

DEĞİŞİME UYUM VE YENİLİKLERE HAZIRLIK

21 Nisan 2020, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Dijital Çağın yaşamımızdan kaldırdıkları ve yine yaşamımıza kattıkları var. Bizler yarattığımız bu çağın doğası olan değişim hızına uyum sağlamakla ancak var olabiliyoruz. Sadece “hıza uyum” yetersiz kalmaktadır; ihtiyaç olan konfor alanımızı, iş yapış ilkelerini, iletişim ve hatta yönetim biçimlerimizi zorlayan ve değişime sürükleyen bir uyumdur.

Bu eğitimin amacı günümüz koşullarının zorunluluklarını anlamak ve bu koşullara en verimli ve geliştirici yanımızla katkı sağlamanın yollarını birlikte düşünmek, çıkarımlar yaparak hayata katmaktır.

Eğitim Konu Başlıkları:

- Değişimi Anlamak
- Gelecek Kurgusu ve Gerçeklik Alanları – Gelecek Zekası
- Kişi Olarak Bağlarım, İhtiyaçlarım
- Kurum Olarak Bağlarımız, İhtiyaçlarımız ve Değişimdeki Rollerimiz Neler?
- Uyumun Temel İlkeleri
- Yeni Planlayarak Harekete Geçmek

Eğitmen Özgeçmişi - Sevtap YASİN:

ODTÜ İdari İlimler İşletme okudu. Davranış Bilimleri ve Sosyal Psikoloji üzerine eğitime devam etti.

İş yaşamında İnsan Kaynakları müdürü ve Direktörü olarak dört ayrı sektörde (ilaç, sağlık, turizm ve Otelcilik -Yabancı ortaklıklarda) görev aldı.

İş yaşamının ilk basamağına Vakko’da başladı. Bay Vitali Hakko ile çalışırken Satış, ürün sunumu, müşteri psikolojisi, Memnun ve Sadık Müşteri kazanma konularında kendisinden eğitimler aldı. Vakko’dan transferle Engin Pak ile çalışmak üzere Pak Holding’e geçti Pak’ta üç ayrı alanda ilaç, maya ve Gemi şirketlerinde 4 yıl boyunca işletme yönetiminde ve sonrasında İnsan Kaynaklarında yönetici olarak görev aldı. Pak Holding’deki görevinden eşinin iş değişikliği nedeniyle ayrılmak zorunda kaldı. Profesyonel yaşamına Turizm sektöründe önce Doğuş Holdinge ait Grand Azur’da ve ardından Alman İspanyol ortaklığı olan İber Oteller zincirinde; İnsan Kaynakları Müdürü olarak 6 yıl görev yaptı. İber Akademi Türkiye’nin kurulumunda, eğitim programlarında görev aldı. Uluslararası zincir olan İberler’de gerçekleştirdiği İnsan Kaynakları uygulamalarıyla iki ayrı ödül alarak İberlerin Dünya zincirinde başarıyla anıldı. Burada edindiği tecrübelerle henüz çalışırken çevre otellerin İnsan Kaynakları yapılarındaki danışmanlıklar yaptı.

1998 Yılında iş yaşamına eğitmen ve danışman olarak devam kararı olan Sevtap Yasin başta Koç Holding- Arçelik, Aygaz, Beko, olmak üzere ardından Opet, Koç Bank, Yapı Kredi, Finans Bank, Türk Ekonomi Bankası, Alarko’da İletişim, Yönetim ve Satış eğitimleri verdi.

2003 Yılında Duygusal Zekâ ve aynı yıl NLP, Duygusal Özgürleşme Teknikleri (EFT) Eğitimleri aldı ve bu alanda uygulama çalışmaları gerçekleştirdi. 2004 yılında ICF Koçluk Federasyonu üyesi olarak Kurumlarda Yönetici koçluğu vermeye başladı.2004 -2006 yılları arasında TIB –SET Healthcare (Amerikan Şirketi) Fabrika kapatma sürecinin danışmanlığını yaparak, kapatma sürecini yönetti, bu çalışma sırasında kriz yönetimi, problem çözme, yöneticilerin baskı altında çalışma yetilerinin gelişimi konularında çalışma ve tecrübe edinme fırsatı buldu. Aynı Firmanın Genel Merkezinde Yönetim Danışmanlığı teklifi ile 2006 – 2008 yılları arasında COVIDİEN Healthcare’de çalıştı. Burada Yönetici koçluğu, Satış Ekibi Performansının geliştirilmesi, Departmanlar arası açık iletişimin sağlanması ve İnsan Kaynakları danışmanlığı yaptı.

Bilgi ve deneyimlerini eğitmen ve danışman olarak Rönesans çatısı altında paylaşan Yasin, felsefe çalışmaları ve müzikle ilgilenmektedir.

PANDEMİNİN GENEL EKONOMİK DURUMA ETKİLERİ VE ALINACAK TEDBİRLER

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

Eğitim Konu Başlıkları:

1. Dünya’da Genel Ekonomik Durumun Değerlendirilmesi
1.1.ABD, AB, Çin, Japonya, Rusya Ekonomileri Hakkında Değerlendirme
1.2.Petrol Fiyatlarındaki Düşüşün Ekonomiye Etkileri
2. Türkiye’de Genel Ekonomik Durumun Değerlendirilmesi
2.1.Türkiye’nin Dış Borç Stoğu, Kısa Vadeli Borçlar, Cari Açık
2.2.Türkiye’de Devlet Borcu ve Bütçe Açığı
3. Şirketlerin Alması Gereken Tedbirler

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 Yönetiřim 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. Gençlięinde kürek sporu yapan ve 1981 yılı “İki Tek D mencili” kategorisinde Türkiye şampiyonu olan Narlı’nın 11 kez milli takım tecrübesi var.

EVDE ÇALIŞILAN GÜNLERDE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNİ ETKİN SÜRDÜRMEK

30 Nisan 2020, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Şirketler güçlerinin büyük bölümünü müşteri kazanmak için kullanırlar. Çok azını müşteri ilişkilerini korumak ve sürdürebilir kılmak amacıyla kullanırlar. Bu ölümcül bir hatadır.

Pandemi gibi olağanüstü durumlar meydana geldiğinde yeni müşteriler bulmak son derece zorlaşır ve mevcut müşterilerin değerinin ne kadar önemli olduğunun farkına varılır.

Bu eğitimin amacı, olağanüstü durumlarda mevcut müşterilerle, müşteri ilişkilerinin nasıl şekillenmesi gerektiği, ilişkilerin sürdürülebilirliğinin nasıl sağlanabileceği konularında bakış açısı kazandırmaktır.

Eğitim Konu Başlıkları:

- İlişkilerin Analizi
- Değişen Koşullarda Davranışlarımız
- Etki ve İlgi Alanlarımızın Tespiti
- Amaca Yönelik Doğru ve Eylemsel Davranışlar
- Sürdürülebilirlik için Sadakat Eksen
- Networking nedir? Ne değildir?
- İnsanların İlişki Kapasitesi
- Dijital Asansör Cümlesi Kullanmak
- 6 Katman Kuralı
- Kartvizitleri Nasıl Kullanacağız?
- İlişkilerde Pareto Kuralı Uygulaması
- Kişilik Tiplerine Göre Networking

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.