



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Altay Ayhan

Çağdaş Satış Yönetimi ve İkna Becerileri Eğitimi

1 Şubat 2022, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Günümüz Satıcı Modeli
- Satış ve İletişim
- Algı Yönetimi
- İkna Yöntemleri
- Dengeli ve Etkin Bir Sistem Kurma
- Müşteri Yönetimi
- Satıcı Motivasyon Teknikleri
- Dijital Dünya da Satış
- Yeni Nesil Satış Modelleri
- Gerçek yaşamdan örnekler
- Sorular

Eğitmen Özgeçmişi – Altay Ayhan:

1982 yılında O.D.T.Ü İşletme' den mezun oldu. İş hayatına **Çukurova Grubunda** Satış Yöneticisi olarak başladı; 8,5 yıl Suudi Arabistan'da **Enka-Pimapen** ve çok uluslu firmalarda Satış Müdürü olarak çalıştı. Tyrolit Swarovski Avusturya firması için Türkiye'de Pazar araştırmaları yaptı ve Türkiye Ülke Genel Müdürü oldu. **Colgate Palmolive USA-Başer Kimya** ortak şirketinde; Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yaptı. **Gelişen Pazarlarda Ürün Lansmanı Workshop**'ları yaptı. **Colgate, ABC, Palmolive, Hacı Şakir, Protex** markalarını yönetti. **Bayii Yönetim organizasyonun** da aktif görevler aldı. Aynı anda "Yarı Zamanlı Öğretim Görevlisi" olarak **Yeditepe Üniversitesi'nde 15 yıl Satış Yönetimi/ Pazarlama/ Stratejik Yönetim derslerini** verdi. **Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı-Ege İhracatçılar Birliğinde 5 yıl** Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdürdü. Türk Zeytin ve Zeytinyağının uluslararası pazarlar da tanıtımında etkin görevler yaptı. (Film, Kitaplar.vs) **Fenerium; Uno, Garanti Bankası, Doğu Holding, Yıldız Holding Ülker Horizon** gibi kuruluşlara hafta sonları uygulamalı eğitimler verdi. 3 yıl ABD' de Pazarında Türkiye Merkezli olarak **Başer Gıda A.Ş.** de Dış Ticaretten sorumlu üst düzey yönetici olarak çalıştı. Türkiye Markalı Zeytinyağı ihracatının %24'ünü gerçekleştirdi. Yıldız Holding Bünyesine katıldı. **Ülker Eksper (Ev Dışı Tüketim) ve Teközel Şirketlerinde Genel Müdür Yardımcılığı** ve Genel Müdürlük görevlerinde bulundu. **Bim, Migros, Şok** Mağazaları için 500 kadar PL ve markalı ürünlerin lansmanlarını yaptı. **Mis, Amigo, Halk, Mintax, Piyale, Vatan, Besler, Carmen** markalarını yönetti. **Kahve Dünyası, Yayla Agro, Modern Çikolata** firmalarına Yönetim Danışmanlığı yaptı. Bu yıllar içerisinde, mesleki olarak stratejik yönetim, perakende, pazarlama ve satış alanlarında müşterileri

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

KEP: gaib@hs01.kep.tr





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

için “bilgi bazlı aksiyon önerileri” geliştirdi ve uyguladı. Bu Aile Şirketlerinin Kurumsallaşması projelerini hayata geçirilme sürecini yönetti.

Son 8 yıldır BAU-Bahçeşehir Üniversitesinde Yüksek Lisans ve Executive MBA programlarında Marka Yönetimi* Küresel Pazarlama*Tüketici Davranışları* Stratejik Pazarlama derslerini İngilizceve Türkçe vermektedir. Ayrıca Cosmopolitan Food Inc. Hoboken/ABD ve Milk Academy Üretim A.Ş. Bursa şirketlerinde Dış Ticaret Koordinatörü ve İş ortağı (INTERIM MANAGEMENT) olarak çalışmakta ve de USA Amazon E-Ticaretini yönetmektedir. Yedi Adımda Markalaşma, Hormonlu Egoların Yönetimi ve Hayat Ne Zaman Kolay Oldu ki kitaplarının yazarıdır. Kitapları üniversite ve danışmanlık hizmetlerinde referans olarak okutulmaktadır. İngilizce ve Fransızca bilmektedir.

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

