



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Yeşim Kaya

Ramazan Ayında Dengeli Beslenme Eğitimi

5 Nisan 2022 Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Oruç İle “Aç Kal, Genç Kal”
- Orucun İyileştirici Gücünden Faydalanmanın Yolları
- Oruç ve Bedenimiz
- Oruç Esnasında Bedenimizde Ne Gibi Değişiklikler Meydana Gelir?
- Metabolizmanızı Geri Almanın Yolu “Oruç”
- Aç Kalmanın Bedenimizdeki İyileştirici Etkileri
- Dünyada Aralıklı Oruç Fırtınası
- Orucun İyileştirici Etkisi
- Gençleşmek İsteyenler İçin 12 Tavsiye
- Çok Sık Yemek Mi? Günde Bir Kez Yemek Mi?
- Otofajiyi ile Atıklardan Kurtulmak ve Yenilenmek
- BDNF (Brain Derived Neurotrophic Hormone) ve İyileştirme Etkisi
- Oruç Sırasında Tercih Etmemiz Gereken Besinler ve Nedenleri?
- Örnek Menüler

Eğitmen Özgeçmişi- Yeşim Kaya:

1970 Ankara doğumlu. İlk mezuniyeti Gazi Müzik Fakültesi Viyolonsel bölümü, ardından işletme fakültesinde 29 yıldır uğraştığı Sağlıklı Yaşam programını geliştirebilmek için Gastronomi alanında iki dalda master yaptı. Spiker ve İletişim Uzmanı Derya Kaya mentörlüğünde, diksiyon, kişisel gelişim, iletişim büyüleri konularında birçok farklı dalda uzmanlaştı. 20 yıl boyunca, MMS Grup, Abra Atık A.Ş., Gastronomiss, Extralife Md, Arvento gibi birçok markanın kurucusu oldu ya da ilk kurulum grubunda yer aldı. Renault Mais firmasında 2 yıl süre Pazarlama ve Satış Yöneticisi ve eğitmen olarak görev aldı. Sanayici ve İş kadını olarak devam eden iş yaşamına, son dönemde Markalaşma, Holistik Yaşam tandansında Mentör ve moderatör olarak devam ediyor. Holistik Yaşam ve Gastronomi Derneği kurucusu ve halen başkanı olarak görevini sürdürüyor. Yeni kurulan Natural Tv Online’nın Genel Yayın Yönetmenliğini yapmaya devam ediyor. Aynı zamanda kurucusu olduğu, Kadından Kadına Destek ve Marka Kadınlar platformlarında Kadını iş gücüne katabilmek adına, eğitim ve danışmanlıklar vermekte. Kurucusu olduğu Extralife MD programı ile insanı “Bütüncül “ve her anlamda pozitif değişime yönlendirmek adına, çoklu bir eğitim ve sistemsel değişim programına devam ediyor. Marka Olmak ve Yaratmak, Hayatının Şefi Ol, Evrene Değil Çevrene Mesaj Ver, Girişimcinin Akıl Defteri, Fark Yaratın Stratejiler vb. gibi birçok konuşması ile farklı seminer, eğitimlerine ve danışmanlık vermeye 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

GAİB Uzmanları

Yurtiçi Fuar Destekleri Hakkında Bilinmesi Gerekenler

6 Nisan 2022 Çarşamba, 14:00-15:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Bu webinarı, GAİB Devlet Yardımları Şubesi Uzmanları tarafından “Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt içi Fuarların Desteklenmesine İlişkin 2014-4 Sayılı Karar Kapsamında Bilinmesi Gerekenler” sizlere aktarılacaktır.

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

Seda Genç

Tüketicinin Kalbine Giden Yol Beyninden Geçer

7 Nisan 2022 Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Nöropazarlama nedir? Hangi alanlarda, nasıl kullanılır?
- Nöropazarlama araştırmalarında kullanılan yöntemler nelerdir?
- Tüketici nasıl karar alır?
- Reklam ve pazarlama iletişiminde ilkel beynin dilinden konuşma
- İkna edici içerik ve başlıklar oluşturma
- Fiyatlandırma Stratejileri
- Duyusal Pazarlama

Eğitmen Özgeçmişi- Seda Genç:

Nöropazarlama Danışmanı & Stratejist

Yıldız Teknik Üniversitesi İstatistik bölümünden mezun olduktan sonra, yüksek lisansını İstanbul Bilgi Üniversitesinde Pazarlama İletişimi üzerine yaptı. İş hayatına lisans yıllarında freelance web ve grafik tasarımı yaparak başladı. Yüksek lisans ile birlikte de pazarlama psikolojisi ve nöropazarlama üzerine çalışmaya başladı. Nöropazarlama, davranışsal iktisat, tüketici psikolojisi ve NLP alanında uluslararası sertifika eğitimlerine katıldı. Kariyerine IBM’de Dijital Pazarlama İletişimi ve Marka Liderliği pozisyonunda devam etti. Sonrasında Garanti Bankası’nda Bireysel Bankacılık Pazarlama, Tmob’da ise Pazarlama İletişimi Yöneticiliği pozisyonlarında yer aldı. Profesyonel kariyer hayatı boyunca marka yönetimi, dijital pazarlama ve pazarlama iletişimi alanlarında çok sayıda projede yer aldı. Tecrübelerini 2009 yılından beri üzerine çalıştığı nöropazarlama alanındaki bilgi birikimiyle birleştirerek şirketlere eğitim ve danışmanlık vermek üzere 2015 yılında Neuro-mar Nöropazarlama ve İletişim Danışmanlığı’nı kurdu. 2017’den bu yana da dünyanın en büyük nöropazarlama şirketlerinden Neurons Inc’in Türkiye ve Ortadoğu temsilciliğini yapmaktadır. Harvard Business Review Türkiye yazarıdır.

2020 Stevie® Awards’da Bilimde İnovasyon kategorisinde Altın Stevie® ödülünü kazanarak Türkiye’ye nöropazarlama alanında ilk uluslararası ödülü getirmiştir. 2021 Stevie® Awards Women in Business ödüllerinde “Yılın Kadın Solo Girişimcisi” kategorisinde Gümüş Stevie® ödülünü kazanmıştır.

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

Dr. Ebru Nurluoğlu

6 Adımda İşte ve Hayatta Mutluluk Bilinci

12 Nisan 2022 Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- İş, aile, arkadaş diye ayırmadan daha fazla mutluluğa ulaşma yolları
- Mutluluk kavramları
- Daha mutlu insanların bakış açıları
- Daha mutlu insanların alışkanlıkları
- İş, özel, sosyal yaşamda mutluluk zihniyeti
- Mutluluk alışkanlıkları
- Mutluluğa sahip çıkmak
- Mutluluk kasları

Eğitmen Özgeçmişi- Ebru Nurluoğlu:

MCC, ACPC, ACT, CLC

Koç, Eğitmen, Yazar

Lider & Performans & Değişim

İş hayatında turizm, televizyon, itibar yönetimi alanlarında çalışmış olup, holding kurumsal iletişim başkan yardımcılığı dahil profesyonel yaşamda “yönetim becerileri, kişisel gelişim, kurumsal iletişim ve kriz yönetiminde” ciddi bir uzmanlığa sahiptir. Saint Benoit Fransız Lisesi’nden sonra Boğaziçi Üniversitesi Sosyoloji bölümünü bitirmiştir. Yüksek lisans tezini New York ve Yeditepe Üniversitesi’nde iş dünyası ve reklamcılık alanında gerçekleştirmiştir. Doktorasını İstanbul Üniversitesi’nde STK’lar üzerine hazırlamıştır. Dr. Ebru Nurluoğlu bugüne kadar, farklı alanlarda çalışan pek çok üst düzey yöneticiye takım / değişim koçluğu ve danışmanlık yapmış; şirket çalışanlarına ve doktora / lisans seviyesinde binlerce kişiye eğitim vermiş; farklı ekiplerin verimlilik ve motivasyon odaklı takım koçluklarını üstlenmiştir. Şirket içi uyumsuzluklarda takımların barışmasında, mavi yaka ile beyaz yaka iletişim dengesinde rol oynayan nadir uzmanlardan biridir. Nurluoğlu’nun önemli bir başarısı; şirket verimliliğini artırmak üzere kendi geliştirdiği “takım verimliliği yönetimi ve iletişim anayasası” eğitim / atölyeleridir. Dr. Nurluoğlu ile çalışan yöneticiler, yönetim şekillerinde ve kişisel davranış alışkanlıklarında yaptıkları yalın değişiklikler ile kısa sürede çalışanlarının kalbini kazanmada ve iş verimliliğini yükseltmede önemli adımlar atmışlardır. Dr. Ebru Nurluoğlu, teknolojiye gıdaya, AB yatırımlarından havayollarına, sanat dünyasından sağlık yatırımlarına kadar uzanan geniş yelpazede pek çok şirketin danışmanlığı ile itibar yönetimini üstlenmiştir. Stratejik planlama ve saha çalışmasında sayısız projeye (kriz, kişisel pr, iç iletişim, çalışan motivasyonu, itibar yönetimi vb.) imza atmıştır.

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

Ümit Osman Yılmaz

İhracatta Finansal Okuryazarlık

14 Nisan 2022 Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- İhracatta banka ilişkileri
- İhracat için banka seçiminde dikkat edilecek hususlar
- Bankaların aldığı masraflar nelerdir?
- İhracat bedelini ne zaman bozdurmalıyım?
- İhracat taahhüdü nedir?
- Kur riskini nasıl azaltabilirim?
- Bankasız ihracat mümkün mü?
- Bedel tahsilatındaki riskleri nasıl azaltabilirim?
- Döviz kredisi kullanımında dikkat edilecek hususlar
- Finansman gerektirecek etkenler (üretim, sermaye, vade)

Eğitmen Özgeçmişi- Ümit Osman Yılmaz:

Uluslararası ticaret alanının, uygulama ve bankacılık ayağında kazandığım deneyimleri, ihracat yapmak/artırmak isteyen firmalara aktararak ulusal ekonomiye ve ülkeme daha faydalı bir birey olmak amacımdır.

İŞ DENEYİMİ

ihracateksperi.com & UMDT Dış Ticaret ve Danışmanlık – Kurucu (22.03.2016- ...)

İhracata başlamak isteyen firmalar/ihracat yapan firmalara danışmanlık

Ürüne/firmaya özel pazar araştırması

Hedef pazar tespiti

Potansiyel alıcıların belirlenmesi

Uluslararası pazarlama planının oluşturulması

İhracat sözleşmelerinin hazırlanmasında destek olunması

İhracat süreç yönetimi

Odeabank A.Ş. Denizli Şubesi – Ticari Bankacılık Portföy Yönetmeni

14.05.2015 – 11.09.2015

Ticari bankacılık alanında portföy oluşturulması

Finansbank A.Ş. Bayramyeri Şubesi – Ticari Bankacılık Portföy Yönetmeni

01.05.2014 – 11.05.2015

Ticari firmalara bankacılık hizmetleri verilmesi

Yeni müşteri kazanımı

Mevcut müşterilerde çalışma hacminin artırılması

Kredi/mevduat hacminin artırılması

Finansbank A.Ş. Üçgen Şubesi – Ticari Bankacılık Portföy Yönetmeni

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

01.04.2013 – 30.04.2014

Ticari müşteri segmentinin oluşturulması

3 adet müşteri sayısının 100 üzerinde çıkarılması

Birçok firmanın maaş ödemesinin alınması

Kredi hacminin 100 bin TL'den 3 milyon TL civarına çıkarılması

Finansbank A.Ş. Bayramyeri Şubesi – Ticari Bankacılık Portföy Yönetmeni

01.10.2012 – 31.03.2013

Mevcut müşteriler ile ilişkilerin derinleştirilmesi

Mevcut müşterilere ilave ürünlerin pazarlanması

Yeni müşteri kazanımı

Alternatif Bank A.Ş. Denizli Şubesi – İşletme Bankacılığı Portföy Yönetmeni

04.10.2011 – 30.09.2012

KOBİ segmentinde yeni portföy oluşturulması

T.C. Garanti Bankası A.Ş. Kaleiçi Şubesi- KOBİ Müşteri İlişkileri Yönetmeni

01.11.2010 – 01.10.2011

Yeni açılan şubeye tayin

KOBİ segmentinde yeni müşteri kazanımı

Şubenin kâra geçirilmesi için çalışmalar yapılması

T.C. Garanti Bankası A.Ş. Denizli Şubesi – KOBİ Müşteri İlişkileri Yönetmeni

01.06.2008 – 01.11.2010

KOBİ segmentindeki müşterilere hizmet verilmesi

Müşteri bazında POS oranlarına dair çalışmalar yapılması

Mali analiz, bilançoların değerlendirilmesi

T.C. Garanti Bankası A.Ş. Denizli Şubesi – Ticari Bankacılık Müşteri Hizmetleri

Temsilcisi 05.12.2005 – 01.06.2008

Yönetici Adayı olarak işe başlama

Ticari bankacılık alanında Denizli'nin önde gelen firmalarına hizmet

Kredi tekliflerinin yapılması

Firmaların günlük işlemlerinin gerçekleştirilmesi

Firmalar ile banka ilişkilerinin sürdürülmesi ve derinleştirilmesi

Cpe Hürmak Gıda Dış Ticaret A.Ş. İstanbul – Yurtdışı Satış Sorumlusu

11.07.2003 – 01.11.2004

Fırın ve değirmen makinelerinin ihracı

Yurt dışında yeni firma bulunması

Yurt dışındaki firmaları ziyaret ederek ürünlerin pazarlanması

Uluslararası fuarlarda firmanın temsil edilmesi

EĞİTİM

Boğaziçi Üniversitesi – Uluslararası Ticaret Bölümü (1999-2003)

3.72/4.00 not ortalaması

Denizli Anadolu Lisesi (1992-1999)

4.94/5.00 not ortalaması

YABANCI DİLLER

İngilizce – ileri seviyede

Fransızca – başlangıç seviyesinde

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

Necil Beykont

İleri Düzey İngilizce İş Yazışmaları

19- 21 Nisan 2022 Salı ve Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

I. Oturum

- İş yazışmalarında amaç-metin ilişkisi / doğru-yanlış örnekler
- İş yazışmalarının konularına göre bölümleri
- Hitap tarzları / örnekler
- Sıfat ve zarflar / doğru-yanlış örnekler
- Aktif-pasif kullanım yerleri / doğru-yanlış örnekler
- Paralel yapılar / doğru-yanlış örnekler
- Açık ve anlaşılır dil kullanmak / doğru-yanlış örnekler
- İş İngilizcesinde kısaltmaların kullanılışı
- 'Siz' yaklaşımı / doğru-yanlış örnekler
- Özne-fiil uyumu / doğru-yanlış örnekler
- Nazik-kaba dil / doğru-yanlış örnekler
- Olumlu vurgu / doğru-yanlış örnekler
- Gizli olumsuz vurgudan kaçış / doğru-yanlış örnekler
- Aykırı niteleyenler / doğru-yanlış örnekler
- Sayıların yazılışı / doğru-yanlış örnekler
- Geçiş ifadelerinin kullanılışı
- Genellikle birbirine karıştırılan kelime ve ifadeler

II. Oturum:

- Dış Ticaret İngilizcesindeki cümle yapıları / doğru-yanlış örnekler
- Dış Ticaretin aşamalarında (teklif, teyit, evrak, bankacılık, sevkiyat, vs) kullanılması gereken doğru terimler Alışkanlıkla kullandığımız gereksiz ifadelerden kurtulmak
- Dış ticaret yazışmasında ağdalı dilden kurtulmak / doğru-yanlış örnekler
- Cümlelerin kolay anlaşılması için diğer kurallar
- Mesaj türlerine göre Paragraf oluşturma teknikleri; (-Açıklama ve örnekleme yöntemi, - Karşılaştırmalar kullanma yöntemi, -Sebeup ve sonuç ilişkisini vurgulama yöntemi, - Sınıflandırma yapma yöntemi, -Problem ve çözüm analizi yöntemi)
- Giriş paragrafları / Mesaj türlerine göre nasıl olmalı
- Kapanış paragrafları / Mesaj türlerine göre nasıl olmalı
- Kötü haber vermek /Türlerine göre mesaj yapıları ve örnekler
- Şikayetleri karşılamak; (Haklı şikayetlere ait durumlarda / Haksız şikayetlere ait durumlarda / Her iki tarafın da hatası olmayan durumlarda)
- Doğrudan yaklaşım / dolaylı yaklaşım nedir, nerelerde ve nasıl kullanılmalıdır.

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

Eğitmen Özgeçmişi – Necil Beykont:

Kadıköy Maarif Kolejinden sonra Boğaziçi Üniversitesi İşletme Fakültesinden Lisans ve Yüksek Lisans dereceleri ile mezun oldu. 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. 2009 ve 2010'da hazırladığı ders programları ve verdiği teklifler ile İstanbul Bilgi Üniversitesinde ve Bahçeşehir Üniversitesinde (lisansüstü ve lisans düzeylerinde) müzakere derslerinin başlamasını sağladı. Ekim 2020'de "Kazandıran Müzakere" adlı kitabı yayınlandı (Kuraldışı yayınevi). Kurumsal eğitimler vermeye ve üniversite hocalığına 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

Hüseyin Mandacı

K.V.K.K. Kapsamında Uyum ve Farkındalık

26 Nisan 2022 Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

KVKK'nın Amacı nedir?
Özel Kanun, Genel Kanun Önceliği
Mevcut Kanuni Düzenlemeler ve Mevzuatın Kronolojisi
Kanun Kimleri kapsıyor?
Kişisel Veri nedir?
Hassas (Özel Nitelikli) Veri Nedir?
Veri Sorumlusu Kimdir?
Veri İşleyen Kimdir?
Veri İşlemek ne demek?
Yurtiçinde veya Yurtdışına 3.kişilere Veri Aktarma
İlgili Kişinin (Veri Sahibinin) Hakları
Açık Rıza Nedir?
Veri Sorumlusunun Yükümlülükleri
✓ *Aydınlatma Yükümlülüğü*
✓ *Veri Güvenliğine İlişkin Yükümlülükler*
✓ *Tedbir Alma Yükümlülüğü*
✓ *Denetleme Yükümlülüğü*
✓ *Sır Saklama Yükümlülüğü*
✓ *Bildirimde Bulunma Yükümlülüğü*
✓ *Veri Sorumluları Siciline (VERBİS) Kayıt Yükümlülüğü*
Kişisel Veri İhlali
Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi
Verbis Nedir?
Veri Güvenliği Sağlanması,
KVKK Veri ihlalleri kapsamında Politika ve Prosedürler Oluşturmak
K.V.K.K Aykırılıklarında Karşılaşılabilecek Yaptırımlar, (Hapis Cezaları, İdari Para Cezaları)
K.V.K. Kurumu Yetkileri ve Görevleri
K.V.K. Kurumuna Şikâyet Süreci
K.V.K. Kurumunun mevcut resmi kararları (Kesilmiş olan İdari Para Cezaları)

Eğitmen Özgeçmişi- Hüseyin Mandacı:

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

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

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 iş birliği ile Türkiye'deki programlarındaki "Girişimcilikte Satış Geliştirme " eğitimlerini Hüseyin MANDACI vermiştir. Bununla birlikte Özyeğin Üniversitesi ve TOBB iş birliğiyle, her yıl düzenlenen 1.000.000 TL ödüllü olan “bir FİKRİN mi VAR?” proje ve fikir yarışmasında da katılımcılara, Satış Eğitimlerini vermekte olup yarışmada finale kalan proje ve fikir sahibi katılımcılara da mentörlük desteği vermiştir.

Hüseyin Mandacı'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.C. 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.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Ömer Bağcı

Excel Kullanarak Powerpoint'te Etkili Sunum Teknikleri Oluşturma

28 Nisan 2022 Salı 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Etkin Excel Tabloları Oluşturmak
- Etkin Excel Grafikleri Oluşturmak
- Powerpoint'te Temel Sunum Teknikleri
- Powerpoint'e Excel Tablosu ve Grafikleri Yerleştirmek
- Powerpoint'te Sunumları Görselleştirme

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, Diyar gaz, 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.

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

