Satıp Ticaretini Yapanlar
 - Fiyatı Hemen Kabul Edenler
 - Ticari Ünvan Değiştirenler
 - Düşük Sermayeye İş Kurulabilen Sektörler
- Tahsilat Başarısının Satışının Performansına Bağlanmasıyla İlgili Prensipler ve Yöntemler

Eğitmen Özgeçmişi – Hüseyin MANDACI:

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 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 desteği vermiştir. 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.

GELECEĞİN İŞ YAPMA ŞEKİLLERİ BUGÜN NASIL ŞEKİLLENİYOR?

28 Temmuz 2020, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Dijital dönüşüm ve daimî sürekli değişim sürerken bir de Dünya'nın gündemine COVID-19 virüsü oturdu. Bu faktörler kapsamında firmalar iş modellerinde değişime gidip, gelecekte rekabetçi olma yolunda yeni iş modellerini keşfetmek zorundalar. 9x9 Gelecek İş Model Matrisi firmalara gelecekte başarı yollarını keşfetmelerine destek vermekte. Modelin temeli; geleceğin yaşam türlerine ve koşullarına göre firmaların sunacağı Değer Sunumu/Değer Vaadinde (Value Proposition). Geleceğin iş modelini güdüleyen değişik trendler yer almakta. Bu trendlerin içinde; tüketiciler, müşteriler, paydaşlar, iş networkleri, iş yapma kanalları, tedarik zinciri, kaynaklar, ve finansal koşullar gelmektedir. Tabii gerekli İK yetkinlikleri ve beceriler bu trendlerle beraber değerlendirilmeli.

Kısacası bütüncül bir yaklaşımla uzun dönemli süreçte bütün bu etkiler tekrar tekrar gözden geçirilmelidir. Dijital, teknolojik ve megatrendlerin etkisi Dünya'yı hiç olmadığı kadar etkilemektedir.

Özellikle son yaşadığımız COVID-19 virüsüne bulaşmış iş dünyası, geleceği tekrar tasarımılamak zorunda.

Bu eğitimde; Geleceğin iş modellerinin doğası ne olacak?, Dijital dönüşümdeki temel taşlar nelerdir? Yeni trendler iş yapış tarzlarımızı nasıl etkiliyor?, Hangi yeni dijital ve sosyal trendler gündemi oluşturuyor? Büyük resmi 9x9 matrixde görüntülemek? Yarına hazırlıklara hemen başlamak konularına değinilecektir.

Eğitmen Özgeçmişi – Prof.Dr. Ruhi KAYKAYOĞLU:

Bireysel ve kurumsal; Kariyer yönetimi, Liderlik ve yöneticilik becerileri geliştirici eğitimler ve danışmanlıkları, Yaratıcılık, İnovasyon ve Ar-Ge yönetim süreçlerini geliştirici eğitimler ve danışmanlıkları, Yaratıcı dijital ürünler (eğitim videoları, sosyal medya siteleri ve yaratıcı yazılı dokümanlar) geliştirme ve Eğitim kurumlar (akademiler ve üniversiteler) oluşturma projeleri ile bilinen, Kaykayoğlu İnovasyon Grup (KiG) kurucusu olan Prof. Dr. C. Ruhi Kaykayoğlu; 1974 te ABD de, Blue Mound High Scholl, Illinois, U.S.A.'den Lise Diplomasını, Boğaziçi Üniversitesi, Makina Mühendisliği Bölümünden, 1978 te Lisans, 1980 Yüksek Lisans derecelerini ABD, Lehigh University, Makina Mühendisliği Bölümündende Doktora derecesini, 1984 te almıştır.

20 yıla yakın Akademik Kariyerinde, 1987 de Doçent ve 1993 yılında Prof. derecesini almış, Bölüm Başkanlığı, Dekanlık ve Rektör Yardımcılığı görevlerinde ve rollerinde bulunmuştur. Çok sayıda Doktora, Master Tezi ve Bitirme Ödevi yönetmiştir. Basıma hazır kitapları: “TRIZ: Hızlı Problem Çözme Tekniği” ve Liseli “Anne Babalar İçin Kariyer Kılavuzu”, “Mühendisler İçin Yaratıcılık ve İnovasyon Becerileri Kazandırma” yakında piyasada olacaktır.