



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Taner Baltacı

Şirketlerde Verimlilik İzleme ve Geliştirme Uygulamaları Eğitimi

1 Haziran 2021, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Verimlilik ve katma değer problemi
- Batık maliyetlerin yönetimi
- Hedefe dönük fiyatlama yönetimi
- Sabit gider yönetimi
- Fire yönetimi
- Verimli yatırım yönetimi
- Verimli satış yönetimi

Eğitmen Özgeçmişi – Taner Baltacı:

EĞİTİM GEÇMİŞİ

Gazi Üniversitesi, İktisat

UZMANLIK ALANI

DANIŞMANLIK HİZMET ALANLARI

- İş Kurma ve İşletme Geliştirme Danışmanlığı,
- Stratejik Yönetim
- Girişimcilik, İş kurma ve İş Planı Hazırlama Danışmanlığı,
- Süreç İyileştirme

EĞİTİM VERİLEN KONULAR

- Girişimcilik ve İş Kurma Süreçleri Eğitimi
- Yapılabilirlik Raporu Hazırlama Eğitimi
- İş Planı Hazırlama Eğitimi
- Pazarlama Eğitimi
- Finansman Yönetimi Eğitimi
- Yatırım Yönetimi
- Şirket Değerleme
- Süreç İyileştirmede Veri Toplama Teknikleri
- Süreç İyileştirmede Problem Çözme Teknikleri
- Proje Yönetimi Eğitimi
- CSR (Kurumsal Sosyal Sorumluluk)
- KOBİ ve İşletmelerde Stratejik Yönetim Süreç Yönetimi ve Sürekli İyileştirme Eğitimi

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

Hande Berktaş

Etkili İletişim Teknikleri Eğitimi

3 Haziran 2021, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Türk ekonomi haberciliğinin gelişimine ilişkin bilgilendirme
- Etkin İletişim
- Beden Dili eğitimi (Duruş, göz teması, mimiklerin doğru kullanımı, el kol hareketleri, kıyafet seçimi)
- Etkin ses, vurgulama teknikleri, nefes teknikleri
- Etkin sunum
- Sunum, röportaj, konuşmaya hazırlık, içerik oluşturulması
- Röportaj örnekleri

Eğitmen Özgeçmişi – Hande Berktaş:

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü mezunu olan Hande Berktaş, iş hayatına yabancı bir firmada ithalat ve finans sorumlusu olarak başlamıştır. 2006 yılında Skytürk Televizyonu Ekonomi Servisi'nde medya sektörüne adım attı. Hande Berktaş, Bloomberg HT'de kuruluşundan itibaren İş Dünyası, Gündem Teknoloji ve Kripto Para programlarının sunuculuğunu yapmaktadır. Dünyaca ünlü ekonomist Joseph Stiglitz, kriz kahini Nouriel Roubini gibi sayısız özel röportaja imza atan Hande Berktaş, Ekonomi Gazetecileri Derneği tarafından yılın ekonomi programcısı ve birçok STK, üniversiteden yılın ekonomi programı ödülü almıştır. İyi derecede İngilizce ve Almanca bilen Berktaş, etkin iletişim ve medya eğitimleri vermektedir.

Reel sektörlerin işlendiği İş Dünyası programını 10 yıldır aralıksız sürdüren ekonomi programcısının aynı zamanda Bloomberg.com sitesinde teknolojiye dair yazıları yer almaktadır.

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 : gaibeprav@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Yaman Koç

Dış Ticarete İstihbarat Kanalları Eğitimi I. ve II. Oturum

8-10 Haziran 2021, Salı-Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

I. Oturum

- **Ticari Bilgi – Ticari İstihbarat Genel Teorik ve Felsefi Yaklaşım**
- Hiper Rekabet Çağı,
- Data-information-intelligence
- Big data nedir?
- Ticari istihbarat nedir? Dış Ticaret istihbaratı
- Uluslararası Pazarlama mı? İhracat pazarlaması mı?
- İhracat sanatı
- İstihbarat-strateji-iletişim
- **Ticari Bilgi ve İstihbarat Sistemi**
- Ticari bilgi ve istihbarat sistemi kurulması
- Kendi firmamızın istihbaratı
- Rakip ve müşteri istihbaratı
- Alan istihbaratı
- Ticari bilgideki 6 temel değişiklik
- **Nokta Atışı İhracat**
- Nokta atışı ihracat neden gereklidir?
- Hedef Pazar
- Hedef Pazar araştırmaları
- Rakip, müşteri ve alan istihbaratı
- **Olası Hedef Pazar Tespiti Uygulaması**
- Hedef Pazar seçimi neden zorunludur?
- Hedef Pazar seçimi kriterleri ve 4 ana güç
- İthalatçı ülkelerin tespiti
- Rakip ülkelerin tespiti
- Türkiye ihracatının tespiti
- İthalatçıların ithalat yaptıkları ülkelerinin tespiti
- HEDEF PAZAR MATRİSİ HAZIRLANMASI
- Hedef Pazar tespiti uygulamaları

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

- Olası hedef pazarların tespiti
- Olası hedef pazarlar- kesinleştirme süreci ve teknikleri

II. Oturum

- **Hedef Pazar Analizi**
- Dağıtım ağı analizi ve hedef müşteri gruplarının tespiti
- Hedef müşteri grupları içinden ağırlık merkezinin belirlenmesi
- Yasal durum vb.
- Tarife dışı engeller ve diğer faktörler
- **Hedef Ülkelerde Yapılacak Müşteri/Rakip İstihbaratı ve Kaynakları**
- **Ürününün Mür Matrisinin Hazırlanması**
- SIC kodlarımızın tespiti
- Bayi adaylarının özelliklerinin belirlenmesi
- Firma bilgilerinin bulunması
- Firma gümrük aksiyonlarının önemi
- Hedef firmaların belirlenmesi
- Hedef firmaların seçim kriterleri
- Yönetici bilgilerinin alınması
- Finansal bilgilerin alınması
- Kuruluş bilgilerinin alınması
- Bilgi ve istihbarat veri tabanlarının oluşturulması
- **Firma Gümrük Aksiyonlarına Erişim (30 Ülke Konşimentolar)**
- Rakip istihbaratı teknikleri
- Potansiyel müşteri istihbaratı uygulamaları
- Bayi performanslarının ölçülmesi teknikleri
- Konşimento veren sitelerin indekslenmesi
- Konşimento veren sitelerin güncellenme teknikleri
- Gümrük kayıtlarından istihbarat üretimi teknikleri
- **Ürününün Hedef Pazara Operasyon Planı**
- Bilgilerin istihbarata dönüştürülmesi
- Firmalarla ilk iletişimler
- Pazarla ilgili birincil kaynaklardan bilgi toplanması
- Firmaların haritada işaretlenmesi (taktik istihbarat)
- **Ticari Bilgi ve İstihbarat Kaynakları**
- Ticari bilgi indeksleri kullanımı
- Webden ticari bilgi aranması

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

- Derin webin kullanımı
- Genel tekrar -sorular

Eğitmen Özgecmisi – Yaman koc:

1956 Ankara doğumludur. Orta ve lise öğrenimini TED Ankara Koleji'nde tamamladı. 1982 yılında Ankara Üniversitesi D.T.C.F Tiyatro Bölümünü bitirdi.

Karatay Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümünde Öğretim Görevlisi olarak görev yapan Koç “**Rekabet Bilgi Sistemleri ve Ticari İstihbarat**”, “**Uluslararası Hedef Pazar Araştırmaları**” ve “**Uluslararası Pazarlama İletişimi**” derslerini vermektedir.

2011 Yılında “**Ticari istihbarat ve Çağdaş İhracatın Stratejisi**” adlı kitabı Gazi Kitapevinden yayınlandı.

Gazi Kitapevinden Mart 2014’te çıkan “**Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamaları**” kitabının “**Dış Ticarete Rekabet İstihbaratı**” adlı bölümü tarafından yazıldı.

İstanbul Sanayi Odası Avrupa İşletmeler Ağından “**Dış Ticaret istihbarat Kanalları**” adlı kitabı Mayıs 2014’te yayınlandı.

“**Yeni Nesil Dış Ticaret İstihbaratı**” isimli Kitabı Kuzgun Yayınlarından Kasım 2016’da çıktı.

“**Dış Ticaret Rekabet İstihbaratı**” isimli yayını Gazi Kitapevinden 2018 ‘de çıkan “**Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamaları**” kitabının bir bölümü olarak yayınlandı.

25 civarında yayınlanmış hedef pazar araştırması bulunan Koç’un “**Uluslararası pazarlama mı? İhracat pazarlaması mı? (Porter ve Kotler’in yaklaşımlarına eleştirel bir giriş)**” isimli makalesi ihracat pazarlaması ve uluslararası pazarlama konusundaki bulanıklığı netleştirmek üzere 2015 yılında kaleme alındı.

“**Dış Ticaret İstihbaratında Strateji-İstihbarat-İletişim,**” Eylül-Ekim 2018 Home&Tex Fuarı Özel Sayısında yayınlandı.

“**Uluslararası pazarlama mı? İhracat pazarlaması mı?**” 2018 Home&Tex Dergisinde yayınlandı.

“**Yeni nesil Dış Ticaret istihbaratı nedir?**”, Haziran 2017’de Juniokids” dergisinde yayınlandı.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Mehmet Şöhrap Sanlı

Stratejik Büyüme ve Kurumsal Gelişim Eğitimi

15 Haziran 2021, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Stratejik Bakış Açısı
- Uzun Dönemli Planlama ve Yönetim İhtiyacı
- Büyümenin Önündeki Engeller
- Büyümenin Adımları
- Büyüme ve Stratejik Planlama İlişkisi
- Büyüme Stratejileri İçin İpuçları
- Kurumsal Gelişim Yönetimi
- Pazarlama Yönetiminde Kurumsal Gelişim
- Üretim Yönetiminde Kurumsal Gelişim
- Yönetim Yapısında Kurumsal Gelişim
- Finansman Yönetiminde Kurumsal Gelişim

Eğitmen Özgecmisi – Mehmet Şöhrap Sanlı:

Mehmet Sanlı 1990 yılında ODTÜ Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. 25 yılı aşan çalışma döneminde proje yönetimi, girişimcilik, iş kurma, iş planlaması, stratejik planlama, süreç yönetimi ve sürekli iyileştirme, kurumsallaşma, işletme yönetim yapısı geliştirme, büyüme yönetimi alanlarında proje tasarımı, uygulaması, danışmanlık ve eğitim hizmetleri vermiştir.

1998 yılından bu yana kurucusu olduğu Girişim Eğitim ve Danışmanlık Merkezi ile işletme geliştirme ağırlıklı çalışmalarda yer alan Mehmet Sanlı, özellikle ülkemize uygun hizmet yöntemlerinin geliştirilmesi ve uygulanmasına yoğunlaşmıştır. Bu kapsamda “iş planına dayalı işletme yönetimi”, “süreçlerle yönetim”, “kurumsallaşma”, “stratejik pazarlama yönetimi”, “işletmelerde büyüme dönemi yönetimi” konularında geliştirdiği uygulama yöntemlerine dayalı danışmanlık ve eğitim hizmetleri vermektedir.

2005 yılından bu yana Türk Ekonomi Bankası KOBİ Bankacılığı'nın stratejik yönetim danışmanlığını yürütmektedir. Ayrıca 2013 yılında faaliyete başlayan ve bugün 10 ilde hizmet veren TİM-TEB Girişim Evleri'nin proje koordinatörlüğünü üstlenmektedir.

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

Reşat Bağcıoğlu

Dış Ticaretin Finansmanı Eğitimi

17 Haziran 2021, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Nakdi Krediler
- Nakdi Krediler- Banka Kaynaklı Krediler
- Dış Ticaret Kredileri Nedir?
- Döviz Kredilerindeki Risklerin Yapısı
- Döviz Kredilerindeki Risk – Ana Para
- İhracat Döviz Kredilerinde Uygulanan İstisnalar Nedir?
- İhracat Döviz Kredilerinin Süresi
- İhracat Döviz Kredilerinde Taahhüt
- İhracat Döviz Kredilerinde Taahhüt Hesabı Kapatılırken Gerekli Olan Gümrük Beyannamesi Nedir?
- Poliçenin Özellikleri,
- Poliçe İncelemesi (Gerçek Poliçe),
- Poliçe Unsurları
- Poliçede Ciro, Poliçenin Protestosu
- İhracat Döviz Kredilerinde Taahhüt Hesabı Kapatılırken Taahhüte Konu Olan Fob İhracatın Anlamı Nedir?
- Türk Exımbank Söik – Kredi Türleri
- Türk Exımbank Söik – Kredilendirilemeyen İhracat Şekilleri
- Türk Exımbank Söik – Vergi Resim ve Harç İstisnası
- Gayrinakdi Risk – Akreditifin Özellikleri
- Akreditiflerin İşleyişi, Akreditifin Riskleri-Özet
- G/N Krediler- İhracat Akreditif Teyid Kredisi
- Postfinansman Nedir
- Postfinansmanın Amacı

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 – Resat Bağcıoğlu:

Akademik eğitim

Gazi Eğitim Fakültesi, Ankara İngilizce öğretmenliğinden mezun oldu.

Bankacılık kariyeri

1982 Yılında Dışbank (*daha sonra sırasıyla Fortis Bank ve TEB ile birleşti*) Mersin’de kambiyo, dış işlemler ve krediler departmanında görev yaptıktan sonra aynı bankanın Mersin Serbest Bölgesi Şubesi’ne şube müdürü olarak atandı. 10 yıl şube müdürlüğü yapan Bağcıoğlu’nun 25 yıllık bankacılık misyonu süresinde kendi bankasında 12 yıl iç eğitimci olarak dış işlemler ve kambiyo eğitimci görevini de sürdürmüştür ve 2007 Mayıs ayında emekli olmuştur.

Eğitimcilik

Emeklilik sonrası, başta Türk Eximbank – Türkiye İhracat ve Kredi Bankası A.Ş. ve TBB - Türkiye Bankalar Birliği – İstanbul ve T.C. Merkez Bankası A.Ş. Ankara İdare Merkezi olmak üzere çeşitli kamu ve özel bankaların eğitim ve gelişim müdürlüklerindeki eğitimler, yüksek okullar, dış ticaret şirketleri, çeşitli illerdeki ihracatçı birliklerinde dış ticaret, Akreditif, kambiyo, Türk Eximbank kredileri ve Garanti Programları, döviz kredileri eğitimci yapmaya başladı.

Akademisyenlik

Diğer taraftan 2015 yılında İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Plato Meslek Yüksek Okulu Dış Ticaret Bölümü son sınıfta Dış Ticaret (II) dersinde akademisyen olarak görev alarak kendi hazırladığı Dış Ticaret kitabını aynı okulda ders kitabı olarak okutmuştur. Çeşitli üniversiteler, MYO’da eğitimler ve konferanslar vermektedir.

Bağcıoğlu’nun kendine ait www.rblecturer.com adlı web sitesi ve aynı sitede yayımlanan çeşitli dış ticaret ve kredi kitapları mevcut olup Finans Kulüp – Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı İstanbul (www.finanskulup.org.tr) üyesidir.

Köşe yazarlığı

9.600’den fazla üyesi bulunan Satınalma Dergisi (www.satinalmadergisi.com)’nde her ay Dış Ticaretteki Riskler, her 7 günde bir dış ticaret konulu 7 gün 7 gündem isimli yazılarım ile birlikte Denizli İhracatçı Birlikleri’nin çıkartmış olduğu DENİB Aktüel dergisinde yazılarım yayımlanmaktadır.

Danışma kurulu üyeliği

Satınalma Dergisi’nin sektörel dış ticaret danışma kurulu üyesidir.

Haliç Üniversitesi, MYO Lojistik Bölüm Danışma Kurulu Üyeliği

Uludağ Üniversitesi Yenişehir MYO, Dış Ticaret Bölümü danışma kurulu üyeliği



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Mete Yurtsever

Tasarım Odaklı Düşünme ve İş Planı Oluşturma Eğitimi

22 Haziran 2021, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- İş hayatında değer kavramı
- Tasarım odaklı düşünme
- Tanımı ve kullanım alanları
- Düşünce yapısı
- Aşamaları
- Kullanılan araçlar
- Vaka çalışması (Miro uygulaması üzerine)

Eğitmen Özgeçmişi – Mete Yurtsever:

İŞ DENEYİMİ

07/2018 – ... INGEV, İstanbul, **Türkiye**

Danışman

04/2018 – ... Innolabz, İstanbul, **Türkiye**

Kurucu

04/2018 – ... Garrison Group, İstanbul, **Türkiye**

Danışman

01/2016 – 03/2018 Efes Moldova, Kişinev, Moldova

Pazarlama Direktörü

02/2016 – 06/2016 Bahcesehir Üniversitesi, İstanbul, Türkiye

Öğretim Görevlisi

03/2012 – 12/2015 Efes Ukraine, Kiev, Ukrayna

Pazarlama Direktörü

05/2010 – 02/2012 Efes Bira Grubu, İstanbul, Türkiye

Pazarlama Araştırmaları ve Yeteneklerini Geliştirme Direktörü

07/2008 – 05/2010 Efes Beer Group, İstanbul, Türkiye

Pazar ve Tüketici Araştırmaları Direktörü

04/2006 – 07/2008 Efes Weifert Brewery, Pancevo, Sırbistan

Ülke Pazarlama Müdürü

04/2003 – 04/2006 Efes İçecek Grubu, İstanbul, Türkiye

Marka Geliştirme Müdürü

02/2001 – 04/2003 Moscow Efes Brewery, Moskova, Rusya

Pazarlama Müdürü

12/1998 – 02/2001 Romanian Efes Brewery, Bükreş, Romanya

Pazarlama Müdürü

12/1997 – 12/1998 Efes İçecek Grubu/ Doğu Avrupa Başkanlığı, İstanbul, Türkiye

Pazarlama Uzmanı

12/1996 – 12/1997 ACNielsen.Zet, İstanbul, Türkiye

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 : gaibeavrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Perakendeci Ölçümleri Hizmetleri / Grup Lideri

09/1994 - 04/1996 Zet-Nielsen Business Information Inc., İstanbul, Türkiye

Perakendeci Ölçümleri Hizmetleri / Müşteri Temsilcisi

03/1994 - 09/1994 Nielsen Media, İstanbul, Türkiye

Televizyon İzlenme Ölçümleri / Saha Araştırmacısı

EĞİTİM

1988 – 1994 İktisat, Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ), Ankara, Türkiye

1985 – 1988 Atatürk Lisesi, İzmir, Türkiye

1981 – 1985 Saint Joseph Ortaokulu, İzmir, Türkiye

PROFESYONEL EĞİTİM

Design Thinking - The Beginner's Guide, The Interaction Design Foundation, Ocak 2019

Making Innovation Happen, Executive Training, London Business School, London, UK, Haziran 2018

Efes Leadership Pathway 2020, Linkage Inc, İstanbul, Türkiye, 2015

Marketing Metrics, GfK Academy, Nurnberg, Almanya, Temmuz 2010

Innovation Management, GfK Academy, Berlin, Almanya, Ekim 2008

KONUŞMA, BLOG, PODCAST

Jüri Üyesi | Best of Sales Award

Sales Network, Mart 2020, İstanbul, Türkiye

Konuşmacı | Değer Yaratmanın Formülü – Tasarım Odaklı Düşünme

Uluslararası Ankara Marka Buluşmaları, Kasım 30, 2019, Ankara, Türkiye

Konuşmacı | Müşteri Değil İnsan Odaklı Pazarlama

3. Ankara Marka Festivali, Aralık 14, 2017, Ankara, Türkiye

Konuşmacı | How to Create Drinking Occasions Through the Use of Different Packaging Types

6th Annual Beverage Packaging Conference, Ekim 24, 2017, Brüksel, Belçika

Konuşmacı & Panelist | Future Product Development in Non-Alcoholic & Low Alcoholic Beers

Canadean 13th International Beer Strategies Conference, Mayıs 9, 2017, Barselona, İspanya

Konuşmacı & Moderatör | Uncovering what defines real innovation

Canadean Alcohol Innovation Congress 2016, Kasım 29, 2016, Londra, İngiltere

Yazar | "BrandMap" Marka yönetimi dergisi, Kasım 2020'den beri

<https://www.brandmap.com.tr/brandmap-kunye>

Podcast Yayıncısı | "Değer Yaratmanın Formülü-Tasarım Odaklı Düşünme" podcast, Eylül 2019'den beri

<https://www.meteyurtsever.com/dyf-podcast/>

DERNEK, KULÜP ÜYELİKLERİ

"Marka Konseyi" Derneği Üyesi, Ocak 2020'den beri

Türkiye Araştırmacılar Derneği (TUAD) Üyesi, 1994'ten beri

ODTÜ Uluslararası Gençlik Kulübü ve Bahar Şenliği '90 Yürütme Kurulu Üyesi

DİLLER

İngilizce (ileri), Fransızca (ileri), Romence (orta), Rusça (temel)

KİŞİSEL BİLGİLER

Doğum tarihi ve Yeri: 12.09.1970, Ankara, Türkiye

Medeni hali: Evli, iki çocuk sahibi

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

Mehpare Şayan Kileci

İş Görüşmesine Hazırlık Eğitimi

24 Haziran 2021, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- **Adaylar açısından:**
- İş görüşmesine (mülakat) hazırlık adımları
- Mülakat sırasında dikkat edilecek önemli noktalar
- Görüşmeciye sorulabilecek sorular
- Mülakatın ardından yapılacaklar
- **İşveren tarafı açısından:**
- Mülakata hazırlanırken yapılacaklar
- Mülakat sırasında adayı doğru değerlendirebilmek için
- Referans kontrolü ve mülakata yansıtılması
- Görüşme sonunda geribildirim önemi
- Mülakatın ardından yapılacaklar

Eğitmen Özgeçmişi – Mehpare Şayan Kileci:

Mehpare Şayan KİLECİ Londra’da Thames Valley Üniversitesi ve City Üniversitesi’nde İnsan Kaynakları Yönetimi ve Eğitimi üzerine postgraduate programlar tamamladı. Halen Yönetim Organizasyon alanında Doktora yapmaktadır.

1998 yılından bu yana özel sektörde ve üniversitelerde kişisel ve mesleki gelişimle istihdamı artırıcı eğitim hizmetleri, psikometrik, genel kültür ve genel yetenek testleri uygulamaları, seçme-yerleştirme, kariyer danışmanlığı ve proje yazma hizmetleri vermektedir.

2006 yılından bu yana İtalya Fahri Konsolosu unvanıyla da çalışan Kileci; Türkiye ve İtalya arasındaki ekonomik ve sosyo-kültürel ilişkilerin gelişmesine olan katkılarından ötürü 2011 yılında İtalya Cumhuriyeti tarafından Üstün Hizmet Ödülü Cavaliere – Şövalyelik nişanıyla ödüllendirilmiştir. 2009-2012 yılları arasında PERYÖN Güneydoğu Anadolu Bölgesi Yönetim Kurulu’nda Başkan Yardımcısı olarak çalışmıştır.

TOBB ve IVLP (International Visitor Leadership Program) girişimcisi olarak ülkemizi birçok uluslararası platformda temsil eden Mehpare Kileci; İngilizce ve İtalyanca bilmektedir. Yetişkin eğitimlerinde oyun rehberi olan “İşimiz Gücümüz Oyun”, iş yaşamında etik ve ahlaklı davranış konularını incelediği “Yeter ki Onursuz Olmasın İş” ve “Güven” dolu ilişkiler kurma rehberi adlı kitapların 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

Kubilay Ören

E-Ticaret Paketleri Seçimi Eğitimi

29 Haziran 2021, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- E-ticaret paketi nedir?
- E-Ticaret paketleri ne için kullanılır?
- Hangi paketi almalıyım?
- Paketler arasındaki farklar nelerdir?

Eğitmen Özgeçmişi – Kubilay Ören:

Akademik Geçmiş

Ondokuz Mayıs Üniversitesi-Bilgisayar Programlama 2015-2017

Anadolu Üniversitesi- İşletme 2013-2015

Deneimler

İder Mobilya- E-Commerce Manager 2019- devam ediyor

Seyran Konfeksiyon Tekstil San.- E-Commerce Executive 04.2018-11.2018

E-Ticaret Akademisi-Lecturer 2016-devam ediyor www.eticaretakademisi.org

E-Commerce Executive- Coşan Pastacılık 2015-2018

E-Commerce Executive- Saraçlar Giyim San. Ve Dış Tic. Ltd.Şti 2014-2015

E-Commerce Executive- İleri Bisiklet 2013-2014

E-Commerce Executive -Kemal Tanca- Tamer Tanca Mağazacılık San. Ve Tic. A.Ş. 2012-2013

Project Manager-Eksen Bilgisayar Kurumsal Hiz. San ve Tic. Ltd. Şti. 2011-2012

Project Manager- Gold Bilişim Kurumsal Hiz. San.Ve Tic. A.Ş.2010-2011

Mağaza Müdürü -Yücel Bilgisayar Technocity 2009-2010

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

