



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Mehmet Ulusal Sağ

Kobilerin Bankalarla İlişki Yönetimi

3 Ocak 2024, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Olaylara farklı bir bakış açısıyla bakabilmek.
- Şirketler de çocuklarımız gibidir...
- KOBİ'lerin en sık yaptıkları hatalar...
- Çok sayıda banka ile çalışmak.
- Çek, senet, kredi kartı ve kredi ödemelerinin düzensizliği.
- Banka çalışanları ile ilişki seviyesini ayarlayamamak.
- Her şeyi mali müşavirlere bırakmak.
- Hatır çekleri vermek ya da almak.
- Kayıt dışılık.
- Kötü zamanlama.
- Şirket sahibi anne/babalara öğütler.

Eğitmen Özgeçmişi – Mehmet Ulusal Sağ:

BANKACI

(1997-2014)

Akbank'ta müfettişlik, kurum içi eğitmen, müdür yrd. ve müdür (10 yıl şube müdürlüğü)

FİNANSAL DANIŞMAN VE DİREKTÖR

(2014-2020)

Finans ve İnşaat sektöründe faaliyet gösteren 3 firmada.

EĞİTMEN

(2020-Halen)

Üniversite öğrencilerine, kurumların orta ve üst düzey yöneticilerine koçluk ve liderlik eğitimleri.

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

Şirketlerde Verimlilik Vahası Yaratmak

10 Ocak 2024, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

1. KERVAN YOLDA DÜZÜLÜR

İçsel Hazırlık

2. KERVANBAŞI

Kişisel ve Şirket İtibarını Gözden Geçir

3. KERVAN

Kendini & Ekibini Değişime Hazırla

4. ÇÖL

Zorlaştıran Tipik Hatalar

5. KUM FIRTINASI

Stresör Tiplerleri

6. KERVANSARAY

Bütünsel Yaklaşım (İletişim / R B Z)

7. SERAP

İdeal Şirket Ortamını Tasarla

8. SU

Yönetim Koçluk Becerilerini Geliştir

9. VAHA

İletişim Anayasası

10. HURMA

İletişimi Adım Adım Kuvvetlendir

Eğitmen Özgeçmişi– Dr. Ebru Nurluoğlu:

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 uzmanlardandır.

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

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, teknolojiden 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.

Dr. Nurluoğlu'nun eğitimlerine katılan hemen herkes, onun öğretme tekniklerine olan hakimiyetine ve işine olan aşkına tanık olma fırsatını bulmaktadır. Koçluk çalışması yaptığı kişilerse, iş ve özel yaşamlarında daha doyumlulu ilişkilere, daha yapıcı iletişime ve bilinçli başarılarla kavuştuklarını ifade etmektedir. Koçluk çalışmalarını kendi hayatını da en iyi betimleyen insana değer, mutluluk, özgünlük değerleri ile pekiştirmektedir.

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

Elif Pekçetin

İhracatta Maliyetlendirme ve Etkili Fiyat Teklifi Yazma Sanatı

17 Ocak 2024, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Modül 1: İhracat Maliyetlendirme Stratejileri

1.1. İhracatın Maliyet Dinamikleri

İhracat sürecinde karşılaşılan temel maliyet kalemleri

Kur dalgalanmalarının maliyetlere etkisi

1.2. İhracat Maliyetlerini Analiz Etme

İhracat maliyetlerinin ayrıntılı bir analizi

Maliyetlerin belirlenmesinde dikkat edilmesi gereken önemli faktörler

1.3. Maliyet Tasarrufu ve Verimlilik

Maliyetleri azaltmaya yönelik stratejiler

Verimliliği artırmak için uygulanabilir yöntemler

Modül 2: Fiyatlandırma Stratejileri ve Uluslararası Rekabet

2.1. Fiyat Belirleme Temel İlkeleri

Fiyat belirleme stratejileri ve temel kavramlar

Uluslararası pazarda fiyatlandırma trendleri

2.2. Rekabet Analizi ve Farklılaştırma

Rakip fiyatlandırma stratejileri

Ürün veya hizmet farklılaştırmasıyla rekabet avantajı elde etme

2.3. Müşteri Segmentasyonu ve Fiyatlandırma

Farklı müşteri gruplarına yönelik fiyatlandırma stratejileri

Müşteri ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş fiyatlandırma

Modül 3: Etkili Fiyat Teklifi Yazma Sanatı

3.1. Teklif Hazırlık Aşaması

Müşteri ihtiyaçlarını anlama ve analiz etme

Hedef pazarlara uygun teklif hazırlama süreci

3.2. Etkili Teklif Elemanları

Teklifte bulunması gereken temel unsurlar

Dikkat çekici ve ikna edici bir teklif yazımı

3.3. Müzakere ve Uyumlu Fiyatlandırma

Müzakere stratejileri

Fiyatlandırma ile müşteri tatminini dengeleme

Eğitmen Özgeçmişi– Elif Pekçetin:

Dubai, İstanbul ve Amsterdam'da yerleşik firmaların kurucu ortağı olarak, 20 yılı aşkın süredir uluslararası ticaret danışmanlığı yapmaktadır. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme bölümü mezunudur. ICC Dubai (Uluslararası Ticaret Odası) Yatırım ve Ticaret Komisyonu başkanlığını yürütmektedir. Skyline Üniversitesi BAE'de Yönetim Kurulundadır. 'İthalat ihracat işlemleri başvuru kitabı'nın yazarıdır.

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

Almila Demirdağ

Amazon ve Walmart'ta Satış Teknikleri

24 Ocak 2024, Çarşamba, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- E-İhracat nedir? Türkiye’de e-ihracata genel bakış.
- E-İhracatta başarılı olmak için hangi konulara dikkat etmek gerekir?
- E-İhracat için doğru zaman var mıdır? E-İhracata hangi ülkeden başlamalı?
- E-İhracatta öne çıkan kategoriler& ürün grupları nelerdir?
- E-İhracatta hangi E-Ticaret platformları ön plana çıkmaktadır?
- Amazon ve Walmart hakkında genel bilgiler
- Amazon ve Walmart ta hesap açılış adımları
- E-ihracatta marka oluşturmada önceki önemli adımlar: Marka tescili& şirket kuruluşu
- UK, DE, US te şirket kuruluşu adım adım detaylar
- Soru& cevaplar

Eğitmen Özgeçmişi– Almila Demirdağ:

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Gıda Mühendisliği bölümünden mezundur.

Eski Amazon ve Microsoft, FMCG ve teknoloji alanında 20 yılı aşkın satış ve kategori yönetimi deneyimine, üst düzey hesap ve iş ortağı yönetimi bilgisine ve hem çevrimiçi hem de çevrimdışı kanallarda başarılı perakende satış operasyonlarına sahiptir.

- **TANSAŞ**-Mağaza operasyonları ve CRM yöneticisi 2000-2001
- **DR.OETKER**-Orta Anadolu & Karadeniz Bölge Satış Müdürü 2001-2006
- **PROCTER VE GAMBLE**-Kozmetik ve Eczacılık Bölge Satış Müdürü 2006-2008
- **PROCTER VE GAMBLE**-Ulusal Kilit Müşteri yöneticisi 2008-2010
- **NOKIA**-Perakende Müdürü 2010-2013
- **MICROSOFT**-Perakende satış müdürü-RSM 2013- 2018
- **AMAZON**-Kıdemli Kategori Yöneticisi-AB Genişleme Ekibi Şubat 2018-Eylül 2021
- **TRENDYOL (Alibaba Grubu)**-Bağımsız Yönetici İş Danışmanı Ekim 2021-Ocak 2022
- **VENHANCER Teknoloji ve Danışmanlık**-Satış ve İş Geliştirme Direktörü Ekim 2021-Şubat 2023
- **Envoyo.net**-Satış Direktörü Şubat 2023- Halen

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

Fatoş Tapan

Hayır Diyebilme Sanatı

31 Ocak 2024, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- ✓ Neden Hayır Diyemiyoruz
- ✓ “Hayır, Demek” Reddetmek midir?
- ✓ Nasıl ‘Hayır’ Denilir?
- ✓ “Hayır” dersiniz neler olur?
- ✓ Hayır Diyebilmenin Yolları
- ✓ Hayır Diyemiyorum Ne Yapmalıyım?
- ✓ Hayır Diyememe Nedenleri?

Kabul edilmemek, onaylanmak, sevilme, değerli olmak, sorun çıkmasını engellemek amacıyla her konuda uyumlu olmayı, “evet” demeyi biz seçmedik mi? “Kimse beni anlamıyor” veya “ben ne kadar şanssız bir insanım” bahanesine sığınmak yerine davranışlarımızı sorgulamak ve değiştirmek zamanının geldiğini fark edebilmek önemli.

Peki “hayır” demeyi nasıl başaracağız?

Hayır Deme Sanatını hayatımıza uyarlayarak başaracağız.

Eğitmen Özgeçmişi– Fatoş Tapan:

28 Ocak 1991’de Gaziantep’te doğmuştur. Liseyi Fatih Kız Meslek Lisesi Çocuk Gelişimi bölümünde tamamlamıştır. Gaziantep Üniversitesi ve Anadolu Üniversitesi, Spor Yönetim ve Organizasyon, Radyo Televizyon Programcılığı bölümlerinden mezun olmuştur.

On dört yıl Özel hastanelerde; halkla ilişkiler uzmanlığı yapmıştır. Kurumsal iletişim, otelcilik hizmetleri müdürlüğü, kadın doğum koordinatörlüğü yapmıştır. Londra’da ve Türkiye’de aktif doğum eğitimleri, bebek masajları, hamile pilatesi, yoga, ağrısız doğum teknikleri, meditatif gevşeme teknikleri uzmanlığı eğitimleri almıştır. Gaziantep’te aktif doğum eğitiminin ilk akımını başlatmıştır. Bu süreçlerin yanı sıra beş yıl Radyo Fıstık ve Radyo Kent’te “Fatoş ile 27.durak” yayın akışlarını gerçekleştirmiştir. Çalıştığı her alanda çeşitli ödüllere layık görülmüştür.

İki yıl şehir tiyatrosunda yardımcı oyunculuk yapmıştır. On iki yaşından itibaren ilgilendiği spiritüel alan ile ilgili profesyonel Astroloji Okulu’ndan eğitimler almıştır. Psikolojik Astroloji Danışmanlığı ve Dönüşüm Uzmanlığı yapmaktadır. Tapan’s Retro şahsi şirketini kurmuştur. Kurumsal Firmalara Hizmetiçi Eğitim Danışmanlığı yapmaktadır. Her kuruma özel eğitim içerikleri düzenleyerek çeşitli iyileştirme projeleri ile eğitim mentörlüğü yapmaktadır.

Ayrıca; Online ve Yüz yüze “Etkili Güzel Konuşma ve Diksiyon Eğitimi, Kurumsal İş Hayatında Prezantabl Eğitimi, İş Dünyası Adab-ı Muaşeret Kaideleri programları sunmaktadır.

Kadın girişimci olarak Türkiye’de ilk olan hamilelere özel “Fatoş Tapan ile Hamile Kartları” eserini çıkarmıştır. Hamilelikte hurafeler kitabını yazmıştır. 2020 yılında tamamen sağlık sektörüne veda ederek kariyerine sunuculuk ve spikerlik alanında devam etmektedir.

Şu an Bengü Türk Tv’de Fatoş Tapan ile Hafta Sonu programı sunucusudur.

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

