

**Almila Albayraktaroğlu**

**Markanı Dünyaya Aç: Amerika’da E-ihracat Yol Haritası**

**7 Ekim 2026, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

1.E-İhracat Nedir, Ne Değildir?

2.Doğru Pazar & Ülke Seçimi

- Neden ABD?

•

3.Doğru Kanal Seçimi: Marketplace mi, DTC mi?

- Marketplace ile başlamak ne zaman avantajlı?
- Kendi sitenle global satışın artı/eksi yönleri

•

4.Ürün & Marka Hazırlığı (Global Ready Olmak)

- Ürün uygunluğu (etiket, içerik, ambalaj)
- Global marka dili & fiyatlama

•

5.Operasyon & Lojistik Modeli

- Cross-border vs lokal stok (FBA, 3PL, warehouse)
- Kargo, iade ve müşteri beklentileri

•

6.Vergi, Regülasyon&Resmi Süreçler

7.Pazarlama & Satış Büyütme Stratejileri

- Amazon Ads / Performance Marketing temelleri
- Influencer & içerik stratejisi
- İlk 90 günde satış nasıl gelir?

**Eğitmen – Almila Albayraktaroğlu:**

Almila Demirdağ, ODTÜ (Orta Doğu Teknik Üniversitesi) Gıda Mühendisliği bölümü mezunudur. Kariyerine hızlı tüketim ürünleri (FMCG) sektöründe, Procter & Gamble bünyesinde satış ve iş geliştirme alanlarındaki yönetici pozisyonlarında 10 yıl çalışarak başlamıştır. Daha sonra Nokia'da Genel Perakende Direktörü olarak teknoloji sektörüne geçiş yapmıştır.

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: [@gaibgaziantep](https://www.instagram.com/gaibgaziantep)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

2013 yılından bu yana Microsoft Türkiye, Amazon Avrupa (Lüksemburg) ve Amazon Türkiye bünyesinde Perakende Satış Yönetimi ve Kategori Liderliği gibi çeşitli görevler üstlenmiştir. Özellikle Amazon Türkiye'nin kuruluş ekibinde yer alarak şirketin 2018'deki pazara giriş sürecinde aktif rol oynamış ve bu dönemde e-ticaret yönetimi konusunda uzmanlık kazanmıştır.

Fiziksel ve dijital satış yönetimi, e-ticaret ve kategori yönetimi konularında derinlemesine bilgi sahibidir. Ayrıca, Türkiye'de e-ihracat hizmetlerine odaklanan girişimlerde yönetim kurulu üyesi ve danışman olarak sektöre katkı sağlamaktadır.

İki çocuk annesi olan **Almila Albayraktaroğlu**, seyahat etmeyi seven biridir ve iş yerinde cinsiyet eşitliği ile teknolojiye kadınların varlığını destekleyen organizasyonlarda aktif olarak yer almaktadır.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

**Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi**

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: [@gaibgaziantep](https://www.instagram.com/gaibgaziantep)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

**Hakan Çalışkantürk**

**Nakit Yönetimi ve Nakit Akış Planlaması**

**14 Ekim 2026, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

**1. Kârdan Nakde: Nakit Döngüsünü Anlamak**

- Kâr ile nakit arasındaki fark
  - Kârlı şirketler neden nakit sıkışıklığı yaşar?
  - Alacak, stok ve borç vadelerinin nakde etkisi
  - Nakit dönüşüm süresinin hesaplanması
  - İhracatçı işletmelerde nakit ihtiyacını artıran temel riskler
- Kazanım: Katılımcılar şirketlerindeki nakit sıkışıklığının gerçek nedenini görebilecek.

**2. Geleceği Görmek: Nakit Akış Planlaması**

- Nakit bütçesi nasıl hazırlanır?
  - 13 haftalık nakit akış planı
  - Tahsilat ve ödemelerin doğru tarihlere yerleştirilmesi
  - Minimum nakit ihtiyacının belirlenmesi
  - İyimser, baz ve kötümser senaryo oluşturulması
- Kazanım: Katılımcılar nakit açığını gerçekleştirmeden önce tespit edebilecek.

**3. Nakit Açığını Yönetmek**

- Tahsilat süresini kısaltmanın yolları
- Nakit açığının doğru finansmanla kapatılması
- Kredi türü ve vade seçimi
- Döviz tahsilatları ile döviz ödemelerinin eşleştirilmesi
- Kur riski, ihracat alacakları ve işletme sermayesi yönetimi

**Eğitmen Özgeçmişi- Hakan Çalışkantürk:**

Adana doğumlu olan Hakan Çalışkantürk, Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi Eğitiminin ardından bankacılık hayatına Pamukbank'ta başlamıştır. Sırasıyla operasyon, bireysel, Kobi, ticari ve kurumsal bankacılık birimlerinde çalıştıktan sonra bankacılık kariyerine Denizbank'ta ticari ve kurumsal bankacılık alanlarında devam etmiştir. Bankacılık kariyerinin ardından reel sektörde halen ISO 500 Türkiye'nin en büyük firmaları listesinde 70. sırada yer alan Koç Metalürjinin finans direktörü olarak, kurumun yeniden yapılanması sürecini yönetmiştir. Ardından Anadolubank'ta bankacılık kariyerine devam eden Hakan Çalışkantürk, sonrasında ise ikinci ISO 500 listesinde 68.

**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

**Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi**

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: [@gaibgaziantep](https://www.instagram.com/gaibgaziantep)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

Sırada yer alan demir çelik sektörünün önce gelen üreticilerinden CRT Metal'in İcra Kurulu üyesi olarak, firmanın yeniden yapılanması, finans, muhasebe, hazine, İK, IT ve hukuk birimlerinden sorumlu olarak görev yapmıştır. Nisan 2022'den itibaren ise Ayyıldız Demir Çelik'te İcra Kurulu Üyesi olarak 1 milyon ton kapasiteli bir Çelikhane kurmak üzere göreve başlamıştır. Halen Anadolu Üniversitesi'nde Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümünde eğitimine devam ederken, ayrıca eğitmen ve konuşmacı olarak, bankacılık ve reel sektör deneyimlerini paylaşmaya devam etmektedir.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

**Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi**

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: [@gaibgaziantep](https://www.instagram.com/gaibgaziantep)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

**Dr. Umut Köksal**

**İhracatçı Firmalar için Dijital Dönüşüm Yol Haritası**

**21 Ekim 2026, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

1. Dijitalleşme ve Dijital Dönüşüm
2. Dijital Dönüşümün İhracattaki Stratejik Yeri
3. Dijital Olgunluk Nedir?
4. Neden İhracatçı Firmalar Dijital Olgunluk Analizine İhtiyaç Duyar?
5. İhracatçı için Kozmetik Dijitalleşme ya da Organik Dijital Dönüşüm
6. İhracat Süreçlerinde Dijitalleşme Alanları
7. İhracatçı için Doğru Teknoloji Seçimi, Doğru Dijitalleşme Yatırımları
8. Veri Yönetimi ve Dijital Güvenlik
9. Öneriler ve Yol Haritası
  - İhracatta Başarısız Dijital Dönüşüm Örnekleri
  - İhracatta Başarılı Dijital Dönüşüm Örnekleri
  - İhracatçılar için Dijital Dönüşüm Stratejileri
  - İhracatçılar için Dijital Dönüşüm KPI-Metrikleri
  - 5 Adımlı İhracatçı Firma Dijital Dönüşüm Yol Haritası

**Eğitmen – Dr. Umut Köksal:**

Dr. Umut Köksal, UK Danışmanlık'ın kurucusu; dijital dönüşüm, yapay zekâ stratejileri ve stratejik insan kaynakları yönetimi alanlarında uzman, kurumsal eğitmen, danışmandır.

25 yılı aşkın yerel ve uluslararası iş deneyimini (İtalya'da 2 yıl expat deneyimi dahil), akademik birikim ve uygulama odaklı danışmanlık projeleriyle birleştirmektedir.

Özellikle Dijital dönüşüm stratejilerinin tasarımı, şirket süreçlerinin veri, teknoloji ve yapay zeka ile yeniden konumlandırılması, liderlik gelişimi, yetkinlik bazlı yaklaşımlar ve İK stratejilerinin iş sonuçlarıyla hizalanması konularında uzmanlaşmıştır.

Bugüne kadar Türkiye, İngiltere, Azerbaycan, Macaristan ve İtalya'nın da dahil olduğu 7 ülkede, 100'den fazla kurum ve şirkete; dijital dönüşüm, yapay zekâ entegrasyonu ve insan kaynakları teknolojileri projeleri sunmuştur ve sunmaya devam etmektedir.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: @gaibgaziantep

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

**Ümit Erdem**

**Lider ve Ekip Sinerjisiyle Birlikte Başarmak**

**4 Kasım 2026, Çarşamba, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- Değişen dünya ve yeni beklentiler
- Birbiri için var olmak: Cömert dinleme ve anlamlı ilişkiler kurma
- "Psikolojik Güven" inşası: Hata yapıldığında saklanan değil, öğrenilen kültür yaratmak.
- Savunmacı iletişim yerine "Doğrudan ve Şeffaf Konuşma"
- Yüksek performans için 3 mercek: "Liderlik, Kültür ve İş Yapma Becerisi"
- The Collaborative Way® perspektifiyle iş birliği içinde ekip davranışına bakış
- İş birliği ve yüksek performans karnesi - Bir uygulama

**Eğitmen – Ümit Erdem:**

Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisat Fakültesinden 1993 yılında mezun oldu. Ardından, Marmara Üniversitesi İnsan Kaynakları Yönetimi Yüksek Lisans Programını tamamladı. Şişecam Paşabahçe Perakende Satışlar AŞ 'de iş hayatına başladı, 10 yıl boyunca Şişecam'da Eğitim Yöneticisi ve ardından İnsan Kaynakları Müdürü olarak görev aldı.

2004'te masanın öbür tarafına geçti, 7 yıl boyunca perakende sektörünün önemli danışmanlık firmalarından Soysal'da İçerik Bölüm Müdürü olarak Perakende Günleri'nin içerik oluşturma çalışmalarını yürüttü ve farklı eğitim projelerinin koordinasyonundan sorumlu olarak görev aldı. 2011 itibarıyla ise, Türkiye'nin ilk işveren markası ajanslarından biri olan Civitas'ın Genel Müdürü olarak, pek çok kurum için iç iletişim ve işveren markası projeleri gerçekleştirdi.

2017 yılında Avustralya merkezli Engage&Grow Çalışan Bağlılığı Programı'nı ve ICF Koçluk Sertifikasyonunu tamamladı. Gerçekleştirdiği programların başarısı ile E&G Global kapsamında, 2019 yılında «Dünya'da En Fazla Katılımcıya Ulaşan Koç Ödülü»nün sahibi oldu. Geçtiğimiz yıl, «iş birliği içinde takımlar» konusunda çalışmalarıyla ayrıştan *The Collaborative Way*'in Türkiye Temsilciliğini aldı.

Halen, 25 yılı aşan İK deneyimini, farklı disiplinlerdeki eğitim, koçluk sertifikalarıyla birleştirerek, iş dünyasının ihtiyaçlarına yönelik pratik ve sonuç odaklı tasarımlarla; İK çalışanları için «çalışan bağlılığı ve işveren markası» eğitimleri veriyor, Şirketler için «liderlik, bağlılık, güven kültürü oluşturmaya ve yüksek performanslı ekipler yaratmaya» yönelik iş birliği eğitimleri sunuyor. ÇEİS Kampüs, Peryön Akademi'de devam eden eğitimlerinin yanı sıra aralarında Vestel, Starbucks, THY, Yaşar Holding ve Colgate'in de olduğu firmalar ile eğitim programları devam ediyor.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: @gaibgaziantep

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

**Bülent Demirbağ**

**Dövizle İş ve İşlem Yapanlar İçin Kambiyo Mevzuatında Güncel Uygulamalar**

**11 Kasım 2026, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- Kambiyo mevzuatındaki güncel değişiklikler
- Dövizle ödeme ve tahsilat işlemleri
- İhracat ve ithalat bedellerine ilişkin güncel uygulamalar
- Döviz kredileri ve döviz üzerinden yapılan sözleşmeler
- Uygulamada sık karşılaşılan hatalar ve çözüm önerileri
- Güncel örnek olaylar ile soru-cevap bölümü

**Eğitmen – Bülent Demirbağ:**

1980 yılı İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunudur. Maliye Bakanlığı, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığında; Hazine teşkilatının görev alanına giren konular olmak üzere dış ticaret işlemleri, kambiyo ve yatırım teşvik mevzuatı kapsamında yapılmakta olan denetimlerden sorumlu olarak çeşitli kademelerde görev yapmıştır. Tilburg-Hollanda Üniversitesi'nden "Avrupa Topluluğu Hukuku"; Westminster Üniversitesi Londra Diplomatik Akademisi'nden "Avrupa Topluluğu Hukuku, Tek Pazar ve Uluslararası Ticaret" konularında sertifika sahibidir. 2003-2007 yılları arasında T.C. Taşkent Büyükelçiliği Ekonomi Müşavirliği görevinde bulunmuştur. Halen Hazine Başkontrolörü olarak görev yapmaktadır. 2001-2003 yılları arasında MKEK Barutsan A.Ş.'de yönetim kurulu üyesi olarak; 2003-2007 yılları arasında da merkezi Taşkent'te bulunan Özbekistan, Kırgızistan ve Tacikistan'ı kapsayan Bölgesel Bankacılık Eğitim Merkezinde Türkiye'yi temsilen Guvernör olarak görev yapmıştır. Avrupa Topluluğu/Avrupa Birliği Hukuku ve Anayasamız; Avrupa Birliğinde Yargı Denetimi; Türkiye'de Kara paranın Aklanmasının Önlenmesi ve Kambiyo Mevzuatı (1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Korunma Hakkında Kanun ve ilgili düzenlemeler) konularında yayınlanmış makaleleri bulunmaktadır. SMMM ve Bağımsız Denetçi belgesine sahiptir. Evli, bir çocuk babasıdır. İngilizce bilmektedir.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

**Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi**

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: [@gaibgaziantep](https://www.instagram.com/gaibgaziantep)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

**Mümin Erakbaş**

**E-Ticaret Firmalarında Reklam Bütçesini Verimli Kullanmak: Meta & Google Ads Stratejileri**

**18 Kasım 2026, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

**Bölüm 1: Bütçe Yönetimi ve Ölçümleme Temelleri**

- Günlük bütçe – aylık hedef hizalaması
- ROAS, CPA, LTV kavramları
- Soğuk/ılık/sıcak kitlelere göre bütçe dağılımı
- Pik dönem stratejileri
- Minimum test bütçesi kuralı (istatistiksel anlamlılık olmadan erken karar vermemek)

**Bölüm 2: Meta Ads – Talep Yaratma ve Optimizasyon**

- CBO vs ABO
- Kreatif test stratejileri
- Broad hedefleme ile algoritma eğitimi
- Retargeting
- Öğrenme aşaması tuzağı (sık düzenlemenin algoritmayı sıfırlaması)
- Frekans yönetimi ve reklam yorgunluğu
- Kampanya konsolidasyonu (bütçe parçalanmasından kaçınma)
- Yerleşim (placement) bazlı verim analizi
- Sepette bırakma odaklı özel segment

**Bölüm 3: Google Ads – Talebi Toplama ve Ölçekleme**

- Search: negatif kelimeler
- PMax kurulumu ve sinyal yönetimi
- Shopping: feed optimizasyonu
- Teklif stratejileri (Hedef ROAS vb.)
- Dayparting (saatlik/günlük performans göre bütçe kaydırma)
- Marka arama trafiğine gereksiz harcamama
- Ürün karlılığına göre bütçe önceliklendirme

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: @gaibgaziantep

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

#### Bölüm 4: Ölçümleme Altyapısı ve Kanal Arası Bütçe Dağılımı

- iOS/cookie kısıtlamaları sonrası veri güvenilirliği sorunu
- Meta CAPI ve Google Enhanced Conversions
- Toplam bütçenin Meta/Google arasında paylaştırılması (huni olgunluğu, sektöre göre)

#### Bölüm 5: Karar Çerçevesi, Sık Hatalar ve Kapanış

- Kanallar arası uyum (Meta talep → Google karşılama)
- CRM/e-ticaret veri entegrasyonu
- Haftalık bütçe gözden geçirme rutini (checklist + eşik değerler)
- Ölçeklendirme kuralları (kademeli bütçe artışı, ani sıçramalardan kaçınma)
- "Bütçe yakan" yaygın hatalar özeti
- Soru-Cevap

#### Eğitmen Özgeçmişi- Mümin Erakbaş:

Ege Üniversitesi İşletme Yüksek Lisans programını Sosyal Medya Pazarlaması üzerine çalışmasıyla tamamlayan Mümin Erakbaş, 2000’li yıllardan bu yana dijital dünyanın çeşitli bölümlerinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Çeşitli firmalarla sosyal medya ve dijital pazarlama üzerine projeler yürütmüş ve danışmanlık hizmeti vermiştir. 2012 yılı itibariyle farklı girişimlerde bulunan Mümin Erakbaş Nöromedya Dijital Pazarlama’nın kuruluşunda yer almış ve tüm çalışmalarını kurumsal bir çatı altında toplamıştır. Nöromedya kimliğiyle dijital dünyada faaliyetlerine 2018 yılına kadar devam etmiş, bu tarihten itibaren yeni girişimi olan Makeitdigi Dijital Pazarlama Ajansı ile yeni sulara yelken açmıştır.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

Şeyda Ataoğlu

İhracatta Güven İnşası ve Uzun Vadeli İlişki Yönetimi

**25 Kasım 2026, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- Alıcı karar süreci: Fiyat + kalite + teslimat + güven denklemi
- Uzak Doğu, Avrupa, Ortadoğu, Afrika'daki alıcıların güven kriterleri farklı mı?
- Alıcı gözünde riskli tedarikçi sinyalleri (geç cevap, belge eksikliği, referans verememe)
- İlk sipariş öncesi güven testleri: numune, deneme siparişi, fabrika denetimi
- Referans yönetimi
- Fabrika ziyareti ve denetim süreçlerinde alıcının nelere baktığı
- Teklif (quotation) ve sözleşme hazırlama
- Proaktif iletişim: Sipariş sonrası bilgilendirme ritmi (üretim aşaması, sevkiyat hazırlığı, yükleme)
- Lojistik ve teslimatta şeffaflık
- Tedarikçi – alıcı ilişkisinin evreleri: test → düzenli alım → stratejik ortaklık
- Her müşteriye aynı mı davranılmalı?
- Yıllık iş değerlendirme toplantıları
- Kilit müşteri kaybını önlemek için erken uyarı sinyalleri
- Şikayet yönetimi: Tazminat, yeniden üretim, fiyat indirimi
- Fiyat rekabeti arttığında ilişki avantajı

**Eğitmen – Şeyda Ataoğlu:**

Şeyda Ataoğlu, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü mezunudur. 1991 yılında başladığı bankacılık kariyerinde, özel sektörde çeşitli bankalarda Dış İşlemler ve Ticari Pazarlama bölümlerinde görev almıştır. Daha sonra reel sektörde Finans Yöneticiliği yapmış ve yaklaşık 25 yıllık iş hayatının ardından, bankacılık ve reel sektör tecrübeleri doğrultusunda çeşitli kurumlarda ve üniversitelerde seminer ve eğitimler vermekte ve danışmanlık yapmaktadır. Ayrıca, Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Derecelendirme lisanslarına sahiptir.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: @gaibgaziantep

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

**Taner Baltacı**

**KOBİ'lerde Büyüme Senaryoları**

**2 Aralık 2026, Çarşamba, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- KOBİ'lerde Büyüme
- KOBİ'lerde Büyümenin Başlaması ve Stratejik Planlama
- KOBİ Büyüme Stratejileri İçin İpuçları
- KOBİ'lerde Büyümenin Yönetimi

**Eğitmen – Taner Baltacı:**

Taner BALTACI, Gazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü mezunudur. 2006 yılında Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezine katılmıştır. 2010 yılında firma ortağı olmuştur. Türkiye’de girişimcilere yönelik gerçekleştirilen, Küçük Ölçekli Danışmanlık Desteği, Genç ve Genel Girişimcilik Eğitimleri, Teknogirişim Eğitimlerinde Proje Koordinatörü ve Eğitmen olarak görev yapmıştır. 2008 yılından günümüze ODTÜ Teknokent bünyesinde gerçekleştirilen Yeni Fikirler Yeni İşler yarışmasında eğitmenlik ve danışmanlık yapmıştır. Ayrıca METUTECH-ATOM (Animasyon Teknolojileri ve Oyun Geliştirme Merkezi) girişimcilik projesinde eğitmenlik, danışmanlık ve jüri görevi yapmıştır. Bugüne kadar yaptığı girişimcilik projelerinde 300’ün üzerinde firmanın kuruluşunda yönlendirme yapmıştır.

KOBİ'lere yönelik hizmetlerde farklı ölçek sektör ve bölgelerde bugüne kadar birçok firmada, iş süreçlerini geliştirme, stratejik yönetim, proje yönetimi, yatırım yönetimi, pazarlama ve satış sistemi geliştirme, stratejik iş planı hazırlama, örgütsel gelişme ve büyüme alanlarında danışmanlık ve eğitim hizmeti vermektedir. Taner BALTACI, Türk Ekonomi Bankası Ticari Bankacılık, Bireysel Bankacılık , Altın Bankacılığı iş kollarında stratejik yönetim projeleri ve gelecek stratejileri konferanslarında yer almıştır. Ayrıca Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi tarafından hazırlanan ve uygulanmakta olan TEB KOBİ Danışmanı Yetiştirme Programlarında da eğitmen olarak yer almaktadır.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

**Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi**

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: [@gaibgaziantep](https://www.instagram.com/gaibgaziantep)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

**Gülşah Sayın**

**Global Pazarlarda Kurumsal İmaj ve Etki Yönetimi**

**9 Aralık 2026, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- Global pazarlarda kurumsal temsil: Çalışanın davranışından kurumun marka algısına
- İlk izlenim ve profesyonel duruş: Görüntü, iletişim ve davranış yönetimi
- Kültürlerarası iletişim: Hitap, zaman, kişisel alan, beden dili ve hassasiyetler
- Uluslararası müşteri toplantıları: Hazırlık, tanışma, rol paylaşımı ve toplantı sonrası takip
- Yurt dışı fuarlarda temsil: Stand davranışları, müşteriye karşılama ve ilk 30 saniye
- İş yemekleri ve sosyal ortamlarda profesyonel temsilin temel kuralları
- Dijital ortamda global temsil: E-posta, online toplantı, whatsapp ve LinkedIn iletişimi
- Kurumsal itibarı zedeleyen temsil hataları ve doğru davranış örnekleri

**Eğitmen – Gülşah Sayın:**

23 yılı aşkın profesyonel kariyeri boyunca farklı sektörlerde insan kaynakları liderliği, organizasyonel gelişim ve üst düzey yöneticilik alanlarında görev almıştır. Bu süreçte liderlerin, ekiplerin ve kurumların gelişimine katkı sağlayan stratejik dönüşüm projelerinde aktif rol üstlenmiştir. Stratejik insan kaynakları uygulamalarından organizasyon tasarımına, performans ve yetenek yönetiminden liderlik gelişimine kadar birçok alanda kurumların sürdürülebilir gelişimini destekleyen çalışmalar yürütmüştür.

Bugün, kurumsal hayatta edindiği deneyimi eğitim, danışmanlık ve yönetici koçluğu hizmetlerine taşıyarak kurumların ihtiyaçlarına özel, uygulanabilir ve sürdürülebilir gelişim çözümleri sunmaktadır. Benimsediği yaklaşım doğrultusunda yalnızca bilgi aktarmakla kalmayıp, kurumların ihtiyaçlarını doğru analiz ederek kalıcı değer yaratan çözümler geliştirmeye odaklanmaktadır.

2003 yılında İşletme Bölümü'nden mezun olmuş, alanını destekleyen uluslararası gelişim programlarını tamamlamıştır. Psikoloji alanında yüksek lisans eğitimine devam etmekte olup, ICF akreditasyonuna sahip Adler Koçluk Okulu mezunu olarak yönetici koçluğu alanındaki çalışmalarını sürdürmektedir.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: @gaibgaziantep

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

**Hakan Akın**

**İhracat Pazarlama İş Modeli Kanvas Uygulaması (2 Oturum)**

**16-23 Aralık 2026, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- İhracat Pazarlama İş Modeli Kanvası “İPİK” nedir? Ne amaçla hazırlanır?
- İPİK Bileşenleri ve Temel Hazırlık Kuralları
- İPİK Hazırlama Uygulaması
- İPİK ile İhracat Pazarlama Stratejisi Belirleme

**Eğitmen Özgeçmişi- Hakan Akın:**

- 1985, Dış ticaret sektöründe çevirmen ve ofis elemanı olarak çalışmaya başladı.
- 1987, Hacettepe Üniversitesi İngiliz Dil Bilimi bölümünden mezun oldu.
- 1996, Dış ticaret eğitimleri vermeye başladı.1999, İlk kitabı "YENİ İŞİMİZ DIŞ TİCARET" yayınlandı.
- 2004, Danışmanlık çalışmalarına başladı. 2006, “hızlı balık” ödülünü aldı. 67 il ve 16 ülkede 3700 günün üzerinde eğitim ve 600 gün üzerinde danışmanlık hizmeti verdi.
- 2013 Avrupa Birliği Yerel Uzmanı olarak AB Projelerinde görev almaya başladı.
- 2019'a kadar 9 kitap yazdı, kitapları 30 baskı yaptı.
- 2005, Anadolu Dış Ticaretçiler Derneği Kurucusu 1999'dan beri Amatör Denizci Halen ağırlıklı olarak AB ve GIZ projelerinde dış ticaret danışmanı olarak görev almaktadır.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

**Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi**

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: @gaibgaziantep

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>

**Prof. Dr. Ceyhun Elgin**

**Yeni Yılda Ekonomiden Beklentiler**

**30 Aralık 2026, Çarşamba, 14.00-15.30, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- Hızlı Bakış: 2026 yılında ekonomide neler oldu?
- 2027’de ekonomide bizleri neler bekliyor?
- Global ve yerel risklerin ekonomiye etkisi ne düzeyde olacak?

**Eğitmen Özgeçmişi – Prof. Dr. Ceyhun:**

2005 yılında Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü’nden lisans derecesini aldıktan sonra, 2009 ve 2010 yıllarında Minnesota Üniversitesi’nden (ABD) sırasıyla yüksek lisans (MA) ve doktora (PhD) derecelerini almaya hak kazanmıştır.

2013 yılında Üniversitelerarası Kurul, 2014 yılında Boğaziçi Üniversitesi nezdinde doçent ünvanını alan Ceyhun Elgin, 2019 Mayıs ayında Boğaziçi Üniversitesi’nde profesör kadrosuna atanmıştır. 2018-2019 akademik yılını sabatik izni çerçevesinde ABD’de Boston Üniversitesi’nde ve akabinde eşinin yurtdışı görevlendirmesi nedeniyle 2019-2020 akademik yılını ise New York’ta Columbia Üniversitesi Ekonomi Bölümü’nde sürdüren Ceyhun Elgin, söz konusu sürenin bitiminde yeniden Boğaziçi Üniversitesi’ne geri dönmüştür.

Kamu maliyesi, kayıt dışı ekonomi, ekonomik büyüme ve kalkınma üzerine çok sayıda yayını bulunmaktadır.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

**Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği**

**Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi**

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: @gaibgaziantep

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>