



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Mehmet Mescioğlu

Borsa Okuryazarlığı

3 Ocak 2023, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Borsaların Genel Çalışma İşleyişi
- Hisse/Şirket Seçiminde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
- Şirket İncelemesinde Üzerinde Durulması Gereken Rasyolar
- Borsadan Aktif ve Pasif Gelir Elde Etmek-Temettü Emekliliği
- Borsa Endeksini Etkileyen İçsel ve Dışsal Faktörler
- Soru-Cevap

Eğitmen - Mehmet Mescioğlu: <https://twitter.com/mehmetmesci>

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

Hakan Akın

Dış Ticarete Distribütörlük, Temsilcilik ve Acentelik Uygulamaları

4 Ocak 2023, Çarşamba, 20.00-22.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Dış Ticaretteki Aktörler,
- Dış Ticaret Yapan, Dış Ticaret Yapanlara Aracılık Yapan Kavramları,
- Çıkış Ülkesinde Yapılabilecek İşler,
- Giriş Ülkesinde Yapılabilecek İşler,
- Üçüncü Ülkede Yapılabilecek İşler.

Eğitmen Özgeçmişi- Hakan Akın:

1. Kişisel Bilgiler

Adı ve Soyadı Hakan Akın

Doğum Tarihi 11-1-1965

Doğum Yeri Antalya

E-Posta Adresi Posta@Hakanakin.Biz

2. Eğitim Bilgileri

Lisans Üniversite Hacettepe Üniversitesi

Bölüm Batı Dilleri ve Edebiyatları / İngiliz Dil Bilimi

Mezuniyet Tarihi 1987

3. Mesleki Deneyim (Son 3 İş Deneyimi)

İş Deneyimi 1 Kurum/Şirket Hakan Akın / BHL Danışmanlık Hizmetleri

Unvan Kurucu

Tarih Giriş 2012-

İş Tanımı Şirket Sahibi

İş Deneyimi 2 Kurum/Şirket İzgorenakın Eğitim ve Danışmanlık Ltd. Şti

Unvan Kurucu Ortak

Tarih Giriş 1996 Çıkış 2012

İş Tanımı Şirket Ortağı ve Genel Müdür

İş Deneyimi 3 Kurum/Şirket Kalgay Dış Ticaret Ltd Şti

Unvan Dış Ticaret Sorumlusu

Tarih Giriş 1985 Çıkış 1996

İş Tanımı Dış Ticaret Operasyonel İşleri

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

Nuşin Koçmar Uzun

E-Ticarete Sosyal Medya Yönetimi

5 Ocak 2023, Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- E-ticarete sosyal medya kullanımının önemi nedir?
- E-ticaret için sosyal medya stratejisi nasıl kurgulanmalı?
- Sosyal medyada yer alma sebebiniz nedir?
- İletişime konu olan ürünler-konular nelerdir?
- Hedef müşterilerinizi belirlediniz mi?
- Hedef müşterilerinizin ihtiyaçları neler?
- Hangi sosyal mecralarda yer almalısınız?
- E-ticarete fayda sağlayacak sosyal mecralar nelerdir? Hangi mecralarda iletişim yapılmalı?
- Bu mecralarda dikkat edilmesi gerekenler nelerdir?
- Doğru marka bilinirliği ve hedef kitle için neler yapmalıyız?
- Instagram’da nasıl satış yapılabilir?

Eğitmen Özgeçmişi- Nuşin Koçmar Uzun:

nusin.nk@hotmail.com

1994 Ankara doğumlu olan Nuşin Koçmar Uzun, lisans eğitimini “Uluslararası İlişkiler” üzerine yapmıştır. İş hayatına Türkiye Genç İş İnsanları Derneği’nde başlayan Nuşin Koçmar Uzun, TÜGİAD’da çalıştığı 4 yıl boyunca ilk olarak “Proje Koordinatörlüğü”, sonrasında ise “Kurumsal İlişkiler ve Proje Yöneticisi” olarak görev aldı. Yeni teknolojileri ve değişen dünyayı sürekli takip eden Nuşin Koçmar Uzun, 2 yıl boyunca eş zamanlı olarak; yeni nesil bir e-ticaret paketi kurulum ve yönetim ajansı olan Keyo Digital Solutions şirketinde ve Medipera Medikal Sağlık Ürünleri şirketinde “Kurumsal İlişkiler Yöneticisi” olarak görev yaptı. Nuşin Koçmar Uzun, Ekim 2022 itibarıyla Ticimax Bilişim Teknolojileri şirketinde “Kurumsal Pazarlama Müdürü” olarak görev yapmaktadır.

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

Hakan Çalışkantürk

2023'te Piyasalara Genel Bakış

10 Ocak 2023, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- 2022'de Türkiye ve Dünya Ekonomisinde Neler Oldu?
- Piyasaların Güncel Durumuna Bir Bakış
- 2023'te Piyasalarda Bizleri Neler Bekliyor?
- Dünya'da ve Türkiye'de Enflasyon, Enflasyondan Korunma Teknikleri
- Emtiaların Geleceği
- Soru-Cevap

Eğitmen Özgeçmişi- Hakan Çalışkantürk:

CRT Metal Grubu İcra Kurulu Üyesi olarak İskenderun Merkezli, Osmaniye Organize Sanayi Bölgesinde 2, İskenderun/Payas'ta 2 tesisi bulunan, yassı çelik, çelik hasır ve boru profil sektöründe üretici olan grubun İcra Kurulu Üyesi pozisyonunda; grubun yeniden yapılanması, finans, muhasebe, hazine, hukuk, sistem ve yazılım geliştirme ile PR tarafının yönetiminden sorumlu olarak görev yapmaktadır.

Anadolubank İskenderun Şube Müdürü olarak kurumsal, ticari, işletme ve bireysel portföylerden oluşan şubede, ağırlıklı olarak kurumsal ve ticari ölçekteki firmalardan oluşan şubenin sevk ve idaresi ile 1,5 yıl gibi kısa sürede şubenin 3 kat büyümesine ve özellikle bu süre zarfında portföye dahil edilen 10 tane DBS projesi ile şubenin tüm bankanın %60'a varan fatura hacminin şube DBS projelerinden geçmesine liderlik etti. Sonrasında gelen iş teklifi üzerine istifa ederek, sektör değiştirdi. Koç Metalurji (Haddecilik) A.Ş. 1993 yılından bu yana Payas/Hatay Org. San. Bölgesindeki tesislerinde yıllık 520 bin ton inşaat demiri üretmekte olup, 2013 yılından bu yana ise Osmaniye Org. San. Bölgesindeki tesislerinde yıllık 1,2 milyon ton çelik kütüğü üretmektedir. Firmanın finansman direktörü olarak, 1.Derece imza yetkisi ile tüm finans ve hazine işlemlerinin koordinasyonu ve yönetiminden sorumluyum. 2 yılı aşkın süredir çalıştığım firmanın, demirçelik sektörünün krizde olduğu bu süreçte 200 mio USD'nin üstündeki kısa vadeli banka borçlarının refinansmanını ve yaptığım hisse satışı ve sermaye artışı sonrasında 85 mio USD seviyelerine düşürerek, sektörün güçlü oyuncularından biri olmasında öncü rol oynadı. Ayrıca Koç Çelik ve Koç Metalurji'nin birleşme sürecini yöneterek, mali bünyenin daha güçlü ve şeffaf olmasını sağladı. Bu yıl ISO 500'de ilk 50 içinde yer almasını beklediğimiz firmanın, halen halka arz ve tahvil ihracı vb konularda çalışmalarını yürütüyor.

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

Fırat Neziroğlu ile Tasarım Sohbetleri

11 Ocak 2023, Çarşamba, 20.00-22.00, ZOOM Online Platformu

İçerik:

- Fırat Neziroğlu Kimdir?
- Tasarıma İlham Veren Hususlar
- Tasarım Süreci ve Firmalara Katabilecekleri
- Tasarımcı Kimliği Nasıl Oluşturulur?
- Başarı Hikayeleri
- Soru Cevap

Eğitmen Özgeçmişi-Fırat Neziroğlu:

Tasarım alanında dünyaca ünlü çalışmaları olan Fırat Neziroğlu kendisi şöyle tanımlıyor: “Ben bir dokumacıyım; bazen dans ederim, bazen yazarım. Sanatın bir tarzı tavrı yoktur, sevincimi, hüznümü çeşitli yollarla anlatmayı, paylaşmayı severim. Aradan geçen bunca zaman sonra bir sanatçıyım derken halâ utanıyorum ama hiç vazgeçmeden hep aynı şekilde, farklı disiplinlerde üreten biriyim.”

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

Ali Erdönmez

Excel'de Makro Kullanımı

17 Ocak 2023, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

1. MAKRO KAVRAMI
 - a. Makro Nedir?
 - b. Kullanım Ve Oluşturulma Çeşitlerine Göre Makrolar
2. KAYIT MAKROLARI
 - a. Geliştirici Sekmesi İle Çalışma
 - b. Çalışma Kitabına Makro Kaydetme
 - c. Makroları Çalıştırma Yöntemleri
 - d. Makro Kayıtlarında Olası Hatalar
3. VBA İLE ÇALIŞMA
 - a. Vba Ortamına Giriş
 - b. Kayıt Makrosu Hatalarını Giderme
 - c. Vba Makro Örnek Uygulamaları

Eğitmen Özgeçmişi- Ali Erdönmez:

1982 Kütahya / Merkez doğumlu olan Ali ERÖNMEZ, Sakarya Üniversitesi teknik Eğitim Fakültesi Elektronik / Bilgisayar Eğitimi Bölümü'nden 2004 senesinde mezun olmuştur. 1995 yılından beri kullanıcısı olduğu Excel ve diğer Office yazılımlarında 2006 yılından bu tarafa öğretmenlik yapmaktadır. İSM MMO bünyesinde başladığı profesyonel Eğitmenlik ve danışmanlık kariyerinde BilgeAdam, The Unitech, Kariyer Mimarı, Arıbilgi, Biladım gibi sektörün önde gelen pek çok firması ile çalışmış, halen de Freelance Eğitmen olarak çalışmaya devam etmektedir. MS Excel, İleri Düzey MS Excel gibi Genel kullanıcı kitlesine hitap eden eğitimler dışında Excel ile Raporlama, Excel ile Finansal Modelleme vb. gibi pek çok teknik başlık altında eğitimler vermektedir. Ayrıca ülkemizin önde gelen pek çok firmasında danışmanlık hizmetleri de vermektedir.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Remzi Akçin & Kemal Yetik

2023 Yılı Temel Gümrük ve Dış Ticaret Mevzuatı Bilgilendirmesi

18 Ocak 2023, Çarşamba, 20.00-22.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- 2023 Yılı Tarife Değişiklikleri
- 2023 Yılı İthalat Rejimi ve Tebliğleri Değişiklikleri
- 2023 Yılı İhracat Rejimi ve Tebliğleri Değişiklikleri
- 2023 Yılı Ürün Güvenliği Düzenlemeleri Değişiklikleri,
- Gümrük ve Dış Ticaret Mevzuatında Yapılan Önemli Nitelikte Güncel Değişiklikler

Eğitmen Özgeçmişi-Remzi Akçin:

11.04.1966 tarihinde Ordu-Gölköy'de doğdu. Burada başladığı ilköğrenimini Kocaeli-İzmit'te tamamladı. Ortaokul ve liseyi İzmit'te 1983 yılında bitirdi. Aynı yıl başladığı Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü'nden 1987 yılında mezun oldu. 25.04.1988 tarihinde Maliye ve Gümrük Bakanlığı Stajyer Gümrük Kontrolörü olarak başladığı çalışma hayatına, 1991 yılında Gümrük Kontrolörü, 1998 yılında ise Gümrük Başkontrolörü olarak devam etti. 29.02.2000 tarihinde Gümrükler Genel Müdürlüğü'nde Daire Başkanı, 30.05.2005 tarihinde Gümrükler Genel Müdür Yardımcısı oldu. 31.01.2011 tarihinde olduğu Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı Gümrükler Genel Müdürü görevine, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nda da devam etti. 03.10.2013 tarihinde Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı olarak atandı.

Yine, bu görevleri esnasında; Dahilde İşleme Koordinasyon Kurulu, Yap-İşlet- Devret Kurulu, Bakanlık Yüksek Disiplin Kurulu, Bakanlık Merkez Disiplin Kurulu, Mali Suçlarla Mücadele Koordinasyon Kurulu, Kaçakçılık İstihbarat Koordinasyon Kurulu, Türk Akreditasyon Kurumu Danışma Kurulu, Türk Standartları Enstitüsü Genel Kurulu, Türk Patent Enstitüsü Genel Kurulu, Bakanlıklararası Hac ve Umre Kurulu, YOİKK Yönlendirme Komitesi, Uyuşturucu ile Mücadele Kurulu, Kayıtdışıyla Mücadele Kurulu üyelikleri ile AB Daimi Temas Noktası görevlerinde de bulundu.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcılığı görevinden 2018 Haziran ayında emekli olarak Ünsped Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş.'nde Genel Koordinatör olarak başladığı görevine Nisan 2019'dan bu yana Yönetim Kurulu Başkanı olarak devam etmektedir. 8 basılmış eseri ve birçok dergide ağırlıklı olarak gümrük mevzuatı ile uygulamaları konulu makalesi bulunmaktadır. Remzi AKÇİN, evli ve iki çocuk babasıdır.

Eğitmen Özgeçmişi-Kemal Yetik:

1957 Kırıkkale doğumlu olan Sayın Kemal Yetik, 30 yıl süre ile gümrük teşkilatında memur, muayene memuru, müdür yardımcısı ve en son gümrük müdürü olarak görev yaptıktan sonra 2010 yılı Haziran ayında kamudan emekliye ayrıldı. Aynı tarihte, Ünsped Gümrük Müşavirliğinde Mevzuat departmanında Gümrük Müşaviri olarak göreve başlamış olup halen bu görevine 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

Serdar Bilecen

Satın Almacılar için Etkin Müzakere Teknikleri

19 Ocak 2023, Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Değişen Pazarlarda Satınalmanın Yeri ve Önemi
- Fiyat Görüşmelerine Hazırlık
- Ulusal ve Küresel Fiyat Araştırması ve Fiyat Optimizasyonu
- Fiyat Görüşmeleri ve Optimal Fiyat Tespiti
- Fiyat Görüşmeleri Öncesi Yapılması Gereken Hazırlıklar ve Toplanması Gereken Veriler
- Satınalma Müzakereleri
- Karşı Tarafı Etkili İşbirliğinin İlkeleri
- Win-Win Anlayışının Özü
- Müzakere Süreci
- Müzakere İletişim Modeli
- Müzakereci Matriksi
- Müzakere Aşamaları
- Müzakere Öncesi Yapılacak İşlerin Düzenlenmesi
- Müzakere İlkelerini Önceden Oluşturma
- Müzakere Planlama Soruları
- Müzakerelerde Etkili Giriş
- İzlenimlerde Görünüşün Önemi
- Müzakere Sürecini Kontrolde Tutmak ve Konsantrasyon
- Müzakere Stratejisi Belirleme
- Müzakere ve Pazarlık Geleneği
- Pazarlıkta Ustalaşmayı Sağlamak için Yanıt Bekleyen Sorular
- Pazarlık Ne Zaman Başlar?
- Pazarlık Taktikleri ve Karşı Koyma Yolları
- Pazarlık Gücümüzü Arttıracak Teknikler
- Satınalmada Ödün Stratejileri
- İlkeli Müzakere
- İnsanları Problemden Ayırmak
- Pozisyonlar Yerine Çıkarlara Odaklanmak
- Karşılıklı Çıkarların Korunduğu Yetenekler Keşfetmek
- Nesnel Ölçütlerin Kullanılması

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- Serdar Bilecen:

Serdar Bilecen 1965 yılında Ankara’da doğdu. 1983 yılında TED Ankara Koleji’nde Lise eğitimini tamamladı. 1987 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Elektrik - Elektronik Mühendisliği Bölümü’nü, 1994 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü’nü bitirdi.

Yazılım geliştirme ve donanım mühendisliği konularında değişik firmalarda teknik görevlerde bulunduktan sonra, 1989 yılında Koç-Unisys / KoçSistem’de teknik hizmetler bölümünde Elektronik Mühendisi olarak göreve başladı. 1990 yılında bu firmanın satış bölümüne geçti, son olarak Satış Yöneticiliği görevini yaptı. 1998 yılında Compaq Computer firmasında Ankara Bölge Müdürü oldu. Yurtiçi ve yurtdışında, satış konusunda çeşitli görevlerde bulundu.

Bilişim ve Satış Danışmanlığı hizmetlerinin yanı sıra Satış Teknikleri, İletişim Teknikleri, Müzakere Teknikleri, Yaratıcılık, Stres Yönetimi, Yönetim Teknikleri, Sunum Teknikleri ve Beden Dili konularında eğitim verdi.

Bilkent Üniversitesi ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesinde öğretim görevlisi “Yönetim Bilgi sistemleri – MIS”, “Müzakere Teknikleri” ve ayrıca “Gelişmiş Satış Teknikleri” konularında dersler vermektedir.

Danışmanlık ve eğitim verdiği kuruluşlar arasında, Turkcell, Vestel, Delta Petrol, Alce, Alarko, Vakıfbank, Bilkent Otel, İskenderun Demir Çelik, Yakupoğlu Deri Sanayi, İzmir Büyükşehir Belediyesi, İnşaat Mühendisleri Odası, Nüve, Devlet Hava Meydanları İşletmesi, Hacettepe Üniversitesi, KoçNet, Software AG, Equant, Biznet, EMC, Oracle, Kale Yazılım, Ekspa, EML, SAP AG, Spark Ölçüm Sistemleri, Sekom, Türk Patent Enstitüsü, Eti Maden A.Ş., Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü, Milli Produktivite Merkezi, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, HÜFAM, Tepe Savunma, ODTÜ Teknokent ve Bilkent Cyberpark firmaları bulunmaktadır.

Çok iyi derecede İngilizce bilen Serdar Bilecen bir çocuk babasıdır.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Nedim Narlı

Alacak ve Alacak Riski Yönetimi

24 Ocak 2023, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Firmalarda Alacak Riski
- Alacak Riski Ölçülmesi, Raporlama ve Yönetimi
- Müşteri İflas Riskinin Ölçümü ile İlgili Yaklaşımlar
- Alacak Riski Yönetiminin Bileşenleri
- Tahsilat Politikası Seçimi
- Satıcı Kredisi / Mali Borç İlişkisi
- Satış / Tahsilat Süreçlerinde Karar Noktaları
- Risk / Limit Uygulamaları
- Alacak Yönetimi Parametreleri ve Mali Tablolar
- Alacak Riski ile İlgili Mali Oran Ve Göstergeler
- Tahsilat Risk / Performans Ölçümü, Raporlama
- Müşteri Ödeme Gücü ve İstekliliği Ölçümü
- Müşteri Vade Yapısı ve Raporlama
- Alacak Yönetimi Ürünleri
- Alacağın Devri ve Temlik Sözleşmeleri
- Alacakların Satışı ve Bilanço Dışı Alacak Yönetimi
- Factoring ile Alacak Yönetimi
- Alacak Yönetiminde Kredi Sigortası Sistem ve Uygulamaları

Eğitmen Özgeçmişi-Nedim Narlı:

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

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

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.

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

Necil Beykont

Ülke Bilgilendirme Günü – (Irak, Suriye, İran)

25 Ocak 2023, Çarşamba, 20.00-22.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Bu ülkelerin;
 - dünyadan, Türkiye’den ve GAİB üyelerinden ithalat kalemleri
 - Türkiye’den ve GAİB üyelerinden “potansiyel” ithalat kalemleri ve miktarları
 - potansiyelini ihracata dönüştürmek için ihracatçı şirketler neler yapabilirler
 - aktif ithalatçılarına ulaşmak için bilinen kanallar ve o ülkeye özgü kanallar
- Bu ülkelere;
 - yapılan ihracatı arttırabilmek için önemli bilgiler ve şirketlerin atması gereken adımlar
 - özgü pazar araştırmalarının doğru adımları
- Bu ülkelerde;
 - farklı ürün grupları için uygulanabilecek pazarlama ve satış adımları
 - teklif talebi geldikten sonra atılması gereken adımlar
 - kültürel yapıya bağlı aşağıdaki farklılıkların bilinmesi ve yönetimi:
 - organizasyon, hiyerarşik yapı, bürokrasi
 - yetki, sorumluluk, zaman kullanımı
 - belirsizlik, karar verme, risk alma tutumu,
 - taviz verme ve alma davranışı, kişisel ilişkiler
 - sözel ve sözsüz iletişim kalıpları
 - potansiyel müşteri ile iletişimde kültürel farklılıklar
 - bilinmesi gerekli müzakere tarzları ve yönetimi

Eğitmen Özgeçmişi-Necil Beykont:

Kadıköy Maarif Kolejinden sonra Boğaziçi Üniversitesi İşletme Fakültesinden Lisans ve Yüksek Lisans dereceleri, 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. Uluslararası Ticaret eğitimleri verdiği İstanbul Bilgi Üniversitesi ve Bahçeşehir Üniversitesinde 2009 ve 2010’da hazırladığı ders programları teklifleri ile (lisansüstü ve lisans düzeylerinde ayrı ayrı) müzakere derslerini başlattı. Ekim 2020’de “Kazandıran Müzakere” adlı kitabı yayınlandı (Kuraldışı yayınevi).

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

Ceyhun Yeşilşerit

Pazarlama Stratejileri ve Rekabet Yönetimi-Ceyhun Yeşilşerit

26 Ocak 2023, Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- İşletmelerin Temel Fonksiyonları ve Hedefleri Nelerdir?
- Pazarlamanın Temel Hedefleri
- Üretimin Temel Hedefleri
- Finansmanın Temel Hedefleri
- Kim İçin Ne Üretiyoruz?
- Bölümlendirme Çabaları
- Konumlandırma Çabaları
- Pazar Ne Demektir Türleri Nelerdir?
- Tüketici Pazarında İhtiyaçlar, Satınalma Karar Süreci ve Kararı Etkileyen Faktörler
- Endüstriyel Pazarda İhtiyaçlar, Satınalma Karar Süreci ve Kararı Etkileyen Faktörler
- Devlet Pazarı Dinamikleri
- Uluslararası Pazarların Farklılıkları
- Rekabette Üstünlük Sağlayan Pazarlama Stratejileri
- Farklılaşmak
- Maliyet Lideri Olmak
- Her İki Konuda Yoğunlaşma Kavramı
- Müşterinin Değer Algısı
- Pay mı? Payda mı?
- Pazarlama Stratejisi Oluşturma
- Pazarlama Stratejisi Ana Yol Haritası
- Pazarlama Karması Oluşturma
- 4P Den 4C Ye Yolculuk
- 15P mi? 7C mi?
- Ürün
- Fiyat
- Dağıtım
- Tutundurma
- Pazar İçin Teklif Oluşturma
- Doğru Fiyatı Belirleyebilmek
- Pazarlama Stratejisi Geliştirme
- Müşterinin Değişimi
- Geleneksel Pazarlamadan İlişkisel Pazarlamaya Yolculuk
- İlişkisel Pazarlamanın Avantajları
- Satışa Yönelik mi? Müşteriye Yönelik mi?
- Kısaca Nöro Pazarlama Nedir?

Eğitmen Özgeçmişi-Ceyhun Yeşilşerit:

1982 Yılında İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamlayan YEŞİLŞERİT, daha sonra İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Uluslararası İşletmecilik ve İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde İşletmecilik Uzmanlaşma programlarına katıldı.

Katılmış olduğu birçok yurtiçi ve yurtdışı eğitimler içerisinde Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre'de yer alan eğitim kuruluşu ITC'nin "Trade Tutor" Eğitimi ve Avusturya, Karl Heinz Sebastian okulunun geliştirdiği "Power Pricing" Eğitimi de bulunmaktadır.

Profesyonel iş yaşamının bir bölümünü yurtdışında çalışarak geçirdi (Irak, Suudi Arabistan, ABD ve Rusya Federasyonu). ENKA, AL-MOBTY, DHT ve EKUR'da tedarik zinciri ve satış süreçlerini uluslararası platformda yönetmiş, STFA'da Ticaret Müdürü olarak görev yapmıştır.

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

1996'dan itibaren 13 yıl Pipelife International Holding'in Türkiye'deki yatırımını olan Arılı Plastik A.Ş.de Güney Avrupa Bölge İş Geliştirme Müdürü olarak çalışmıştır. 2005-2006 dönemimde Pipelife Business School mezunu olarak yurtdışında ve yurtiçinde şirket içi eğitimlerde de eğitmen olarak görev almıştır.

Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre'de yer alan eğitim kuruluştur ITC'nin "Trade Tutor" eğitimini alarak "BMS (İş Yönetim Sistemi)" öğretisi ve araçlarının kullanımı konusunda Ulusal Danışman olarak Türk İhracatçılar Meclisi de dahil pek çok ihracatçı birliğinde eğitmen olarak görev aldı.

Konuk yazar olarak Haber Türk Gazetesi ve çeşitli dergilerde de Dış Ticaret, Satış, Tedarik Zinciri Yönetimi konularında yazıları yayınlanmıştır. Uzun yıllar çalıştığı şirketleri temsilen katıldığı Dış Ekonomik İlişkiler Kurulunun çeşitli iş konseylerinde özellikle Bağımsız Devletler Topluluğu ile yapılan yurtiçi ve yurtdışı toplantılarında görev almıştır.

Uzun yıllardır İstanbul Ticaret Odası'nın başarısı Uluslararası platformda ödül alınarak kanıtlanmış İhracata İlk Adım Projesi'nde İTO Danışmanı olarak görev yapmıştır. 14 Etap olarak gerçekleştirilen programın 2009 ve 2021 yıllarında metodolojisini redakte etmiştir. Yine, İTO tarafından Türkiye'nin başarılı KOBİ'leri yarışmasında dallarında birinci seçilmiş şirketlerine "Pazarlama, Satış ve Yönetim Danışmanı" olarak danışmanlık ve eğitim hizmeti vermiştir.

Pek çok sektöre Pazarlama (Ulusal / Uluslararası) danışmanlığı yapmış, bu sırada Pazarlama ve Satış Bakış Açılı SWOT Analizi ve Sistem Kurulumu çalışmaları (Organizasyon El Kitabı, Görev Tanımları, Görevli Profilleri, Sistem Talimatları, Standart İş Talimatları Hazırlanması vb.) yapmıştır. Ayrıca Pazar Potansiyeli Ölçülmesi, Hedef Pazar Seçimi, Rekabet Analizi Yapılması, İhracat Eylem Planı Hazırlanması, Bütünleşik Pazarlama İletişimi Eylem Planı Hazırlanması, İhracat Faaliyetlerinin Sistemik Hale Getirilmesi Altyapı Çalışmaları için İhracat Yönetimi Sistemi kurmuştur.

2011 Yılı başından itibaren Ekonomi Bakanlığı tarafından "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi" Tebliği çerçevesinde "Uzman Eğitmen" olarak akredite edilmiştir ve Türkiye'nin her yerinde eğitimler vermiştir.

Halen Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü'nün "Evrensel Pazarlama Bölümü"ne liderlik eden Yeşilşerit, UR-GE Projelerinin hizmet tasarımı ve danışmanlığını yürütmektedir.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Bertay Fişekçi

Ofiste ve Hayatta Verimliliğin Şifreleri

31 Ocak 2023, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Zaman Farkındalığı
- Zamanı Ölçmek
- Verimlilik Amaçlarımız
- Verimlilik Sistemi
 - Duralım
 - Yok Edelim
 - Harekete Geçelim
- Ofiste Verimlilik
 - İletişim Biçimleri
 - Epostalar
 - Toplantı Yönetimi

Eğitmen Özgeçmişi – Bertay Fişekçi:

Bertay Fişekçi 1995 İTÜ Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği bölümü mezunudur. 23 yıl boyunca Tıbbi cihazlar sektöründe, sektörün en büyük üç global şirketinde (Siemens AG, Philips Healthcare, General Electric Healthcare) çok farklı görevler üstlenmiş, başarılı bir kariyer öyküsü yaratmıştır. Kariyeri boyunca Almanya’da 5 yıl yaşamış, Global görevlerde bulunmuştur.

Son yıllarda topluluğa karşı konuşma ve çalışan bağlılığı konusuna odaklanan Bertay Fişekçi, 2019 yılının Eylül ayında kurumsal hayattan ayrılarak bu konular üzerine odaklandığı şirketini kurmuştur. Çalışan Bağlılığı uzmanı olan Bertay Fişekçi, şirketlerdeki çalışanların bağlılığını arttıran Engage and Grow programının uygulayıcılarından biridir. (www.bertayfisekci.com)

Global bir topluluğa hitabet kulübü olan Toastmasters’ın etkin üyelerinden biri olan Bertay Fişekçi, 2019-2020 döneminde İstanbul Toastmasters kulübünün başkanlığını yürütmüş, 2021-2022 yılında da Anadolu Toastmasters başkanlığını yapmaktadır. Girişimci firmalara mentörlük tecrübesi olan Bertay Fişekçi, şimdi mentörlük alanını hitabet konusunda yoğunlaştırmaktadır. Kurumsal tecrübesini ve hitabet birikimini 1 günlük bir eğitim programıyla profesyonellerle buluşturan Bertay Fişekçi, bu alandaki ciddi boşluğun doldurulması için çaba göstermekten mutludur. (<https://www.linkedin.com/in/calisan-bagliligi/>)

ICF Onaylı Profesyonel Koç olan Bertay Fişekçi Çalışan Bağlılığı, Ekip Yöneticileri için Performans Artırıcı İletişim, Zaman Yönetimi ve Hitabet alanlarında eğitim vermektedir. Her hafta blogundan (www.bertayfisekci.com/blog) ve Podcast’ından (www.bertayfisekci.com/podcast) Türkçe içerik üreten Bertay Fişekçi çalışan bağlılığının artırılması ve bu yolla ülke ekonomisine katkıda bulunmaktan mutludur.

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

