



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Mehmet Şöhrap Sanlı ile Kobiler ve Endüstri 4.0 Webinarı

3 Kasım 2020, Salı Günü, 14:00-15:30, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Türkiye KOBİ'leri ve Teknoloji
KOBİ'lerde Teknoloji Yönetimi
Bilgi Toplumundan Endüstri 4.0'a Geçiş
Endüstri 4.0 Temel İyileştirme Alanları ve Göstergeleri
Türkiye'nin Endüstri 4.0 Potansiyeli
Endüstri 4.0 Dönüşümünün Türkiye için Önemi, Kısıtlar ve Karşılaştırmalar
Türkiye'de KOBİ'lerin Endüstri 4.0'a Geçiş Döneminde Atması Gereken 10 Adım
Endüstri 4.0'a Geçiş Destekleyen Yerli Teknoloji Girişimleri

Eğitmen Özgeçmişi – Mehmet Şöhrap SANLI:

Mehmet Sanlı 1990 yılında ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. 25 yılı aşan çalışma döneminde proje yönetimi, girişimcilik, iş kurma, iş planlaması, stratejik planlama, süreç yönetimi ve sürekli iyileştirme, kurumsallaşma, işletme yönetim yapısı geliştirme, büyüme yönetimi alanlarında proje tasarımı, uygulaması, danışmanlık ve eğitim hizmetleri vermiştir.

1998 yılından bu yana kurucusu olduğu Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi ile işletme geliştirme ağırlıklı çalışmalarda yer alan Mehmet Sanlı, özellikle ülkemize uygun hizmet yöntemlerinin geliştirilmesi ve uygulanmasına yoğunlaşmıştır. Bu kapsamda “iş planına dayalı işletme yönetimi”, “süreçlerle yönetim”, “kurumsallaşma”, “stratejik pazarlama yönetimi”, “işletmelerde büyüme dönemi yönetimi” konularında geliştirdiği uygulama yöntemlerine dayalı danışmanlık ve eğitim hizmetleri vermektedir.

“Girişimcilik Hayattır” kitabının yazarı olan Mehmet Sanlı, bugün Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi ile farklı sektörlerde verdiği eğitim ve danışmanlık hizmetleri yanında, 2005 yılından bu yana Türk Ekonomi Bankası KOBİ Bankacılığı’nın stratejik yönetim danışmanlığını yürütmektedir. Ayrıca 2013 yılında faaliyete başlayan ve bugün 9 ilde hizmet veren TİM-TEB Girişim Evleri’nin proje koordinatörlüğünü üstlenmektedir.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Ufuk Okan Güvendiren ile Müşteri Memnuniyeti Eğitimi = Müşteri İlişkileri Yönetimi (MİY-CRM)

5 Kasım 2020, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Müşteri Kimdir ve Neden Önemlidir?
- Müşteri Neden Memnun Edilmelidir?
- Müşteri Beklentileri ve Karşılama Stratejileri
- Markanın Önemi ve başarılı Markaların Ortak Özellikleri
- Müşteri Şikayeti Nasıl Fırsata çevrilir?
- Müşteri İlişkileri Yönetimi'nde 'Asla'lar Nelerdir?
- İkna Etmenin Sırları
- Müşteriyi Kazanmak ve Kaybetmek
- Sadık Müşteri Yaratmanın En Etkili Yolu
- Güvenilir Olmanın Püf Noktaları
- Empatik İletişim mi Sempatik İletişim mi?
- MİY'de 'Halo Etkisi' nedir? Nasıl Kullanılır?
- Etkili İletişimle Satış Artırma Teknikleri
- Daha Fazla Müşteri Edinmenin 7 Sırrı
- Pazarlama ve Satış Farkının Müşteri Memnuniyetine Etkileri
- Ulaşılamayan ve Zor Müşterilerle Başa Çıkma Yöntemleri
- Yeni Nesil Satış Görüşmeleri Teknikleri ve Hazırlık
- Müşteri İle İletişimde Etkili Beden Dili ve Fark Yaratan Soru Teknikleri
- Etkili Sunum Teknikleri ile Müşterinizi Etkileme Yolları
- Kurumsal Müşterilerin İçyapı ve İhtiyaç Analizi
- İç Müşteri ve Dış Müşteri Kavramlarına Bakış
- Satış Kapama Teknikleri ve Yaratıcı Öneriler
- Müşteri İlişkilerinde İpuçlarını Okuma ve İtiraz Yönetimi
- Esnek ve Dinamik Yöntemlerle Şikayet Yönetimi

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 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 ile Aile Şirketlerinin Kurumsallaşması Eğitimi

11-12 Kasım 2020, Çarşamba-Perşembe Günleri, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Aile şirketlerinde kurumsallaşmadan ne anlıyoruz?
Değişim Dinamikleri
Aile Anayasası
Roller: Baba, Anne, Kardeşler ve Profesyoneller
Yönetim ve İletişim
Stratejik Planlama ve Rekabet Gücü Elde Etme
Sektörel Bazda Yaşanan Değişimler / Kontrollü Geçiş Süreci
Pandemi Sonrası Yeni Oluşumlar
Yeni Normalde Sürdürülebilir Başarıyı Yakalamak
Gerçek Yaşamdan Örnekler
Soru Cevap

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 İhracatçıları Birliğinde 5 yıl Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdürdü. Türk Zeytin ve Zeytinyağının uluslararası pazarlar da tanıtımında etkin görevler yaptı. (Film, Kitaplar ..vs)

Fenerium; Uno, Garanti Bankası, Doğuş 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’ de Markalı Zeytinyağı ihracatının 24% ünü gerçekleştirdi.

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

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. Aile Şirketlerinin Kurumsallaşması projelerini hayata geçirilme sürecini yönetti.

2 yıl DEİK Kanada Türkiye İş Konseyi Yönetim Kurulu Üyeliğinde bulundu.

Son 8 yıldır BAU-Bahçeşehir Üniversitesinde Yüksek Lisans ve Executive MBA programlarında Marka Yönetimi* Küresel Pazarlama *Tüketici Davranışları* Stratejik Pazarlama derslerini İngilizce ve 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 CFG 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

Nedim Narlı ile Nakit Akış Eğitimi

17 Kasım 2020, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Nakit Yönetimi ve Önemi
Nakit Akış Performansı ve Ölçümlenmesi
Nakit Akışının Bütçelenmesi ve Nakit Akış Bütçeleri
Nakit Akış Bütçelerinin Özellikleri
Nakit Akış Bütçesi Bölümleri ve Hazırlanma Şekilleri
İşletmelerde Nakit Giriş ve Çıkışlarına Yol Açan Etkenler
Nakit Başa Baş Noktası Analizleri
Aylık, Üç Aylık, Yıllık Nakit Akış Programları
Nakit Akış Bütçesinden Proforma Bilançoya Geçiş

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 Federasyonunda 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 Rusyadaki 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.

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

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 rofesyonel 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.

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 ile Dijital Markalaşma Eğitimi

19 Kasım 2020, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Marka Ve Hikayesi Nasıl Oluşturulur?

Marka Stratejileri Nasıl Oluşturulur?

Stratejiler Nasıl Kurgulanır ve Marka Entegre Edilir?

İçerik Stratejileri Ve Kurgulanması Nasıl Hazırlanır?

Dijital Marka Stratejileri Nasıl Belirlenir?

Dijital Platformlar Nasıl Kurgulanır?

Dijital Platformlarda Marka Stratejisine Göre Nasıl İçerik Kurgulanır?

Instagram, Facebook, Linked-in, Youtube ve diğer Platformları İletişim için nasıl kullanmalısınız?

Eğitmen Özgeçmişi – Müjgan ŞEVKETBEYOĞLU:

Eğitim:

Kocaeli Üni – Elektronik Haberleşme

Çalışılan ve Proje Yapılan Önemli Markalar:

Logitech, Sinbo, Lav, Creative, Yemeksepeti, Goethe, Monster, RollBerry, Akıllı Baykus, Dragoman, FixDry

7 Yıl Reklam Ajansı Kurucu Ortak – Konsepto Creative

Tecrübe : 17 Yıl

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

Muteber Boztemur ile Şirketlerde İhracat Verimliliği Geliştirme Eğitimi

24 Kasım 2020, Salı Günü, 14:00-16:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

İşletmelerimiz globalleşen dünya ve daralan piyasa koşulları nedeniyle her geçen gün daha fazla ihracata yönelmektedir. Genel olarak ihracata baktığımızda ise düşük katma değer ve bilerek/bilinmeden üstlenilen riskler nedeniyle verimlilik azlığı gözlenmektedir. Firmalarımızın pek çoğunun açık hesap/mal mukabili satışlar nedeniyle tahsilatlarının risk altında bulunduğu bir gerçektir. İhracatta verimlilik güvenli ödeme /tahsilat yöntemleri ve gereksiz üstlenilen masrafların (rezerv vb) minimize edilmesiyle artırılabilir. Bu eğitimde dış ticarete güvenli ödeme yöntemleri ele alınacak, pratik bilgiler ile akreditifin kolay kullanılabilen ve riskleri/masrafları azaltan bir yöntem olduğu aktarılacaktır.

Konu:

- Dış ticarete ödeme yöntemleri
- En güvenli ödeme sistemi: Akreditif
- Akreditif türleri
- Akreditifte teyidin önemi
- Akreditif açma/kabul etme ve okuma
- Akreditifte dikkat edilmesi gereken noktalar

Eğitmen Özgeçmişi – Muteber BOZTEMUR:

1985 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İktisat Bölümünden mezun olmuştur. Akbank'ta Kambiyo servisinde başlayan dış ticarete ilgisi devam etmektedir. İC Şirketler Grubu şirketlerinde görev almıştır. 6 yıl Amerika Birleşik Devletleri Utah Eyaletinde yaşamış ve incelemelerde bulunmuştur. Ankara Dünya Ticaret Merkezi ve Girişim Eğitim Danışmanlık Merkezi'nde, dış ticarete başarının, bireyselin yanında kurumsal eğitimle gerçekleşeceği inancıyla eğitim ve danışmanlık projeleri geliştirmiş ve uygulamıştır. Bu projeler arasında ayrıca, uluslararası ticari heyet organizasyonları, uluslararası kongre ve fuar katılımları, match-making toplantıları da yer almıştır.

Eğitim konuları arasında temel dış ticaret bilgileri, teslim ve ödeme şekilleri, sigorta, gümrük ve kambiyo işlemleri, akreditif okuma, dış ticaret mevzuatı, uluslararası kültürel farklılıklar, uluslararası sözleşmeler, müzakere teknikleri ve uyuşmazlıkların giderilme yöntemleri, uluslararası pazar araştırmaları bulunmaktadır. Ayrıca dış ticarete kurumsal bakılabilmesini



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

sağlamak amacıyla Girişim Merkezi'nin 'İş Planı'ndan esinlenilerek geliştirilen 'Dış Ticaret Planı', 'Firma Dış Ticaret Analizi' ile eğitim ve danışmanlık faaliyetleri içiçe sürdürölmektedir.

Muteber Boztemur, kamu kurumları ve sivil toplum örgütleri için yeni hizmet modellerinin oluşturulması ve uygulanmasında görev almıştır. Bu tür çalışmaları arasında eşleştirme desteğı modellemesi, sektörel kümelenmeler için uluslararası pazar araştırmaları yer almaktadır

Farklı sektörlerde çok sayıda işletmede eğitim ve danışmanlık veren Boztemur, çeşitli kurumların eğitmen ve danışman havuzlarında yer almaktadır.

Muteber Boztemur, Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi tarafından hazırlanan ve uygulanmakta olan TEB KOBİ Akademi Kurumsal Gelişim Programı ve TEB KOBİ Danışmanı Yetiştirme programlarının dış ticaret ile ilgili tasarımında yer almış, devam eden uygulama çalışmalarında aktif olarak hizmet vermektedir.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğı

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

Hülya Mutlu ile İş Dünyası İçin İletişim Eğitimi

26 Kasım 2020, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

İletişime başlarken doğru izlenimleri yaratmak
İş hayatında tüm ilgili taraflarla iyi iletişim neden önemli? (Müşteri, takım arkadaşı, tedarikçi)
Kendilik algımız üzerine çalışma ve kendimize dair iç görüş kazanma
Ego durumları kullanım şeklimiz (Çocuk, yetişkin, ebeveyn)
Oynadığımız psikolojik oyunlar yerine samimiyet
Geri bildirimi vermek ve almak
Dinleme becerisini geliştirmek
Doğru ve etkili konuşmak-şiddet içermeyen üslup kullanımı
Takdirin gücünü kullanma
Soru sormanın gücü
Duygusal zeka
İletişimi yıkıcı hale getiren hususlar. (Dolaylı iletişim, tehirlili iletişim, bilgi vermemek, dedikodu)

Eğitmen Özgeçmişi – Hülya MUTLU:

Hacettepe Üniversitesi İİBF mezunu olan Hülya Mutlu İngiltere South Essex Collage ve London Image Institute (L.I.I.) de kişisel gelişim ve kurumsal gelişim danışmanlığı eğitimleri aldı. Yine İngiltere’de The Coaching academy bünyesinde corporate coaching (şirket koçluğu) programını ve Oxford Üniversitesi’nde Developing Leadership and Management Practice (Liderlik gelişimi, duygusal zeka) , Strategic leadership (Stratejik liderlik) programlarını tamamladı. Adler koçluk okulundan mezun oldu. Merkezi İngiltere’de olan Psychological Intelligence Foundation da transaksyonel analiz ve duygusal zeka ile ilgili eğitimler aldı. Türkiye’de Optimum denge modeli eğitimini tamamladı. Points of you koçluk akademisinden de eğitim aldı.

Türkiye’de Enmac danışmanlık, İngiltere’de HMIENGLAND, Avusturalya’da ise Equal firmaları çatısı altında İstanbul, Birmingham ve Perth üçgeninde olan iş yaşamı devam ediyor.

İnsan kaynakları, iş güvenliği, kalite ve organizasyonel gelişim alanlarında tecrübe kazandıktan sonra yönetim danışmanı olarak çalışmaya başladı. 2006 yılında denetim şirketini kurdu. Bir Avusturalya denetim firması olan Equal Assurance <http://equalassurance.com/> şirketinin Türkiye’deki tek yetkili temsilcisi oldu. Aynı yıllarda, Enmac danışmanlık <http://www.enmac.com.tr/> firmasında da danışman olarak görev aldı. Bu kurumlardaki görevleri halen devam etmekle birlikte 2013 yılında İngiltere’nin Birmingham kentinde HMI Training şirketini kurup, <http://hmiengland.com/> bir ofis açarak işlerini İstanbul, Birmingham ve Perth ofislerinde yürütmeye başladı.

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

Profesyonel yaşantısı boyunca insan kaynakları ve liderlik gelişimi, insan kaynakları süreçlerinin yapılandırılması, sosyal uygunluk sistemlerinin kurulması ve denetlenmesi, eğitim planlaması ve uygulaması, yetenek yönetimi, işveren markası, kişisel gelişim planı ve kariyer gelişim planı hazırlanması ve yönetilmesi, performans değerlendirmesi, etkin ve verimli organizasyon yapısı oluşturma, satış yönetimi ve müşteri memnuniyeti alanlarında çalışmalar yürüttü.

Eğitmen; 2005 yılından beri Enmac danışmanlık da, 2011 yılından beri Bahçeşehir Üniversitesi Mühendislik Fakültesinde COOP dersleri kapsamında Uluslar arası kalite yönetimi hocası olarak görev yapıyor. Bahçeşehir Üniversitesinde mühendislik fakültesi öğrencilerine dış kaynaklı akademik üye olarak ders veriyor. Hülya Mutlu ayrıca çok sayıda kampus etkinliğinde üniversite öğrencilerine yönelik yapılan gelişim ve kariyer programlarında konuşmacı ve eğitmen olarak bulunmuş, şu ana kadar 25.000 üzerinde üniversiteliye bu programlar vasıtası ile ulaşmıştır.

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

