

DIŞ TİCARET BİLGİLENDİRME SEMİNERİ
1-2 Ekim 2020, Perşembe ve Cuma günleri 14:00-16:00 Zoom Online Platformu

Saat	Konu	Konuşmacı
01 Ekim 2020, Perşembe		
14:00-14:20	Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi ile Yurt Dışı Birim Marka ve Tasarım Destekleri	İbrahim KUMAŞ Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü, Ticaret Uzmanı
14:20-14:40	Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi, Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği, E- Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği, Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi	İrem EKMEKÇİ KONUK Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü, İhracatı Geliştirme Uzmanı
14:40-15:00	Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi	Ali ERDAL Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü, Ticaret Uzmanı
15:00-16:00	Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri	Bülent FERİK Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü, Ticaret Uzmanı
16:00-16:20	Ticaret Bakanlığı Kolay İhracat Platformu	Hatice Şafak BOZKIR AYDOĞMUŞ Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü, İhracatı Geliştirme Uzmanı
02 Ekim 2020, Cuma		
14:00-14:45	Pazara Giriş Engelleri ve Çözüm Yolları	Cansu Şaziye TANRIVERDİ Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Ticaret Uzmanı
14:45-16:00	Türk EXİMBANK İhracat Kredi Sigorta ve Garanti Programları	Mehmet Yalçın Türk EXİMBANK, Gaziantep Şube Müdür Yrd. Burcu G. YILMAZ AKIN Türk EXİMBANK, İç Anadolu Bölge Sigorta Pazarlama ve Koordinasyon Müdürlüğü Müdür Yrd.

Ömer Bağcı ile Excel’de Raporlama Teknikleri Eğitimi

7 ve 8 Ekim 2020, Çarşamba ve Perşembe Günleri, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- **Genel Excel Kullanımı**
 - Belge Üzerinde hızlı hareket etme ve Excel kısayolları
- **Koşullu Biçimlendirmeleri Uygulamak**
 - Seçilen Aralığa Koşullu Biçimlendirme Uygulamak
 - En yüksek, En Düşük değerleri işaretlemek
 - Listelerde Tekrar eden değerleri bulmak
 - Formüle Bağlı Koşullu Biçimlendirme Uygulamak
- **Listeleri Sıralamak**
 - Yazıtipi Renklerine veya Hücre Renklerine Göre Sıralama Yapmak
 - Birden Fazla Alana Göre Sıralama Yapmak
 - Büyük/Küçük Harf Duyarlı ve Satırlara Göre Sıralama Yapmak
- **Listelerine Filtre Uygulamak**
 - Değiştirdiğiniz Değerlere Filtre Uygulamak
 - Filtre Uygularken Birden Fazla Şart Vermek
 - Filtre Uyguladığınız Alanlarda Sıralama Yapmak
- **Verilerinizin Girdisini Doğrulamak**
 - Veri doğrulama ile hücrelere giriş şartları vermek
 - Formül Girerek Veri Doğrulama Yapmak
- **Excel’in Sık Kullanılan Fonksiyonları**
 - E-Topla, EĞERSAY fonksiyonları ile şarta bağlı işlemler yapmak
 - Eğer Fonksiyonu ve İç İç Eğer fonksiyonu ile farklı sütunlardaki değerlere göre hesaplamalar yapmak
- **Tarih ve Saat Fonksiyonları**
 - Yıl Fonksiyonu, Ay Fonksiyonu, Gün Fonksiyonu, Bugün Fonksiyonu
 - Haftanın günü Fonksiyonu
- **Excel’in Sık Kullanılan Fonksiyonları**
 - Düşeyara Fonksiyonunu kullanarak istediğiniz değerler ulaşmak
 - EĞERHATA fonksiyonu ile formüllerdeki hataları gizlemek
- **Özet Tablo Raporlamaları Oluşturmak**
 - Özet tablo mantığını anlamak, alanları satır, sütun ve toplam alanlarına yerleştirmek
 - Özet Tablolar ile satışların, alışların toplam içindeki değerlerini yüzdelerini bulmak
 - Özet Tabloları hızlı bir biçimde biçimlendirmek
 - Özet Tablo Seçenekleri ile Çalışmak
 - Alan Üstbilgilerini Göstermek/Gizlemek, Alan Listelerini Göstermek/Gizlemek
 - Özet Tablodaki Verileri Yenilemek
 - Özet Tablonuzun Kaynağını Değiştirmek
 - Dilimleyicileri Kullanmak

Eğitmen Özgeçmişi – Ömer Bağcı:

1973 Burdur/Karamanlı doğumlu olan Ömer BAĞCI, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Fen-Ed. Bölümü Matematik Bölümü Mezundur. 27 Yılı aşkın bir süredir bilgisayar eğitimlerinin içinde olan Ömer Bağcı, 1998 yılından bu yana Somel ve Seçkin Yayıncılıktan yayınlanan Bilgisayarın B’si ve İleri Düzey Excel kitaplarının yazarıdır.

Giriş-Orta Düzeyde bilgilerin bulunduğu bilgisayar kitabı olan Bilgisayarın B'si ve İleri Düzey Excel bilgilerinin anlatıldığı İleri Düzey Excel kitapları da Türkiye'de en çok satan bilgisayar kitapları olmuştur.

Excel, İleri Düzey Excel, Excel Raporlama eğitimlerini veren Ömer Bağcı'nın referans listesinde SSM, Airties, WYG, Enerjisa, Fernas Holding, Gama Holding, Nurol Makine, GAİB, Eku Fren, Özçelik Stell, İzmirgaz, Diyarğaz, GAİB, GTO Akademi, Atasancak A.Ş., YPU, TİM, İtkib, Denib, Çimko Çimento, Ernst&Young (EY), Tubitak, Ay Yapım, Havelsan, Linde Gaz, Ziraat Bankası, Halk Bankası, Kale Kilit, Erbakır, Sanko Holding, Kipaş Holding, Rönesans Holding, gibi büyük kuruluşlar ile çok sayıda orta ve üst düzeyde şirket bulunmaktadır.

Online Excel eğitimleri alınabilen vidoport.com 'un kurucusu ve eğitmeni olan Ömer BAĞCI, ağırlıklı olarak firmaların İleri Düzey Excel ve Excel Raporlama (Dashboard) eğitimleri vermektedir.

Dr. Sadık Vural ile Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Eğitimi
13 Ekim 2020, Salı, 14:00-18:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Dijital Pazarlama Karması
- Dijital Mecralar vs Geleneksel Mecralar
- Marketing Mix
- Temel Reklam Modelleri
- Online olan bu kişiler neler yapıyor?
- Dijital istatistikler bize ne anlatır?
- Dijitali diğer kanallardan farklılaştıran nedir?
- Dijital pazarlamada stratejik yaklaşımlar.
- Tüketici segmentasyonu atölyesi

Eğitmen Özgeçmişi – Dr. Sadık Vural:

1979’da Isparta’ da doğdu. Süleyman Demirel Üniversitesi Dış Ticaret Avrupa Birliği Bölümü ve İşletme Fakültesinden Mezun oldu, Isparta Göлтаş Göller Bölgesi Çimento A.Ş.’nin ihracat departmanında görev yaptı ardından Antalya’da Acar Grup A.Ş’ de İthalat İhracat asistanı olarak iki yıl operasyonda çalıştıktan sonra Sabancı Holding’in Bir Markası Olan WİNSA’nın Akdeniz Bölge Bayiliğinde İhracat Müdürlüğü yaptı sonrasında yine aynı sektörde olan Fırat Grup’a ait FIRATPEN markasının İstanbul Bölge Bayiliğine Uluslararası Pazarlama Müdürü olarak transfer oldu. Dört yıl (ITSO)Isparta Ticaret ve Sanayi Odasında çeşitli operasyonlarda çalıştı Eğitimci ve Danışmanlık yaptı.

Vural, başta Belçika, Almanya, Romanya, Ukrayna olmak üzere bir çok ülkede bulunmuş olup, bu ülkelerde satış pazarlama faaliyetleri gerçekleştirdi, marka yönetimi çalışmaları yaptı ve bayi ağı oluşturarak Türkiye’nin İhracat potansiyelinin gelişmesinde Önemli roller üstlendi.

On dört yıllık profesyonel hayatından edinmiş olduğu bilgi ve tecrübelerini İş Dünyasının gelişimi için Danışmanlık ve Eğitimler, gençlerin Uluslararası vizyon kazanması için Üniversitelerde Seminerler veriyor. “Pazarlama 3,5 – Kartvizitini Vermeyen Adam” kitabının Yazarı. Profesyonel iş hayatına çeşitli Ulusal ve Uluslararası şirketlere, Uluslararası Pazarlama, Dış Ticaret, Satış, Pazarlama, Markalaşma, Girişimcilik konularında Eğitimler veriyor Danışmanlık yapıyor aynı zamanda yazar olarak devam ediyor.

Dr. Sadık Vural ile NöroMarketing Eğitimi
15 Ekim 2020, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Tüketiciler satın alma kararlarını nasıl veriyor?
- Verdiğimiz kararlar ne kadar rasyonel?
- Duygu ve motivasyonun karar alma mekanizmasındaki yeri
- İnsan beyninin özellikleri
- İnsan beyni karar alma mekanizması nasıl çalışır?
- Nöropazarlama nasıl gelişti?
- Reklamlar beynimizin hangi bölgesini daha çok etkiliyor?
- Klasik pazarlama araştırmaları neden doğru sonuç vermiyor?
- Nöropazarlama uygulama teknikleri nelerdir?
- Nöropazarlama uygulama örnekleri?
- Neden başarılı bir satış tekniği tüm müşterilerde başarılı olmaz
- Müşteriye özel satış teknikleri olmalı mı?
- PRISM modeli nedir? Müşteriye özel satış teknikleri olarak nasıl kullanılır?
- Müşterilerimizi nasıl tanıyacağız?
- Satış tekniklerimizi müşterilerimize göre nasıl uyumlu hale getireceğiz?
- Beynimizle uyumlu Nöro satış aşamaları nelerdir?
- Nöro Satış ilkelerini nasıl uygulayacağız.
- Eğitim içerisinde Nöro Satış ilkelerinin canlı uygulama örnekleri yapılacaktır.
- Nöro Satış ilkelerinin günlük iş ortamında kullanılmasına yönelik uygulamalar.

Eğitmen Özgeçmişi – Dr. Sadık Vural:

1979’da Isparta’ da doğdu. Süleyman Demirel Üniversitesi Dış Ticaret Avrupa Birliği Bölümü ve İşletme Fakültesinden Mezun oldu, Isparta Göltaş Göller Bölgesi Çimento A.Ş.’nin ihracat departmanında görev yaptı ardından Antalya’da Acar Grup A.Ş’ de İthalat İhracat asistanı olarak iki yıl operasyonda çalıştıktan sonra Sabancı Holding’in Bir Markası Olan WİNSA’nın Akdeniz Bölge Bayiliğinde İhracat Müdürlüğü yaptı sonrasında yine aynı sektörde olan Fırat Grup’a ait FIRATPEN markasının İstanbul Bölge Bayiliğine Uluslararası Pazarlama Müdürü olarak transfer oldu. Dört yıl (ITSO)Isparta Ticaret ve Sanayi Odasında çeşitli operasyonlarda çalıştı Eğitimci ve Danışmanlık yaptı.

Vural, başta Belçika, Almanya, Romanya, Ukrayna olmak üzere bir çok ülkede bulunmuş olup, bu ülkelerde satış pazarlama faaliyetleri gerçekleştirdi, marka yönetimi çalışmaları yaptı ve bayi ağı oluşturarak Türkiye’nin İhracat potansiyelinin gelişmesinde Önemli roller üstlendi.

Ondört yıllık profesyonel hayatından edinmiş olduğu bilgi ve tecrübelerini İş Dünyasının gelişimi için Danışmanlık ve Eğitimler, gençlerin Uluslararası vizyon kazanması için Üniversitelerde Seminerler veriyor. “Pazarlama 3,5 – Kartvizitini Vermeyen Adam” kitabının Yazarı. Profesyonel iş hayatına çeşitli Ulusal ve Uluslararası şirketlere, Uluslararası Pazarlama, Dış Ticaret, Satış, Pazarlama, Markalaşma, Girişimcilik konularında Eğitimler veriyor Danışmanlık yapıyor aynı zamanda yazar olarak devam ediyor.

Ahu Bade Nilgin ile VUCA'da Başarı ve Dijital Yetkinlikler Eğitimi
20 Ekim 2020, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- VUCA nedir?
- VUCA özellikleri nelerdir?
- Çalışanların beklentilerinde yaşanan 3 devrim
- Çalışan yeni dijital dünya ile nasıl başa çıkabilir?
- VUCA ve strateji
- VUCA ve esneklik
- VUCA ve çeviklik
- 8 temel yetkinlik
- VUCA'da kurumun başarı formülü
- “Çevik öğrenme” (Learning Agility)
- Çevik öğrenmede yetkinlikler
- Değişim psikolojisi
- Muğlak ortamda kıvraklık
- Karmaşıklıkta açıklık
- Belirsizlik altında rasyonel karar alma
- Değişimdeki tutumların yönetimi (şok, inkâr, öfke, depresyon, kabul)
- Çok boyutlu ve çok aşamalı düşünme
- Karmaşık verinin sentezi

Eğitmen Özgeçmişi – Ahu Bade Nilgin:

İstanbul doğumlu olan Ahu Bade NİLGÜN, lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Felsefe Bölümü'nde onur derecesi ile tamamlamıştır. Aynı bölümden yüksek lisans derecesini de almıştır. Marmara Üniversitesi'nde Ekonomi üzerine yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır.

1999 yılında profesyonel yaşamına İnsan Kaynakları Danışmanlığı alanında başlamış olan NİLGÜN, çalıştığı kurum adına 4 yıl süre ile Turkcell İşe Alım projelerini yönetmiştir.

2003 yılında İngiliz Sermayeli G4S 'te İş Geliştirme Müdürü olarak çalışmaya başlamış ve 20 kişi üzerinde operasyon ekiplerinin yönetimini üstlenmiştir. Sayısız yabancı sermayeli kurum ile yeni iş projelendirmede sorumluluk almıştır.

2005 yılı itibari ile uluslararası kargo alanında lider firma DHL bünyesine katılmış, Satış Müdürlüğü ve Satış Ekipleri Eğitimleri konularında sorumluluk almıştır.

NİLGÜN, 2007 yılı itibari ile kurucuları arasında yer aldığı NBS İnsan Kaynakları adına 9 yıl süre ile Vodafone İşe Alım ve Yetenek Yönetimi projelerinde yöneticilik rolü üstlenmiştir. Buradaki başarıları uluslararası olarak belgelendirilmiştir. 5 yıl süre ile BAT (British American Tobacco) Yetenek Yönetimi İyileştirme projesinin başında yer almıştır. Sanofi için gerçekleştirdiği değerlendirme merkezi projeleri ile şirket birleşmelerinde fark yaratan atama projeleri yapılandırmıştır.

300'ü aşkın, banka, e-ticaret ve start-up'ın oluşturduğu Dijital Dönüşüm, Telekom ve Bilişim sistemleri üzerine faaliyet gösteren firma için YETENEK YÖNETİMİ modellemesi, işe alım iyileştirme projeleri dizayn etmektedir.

50'yi aşkın start-up için mentör olarak görev yapmıştır.

2008 yılı itibari ile Erickson sertifikalı Koç olan NİLGÜN, 2009 yılı itibari NLP Master, 2010 yılı itibari takım koçluğu, 2011 yılı itibari ile ilişki koçluğu, 2015 yılı itibari ileri TA Analistlik eğitimlerini tamamlamıştır.

NİLGÜN, 2015 yılından bu yana eklektik ekollerle oluşturduğu kendine ait bir program olan liderlik dönüşüm mentörlüğü programı kapsamında 10.000 saate yakın birebir lider mentörlük çalışması tamamlamıştır.

NİLGÜN, kurumsal eğitimler vermekte ve 30 kişilik kadrosu ile ağırlıklı Dijital Dönüşüm Yetenek Yönetimi projeleri yöneten NBS İnsan Kaynakları adına Genel Müdürlük görevine devam etmektedir.

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak da görev yapan NİLGÜN, KAGİDER üyesidir ve konuşmacı olarak pek çok organizasyona destek vermektedir.

İhsan Ataöv ile İlk İzlenim Son İzlenimdir Eğitimi
22 Ekim 2020, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Yaratılmışların en ön yargılısı olan insanlar sezgileriyle karar alır, sonra bu kararlarını açıklarken onlara mantıklı gerekçeler bulur. Hepimiz günlük hayatımızda, “İçimde onunla ilgili olumlu bir his var” ya da “Onu beğenmedim ama nedenini tam söyleyemiyorum” veya “O işle ilgili bir şeyler beni rahatsız ediyor, ama ne olduğundan emin değilim” ifadeleriyle pek çok kere karşılaşırız. Bunlar, zihnimizin sonradan varacağı mantıklı gerekçelerden çok daha hızlı ve çok daha güçlü olan sezgilerimizin sesidir. İçimizden gelen bu sesler, kararlarımızda hayati bir rol oynar. Kurumsal yaşamda tanıştığımız kişilere baktığımızda, önce kurumdaki yerini yani onun statü sahibi olup olmadığını değerlendirir sonra da onun bulunduğu konumu doğru temsil edip etmediğini tespit ederiz. İşe alımlardan terfilere, bir teklifin kabul edilmesinden reddine, bir anlaşmanın imzalanıp imzalanamamasına hatta kişi ve kurumların bizdeki sosyal statü karşılıklarına varıncaya kadar büyük oranda etki eden kişisel ve kurumsal imaja önem vermek, onu geliştirmek kaçınılmaz bir ihtiyaçtır.

Eğitmen Özgeçmişi – İhsan ATAÖV:

1979 Antalya doğumludur. İlk ve orta öğrenimini Antalya Koleji’nde tamamlamıştır. Gazi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümünden 2004 yılında mezun olmuştur.

2006 - 2007 yıllarında Kanada’nın Toronto şehrinde CDA College’de Pazarlama ve Profesyonel Yazışma Teknikleri diploma programlarını bitirmiştir.

2009 - 2015 yıllarında Cumhurbaşkanlığı Çankaya Köşkü ve Beştepe Cumhurbaşkanlığı Külliyesi’nde Protokol Müdürlüğü Biriminde Protokol Uzmanı olarak görev yapmıştır. Cumhurbaşkanlığındaki görevi süresince 40 farklı ülkeye resmi protokol görevlisi olarak 100 den fazla seyahat etmiştir.

Yurtdışı görevlerinin yanısıra yurtiçinde de 75 ilde, resmi ziyaretlerin, tören ve açılışların organizasyon ve icrasında görev yapmıştır.

İhsan Ataöv, 2010 yılında Amerikan “Protocol School of Washington” kurumundan “Protokol Müdürlüğü” sertifika programından mezun olmuştur.

2012 yılından bu yana vermekte olduğu eğitimlerini; 2015 yılı Mayıs ayından itibaren kendi kurmuş olduğu Bay Protokol İhsan Ataöv Eğitim, Danışmanlık ve Organizasyon ile devam ettirmektedir.

Eğitimlerle beraber il ve devlet protokolünün yoğun katıldığı organizasyonlarda protokol danışmanlığı hizmeti de vermektedir. Bu hizmet kapsamında, programa katılacak olan devlet ricalinin ön heyetleri ile toplantıların yapılması, alınmış olan LCV’lere göre programın protokol oturma planının yapılması, misafirlerin karşılanması ve eşlik edilmesi, sahne konuşmalarının sırası, sahnede hediyeleşme ve aile fotoğrafı düzenlerinin alınması gibi programın tüm protokol ayrıntıları ile ilgilenilmesi gibi planlamalar yer almaktadır.

Erkin Şahinöz ile Finansal Check-Up Eğitimi

27 Ekim 2020, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- CAMELSC
 - ✓ Capital Adequacy – Sermaye yeterliliği
 - ✓ Asset Quality – Varlık kalitesi
 - ✓ Management Quality – Yönetim kalitesi
 - ✓ Earnings Quality – Karlılık kalitesi
 - ✓ Liquidity Management – Likidite yönetimi
 - ✓ Sensitivity – Risklere hassasiyet analizi
 - ✓ Compliance – “En iyi uygulamalara” uyumluluk
- Finansal Gözden Geçirme
 - ✓ Finansal check-up
 - ✓ Likidite, verimlilik, sermaye yapısı, karlılık ve değer analizi
 - ✓ Evrensel ve sektörel oranlarla değerlendirme
 - ✓ Bilançonun “üç boyutlu” analizi
 - ✓ Bilançoğu saat yönünde ya da saate ters yönde çevirme
 - ✓ DuPont analizi, S-Skoru ve finansal analiz teknikleri
 - ✓ Şirket süreçlerinde “darboğazların” tespiti
 - ✓ Süreçlerdeki aksaklıklara yönelik çözümler

Eğitmen Özgeçmişi – Erkin Şahinöz:

İstanbul doğumlu olan Erkin Şahinöz, lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği’nde tamamlamıştır. ABD’de University of Nebraska’da burslu olarak önce MBA yapmış sonra da aynı üniversitede ekonomi üzerine yüksek eğitimini tamamlamıştır.

Şahinöz, 2002 yılında Nebraska eyaletinin en başarılı genç iş insanı ödülüne layık görülmüştür. Profesyonel çalışma hayatına 1999 yılında Araştırma Asistanı olarak başlamış, 2000-2002 yılları arasında ABD’nin ulusal danışmanlık şirketi Business Development Center’da bankalara ve reel sektör firmalarına stratejik yönetim ve finans danışmanlığı yapmıştır.

2002 yılında ABD Merkez Bankası (FED) tarafından ekonomist olarak transfer edilmiştir. Opsiyonları kullanarak geliştirdiği, merkez bankalarının faiz değişikliklerini tahmin eden finansal model ile terfi almış ve FED’e Ekonomik Araştırmalar Grubu Direktörü olarak atanmıştır.

2007 yılında Türkiye’ye dönmüş ve Yurtiçi Kargo’yu da bünyesinde barındıran Arıkanlı Holding’de Strateji Koordinatörlüğü ve İş Geliştirme bölümünü kurmuştur.

2009 yılında Avusturya’nın en büyük bankası Erste Bank’ın Türkiye Genel Müdürlüğü’ne atanmıştır. Türkiye operasyonlarını sıfırdan kurarak yerli kurumsal yatırımcılara ve Londra merkezli yabancı yatırım fonlarına yatırım bankacılığı, satın alma ve birleşme alanlarında hizmet vermiştir. Birçok firmanın kurumsal finansman, halka arz süreçlerini yönetmiştir.

Şahinöz, Dünya Gazetesi başta olmak üzere birçok ulusal dergi ve gazetede köşe yazarlığı yapıyor. Ayrıca ulusal TV kanallarında düzenli olarak yorumculuk yapıyor.

Birçok kurumun bağımsız yönetim kurulu üyeliğini icra eden Erkin Şahinöz aynı zamanda reel sektördeki firmalara stratejik yönetim, kurumsal yönetim, dijital dönüşüm, markalaşma, finansal yönetim, ihracat pazar araştırması, blokzincir ve 4.0 alanlarında danışmanlık yapıyor. Ayrıca nöropazarlama, yıkıcı teknolojiler, insanın karar anı, ekonomi, finansal yönetim, risk yönetimi, dijitalleşme, blokzincir ve markalaşma başlıklarında yılda 450 civarında etkinliğe konuşmacı olarak katılıyor.