



ÇERKEZKÖY
TİCARET VE SANAYİ ODASI

NİSAN-MAYIS 2018 EĞİTİM PROGRAMI

Tel: 0282 726 8888

Faks: 0282 726 8889

www.cerkezkoytso.org.tr

Mail: info@cerkezkoytso.org.tr



EĞİTİM BAŞVURULARI HAKKINDA

Eğitim katılımcı sayısı ve eğitim tarih değişiklikleri Odamız tarafından belirlenmekte ve web sitesinde yayınlanmaktadır.

- Eğitim sonunda katılımcılara «katılım belgesi» verilmektedir.
- Eğitimlerimizde kontenjanımız sınırlı olup başvuru sırası göz önünde bulundurulacaktır.
- Eğitimlerimiz ücretsiz olup öncelik Çerkezköy TSO üyeleri olmak üzere katılmak isteyen herkese açıktır.
- Eğitimler Çerkezköy TSO hizmet binasında düzenlenecektir.
- Eğitimlere katılmak isteyenlerin katılımcı adı, firma unvanı ve iletişim bilgilerini belirterek telefon veya mail yoluyla ön kayıt yaptırmaları gerekmektedir.

KAYIT İÇİN İRTİBAT

İlknur İNAL

E-mail: ilknur.inal@cerkezkoytso.org.tr

Tel: 0282 726 88 88 / 160

NİSAN-MAYIS EĞİTİM PROGRAMI

EĞİTİM TARİHİ	EĞİTİM KONUSU	EĞİTMEN	EĞİTİM İÇERİĞİ
04 Nisan 2018 10:00-16:00	Telefonda İletişim ve Hizmet Eğitimi	Yrd. Doç. Dr. Zeki YÜKSEKBİLGİLİ	İletişim Nedir? İletişim Engelleri Dinlemek, Ses Kullanımı, Telefon İletişimi Nedir? Altın Kurallar Zor İnsanlarla Başa Çıkmak, Müşteri Nedir ve Ne İster? Hizmetler ve Ürünler, Hizmet Boyutları, Somut ve Soyut Boyutlar
11 Nisan 2018 Çarşamba 10:00-16:00	Karar Verme Teknikleri	Fatih YALDIZ	Karar Verme Süreci Karar Verme Sürecinin Temel Öğeleri Örgütsel Karar Türleri İyi Bir Kararın Ölçütleri Kararsızlık Nedenleri ve Muhtemel Sonuçları Başarılı Problem Çözme İle İlgili Zihinsel Süreçler Etkin Problem Çözme İçin Gerekliklik ve Yeterlilik Koşulları Problem Çözme Süreci ve Teknikleri

NİSAN-MAYIS EĞİTİM PROGRAMI

EĞİTİM TARİHİ	EĞİTİM KONUSU	EĞİTMEN	EĞİTİM İÇERİĞİ
25 Nisan 2018 Çarşamba 10:00-16:00	Kâr Noktaları	Koray İnan	Karlılık ve Karlılığın Kaynağı Fiyatlandırılma Ama Neye Göre ve Nasıl? Workshop: Kar Artırıcı veya Maliyet Düşürücü Aksiyonların Keşfedilmesi Satış Ekiplerinin Motivasyonu Ekip Yönetimi Penceresinden Bakış Performansını Artır! Karını Artır!
9 Mayıs 2018 Çarşamba 10:00-16:00	Görev Verme ve Delegasyon Eğitimi	Süleyman Işık	Delegasyon Kavramı, Delegasyonun Faydaları, Delegasyon Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar İşlerin Sınıflandırılması, Delegasyonun İdeal Basamakları, Yöneticinin Yetenek ve Yönetimi ve Delegasyon Stilleri Durumsal Liderlik ve Delegasyon

YRD. DOÇ. DR. ZEKİ YÜKSEKBİLGİLİ

1974 yılında doğdu, Özel Eyüboğlu Koleji'ni bitirdikten sonra Dokuz Eylül Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler bölümünden mezun oldu. Daha sonra University of Pennsylvania, Wharton School'da (ABD) İşletme dalında yüksek lisansını ve Heriots University'de (Birleşik Krallık) İşletme Yönetimi/E-Ticaret dalında doktorasını bitirdi. Kariyerine ASTEM'de satış sorumlusu olarak başladı ve sırasıyla PTS'de önce Satış Müdürlüğü, daha sonra Satış ve Pazarlama Müdürlüğü, Irak'ta Albir International'da Ülke Müdürü, kendi firması olan Büşra'da Şirket Ortağı ve Tet Makina'da Genel Müdür olarak görev yaptı.

2005-2010 yılları arasında Pakistan Hükümeti, Türkiye Fahri Yatırım Konsolosu olarak görev yaptı. 2005 yılından bu yana, 13.000'den fazla kişiye 15.000 saatin üzerinde eğitim verdi. Pazarlama ve Satış eğitimleri dışında, birçok özel ve kamu kurumuna eğiticinin eğitimi, iletişim, sunum teknikleri, liderlik ve yönetim konularında eğitimler hazırladı ve sundu.

Pazarlama Temelleri, Pazarlama Mucize Değildir, Pazarlama Canavarı, Eğitim Oyunları 1, Eğitim Oyunları 2, Pazarlamada Yeni Uсталık, Mutluluk Yönetimi, Creme de la Creme kitaplarının yazarı Zeki Yüksekbiçgili, Cihan TV Network içerisinde, yaklaşık 60 yerel kanalda, her Çarşamba yayınlanan Ekonomi Artı programının yorumcusu ve sunucusu olarak çalışmaya devam etmekte, kariyerine eğitimler vererek ve danışmanlık yaparak devam etmektedir.

FATİH YALDIZ

1978 yılında doğdu, İlk-orta ve lise eğitimini Gaziantep'te tamamlayan Fatih Yıldız, 2003'de İstanbul Kültür Üniversitesi Uluslar arası ilişkiler Bölümü'nü yüksek onur derecesiyle bitirdi.

İş hayatına, İstanbul'da bir Dış Ticaret firmasında Dış Ticaret Asistanı olarak başladı. Ardından, IBS Research & Consultancy firmasının AB Departmanında proje sorumlusu oldu. Bu süreç içerisinde "Samsun-Kastamonu-Erzurum NUTS II Bölgesel Kalkınma Projesi"nde ve çeşitli bölgesel kalkınma AB projelerinde ofis koordinatörü olarak çalıştı.

2007 yılında Gaziantep Avrupa Birliği İş Geliştirme Merkezi A.Ş. (Gaziantep ABİGEM)'de Dış Ticaret ve AB fonları üzerine danışmanlık ve bilgi hizmetleri sundu. 2008'de, Türkiye'de KOBİ'lerin kurumsallaşması için gerekli eğitim ve danışmanlıklara ulaşımını sağlamak için altı ilde "İş Geliştirme Merkezleri"nin kurulmasına uzman olarak destek verdi. Daha sonra bu merkezlerden biri olan, Trakya ABİGEM' de İş Geliştirme Yöneticisi olarak 2 yıl görev aldı.

Yıldız, 2011 Nisan ayından bu yana Trakya bölgesinde faaliyet gösteren 25 oda ve borsa ortaklığında kurulan Trakya ABİGEM A.Ş.'de Genel Müdür olarak iş hayatına devam etmektedir. Halen girişimci adaylarına yönelik kendi işletmelerini başarılı bir şekilde kurma ve yönetme konusunda hem eğitim hem de danışmanlık faaliyetlerine devam etmektedir.

Girişimcilik, KOBİ Kurumsallaşma, Pazar araştırması, Ulusal ve Uluslar arası fon kaynakları, Proje Geliştirme ve Yönetimi, Ar-Ge Destekleri, Kümelenme ve İnovasyon konularında uzmandır. Pek çok eğitim ve danışmanlık deneyimi mevcuttur.

KORAY İNAN

Satış Koçu, Mentor & Eğitimci

1999 yılı Marmara Üniversitesi, Ekonomi bölümünden mezun olan Koray İnan, 2003 yılında aynı üniversitenin Mali Ekonomi bölümündeki yüksek lisans çalışmasını başarıyla tamamlamıştır. Çalışma hayatına 1999 yılında Yapı Kredi Bankası A.Ş.'de başlamıştır. 13 yıl farklı banka ve ekiplerde yer almış, şubelerin kurumsal ve ticari satış yöneticiliği görevlerini yürütmüştür.

Satış, Satış Koçluğu, Satışta Oyunlaştırma, Satışta Hikayeleştirme, Satış Ekibi Yönetimi, Perakende Yönetimi, Mağazacılık, Ekip Yönetimi, Mentorluk ve Girişimcilik konularında uzmanlığı bulunmaktadır.

Yayınları ve Kitapları

"Satış Personelinin Performansını Geliştirmeye Yönelik Oyunlaştırma Model Önerisi"

İş'te Davranış Dergisi / Ortak Çalışma / Kabul Tarihi 27/04/2017

İtirazım Var: "Satıcıların En Sık Karşılaştığı 49 Müşteri İtirazına Yanıtlar" Hümanist Yayınları

Kolektif Yazarlı Ortak Çalışma

Koçluk Atölyesi / Satış Koçluğu Bölümü Abaküs Yayınları

Kolektif Yazarlı Ortak Çalışma

SÜLEYMAN IŞIK

1959 Bursa doğumlu. Ankara Üniversitesi İletişim Fakültesi ve İşletme İktisadı Enstitüsü mezunu.

Valeo, İpekiş, Erkurt Holding, Polifleks, Çamsan şirketlerinde insan kaynakları koordinatörlüğü görevlerinde bulundu. BTSO, Busiad, Taysad gibi kurumlarda danışmanlık yaptı. Uludağ Üniversitesi SBMYO’da iş analizi dersini okuttu. ABİGEM, Pronet, Departman, Kadir Has Üniversitesi, Antalya Üniversitesi eğitim kurumlarında çeşitli eğitimler verdi. TÜBİTAK mentörü olarak işletmelere hizmet verdi.

‘Memleketimden İnsan Kaynakları Manzaraları’ ve ‘KUVVA’ adlı kitapların yazarı. Dünya Gazetesi, Bursa Hakimiyet ve Yeni Dönem gazetelerinde editörlük, müdürlük ve köşe yazarlığı görevlerinde bulundu. Aynı zamanda insan kaynaklarının her alanında danışmanlık, mentörlük ve proje yöneticiliği görevlerini yürütüyor.

Bordro, PDKS, İşe alma-oryantasyon-rotasyon, performans değerlendirme, kariyer planlama, eğitim sistemlerini birçok şirkette kurdu ve işletti. İş hukuku uygulamalarını gerek teoride gerekse işveren vekili olarak çeşitli platformlarda gerçekleştirdi, bu alanda eğitimler verdi.



ÇERKEZKÖY
TİCARET VE SANAYİ ODASI

TEŞEKKÜRLER

Tel: 0282 726 8888

Faks: 0282 726 8889

www.cerkezkoytso.org.tr

Mail: info@cerkezkoytso.org.tr

