



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Hüseyin Mandacı

Satışta Tahsilat Yönetimi

25 Mayıs 2022, Çarşamba, 20:00-22:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim içeriği:

- **Satış Nerede Başlar? Nerede Biter?**
 - ✓ Satış Sunumlarında Fiyat – Vade İlişkisi
 - ✓ Satışta Risk Nedir?
- **Risk Yönetimi Açısından Müşteri İlişkilerinde Dikkat Edilecek Faktörler**
- **Satışçının Tahsilat Konusunda En Sık Yaptığı Hatalar**
 - ✓ Satış Tahsilat Koşullarını Konuşmadan Bağlamak
 - ✓ Ödeme İstemekten Çekinmek (Kötü Adam Kim Olacak?)
 - ✓ Çalışma Programında Tahsilat Takibine Düzenli Zaman Ayırmamak
 - ✓ Çıkabilecek ve Ortaya Çıkmış Tahsilat Sıkıntılarının Üst Yönetime Geç Aktarılması
 - ✓ Tüm Sorumluluğu Tahsilat Takip Departmanına Bırakmak
 - ✓ Ürün veya Hizmeti Kesme Kararını Yazıyla Bildirmek
 - ✓ Müşteriyi Yerinde Ziyaret Etmeden Risk Kararlarının Verilmesi
 - ✓ Müşteri Çalışma Ortamı ve Düzeninin Sağlayacağı İpuçları
- **Riskli Müşterileri Teşhis Edebilme**
 - ✓ Sattığınız Ürün/Hizmeti Girdi Olarak Kullanmayan, Satıp Ticaretini Yapanlar
 - ✓ Fiyatı Hemen Kabul Edenler
 - ✓ Ticari Unvan Değiştirenler
 - ✓ Düşük Sermayeye İş Kurulabilen Sektörler
- **Tahsilat Başarısının Satışçının Performansına Bağlanmasıyla İlgili Prensipler ve Yöntemler**

Eğitmen Özgeçmişi Hüseyin Mandacı:

İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesinde lisans düzeyinde ve İstanbul Bilgi Üniversitesinde ise Hukuk Fakültesinde Ekonomi Hukuku alanında yüksek Lisans düzeyinde eğitimini tamamlamıştır.

1990 yılından bu yana, 25 yılı aşkın sürede Pamukbank, Finansbank, Şekerbank, Türkiye Ekonomi Bankası, Alternatifbank gibi Türkiye'nin önde gelen Finans Kuruluşlarında Perakende/Bireysel Satış ve Pazarlamadan sorumlu üst düzey yöneticilik görevlerinde bulunmuştur.

Akademi ve Eğitim konularında çeşitli projelerde aktif olarak rol alan MANDACI aşağıdaki gibi pek çok çalışmada bulunmuştur.

Uluslararası yatırım bankası Goldman Sachs'ın 2008 yılında başlattığı "10.000 Kadın Girişimci" projesinin, Özyeğin Üniversitesi iş birliği ile Türkiye'deki programlarındaki "Girişimcilikte Satış

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

Geliştirme " eğitimlerini Hüseyin MANDACI vermiştir. Bununla birlikte Özyeğin Üniversitesi ve TOBB iş birliğiyle, her yıl düzenlenen

1.000.000 TL ödüllü olan “bir FİKRİNmiVAR?” proje ve fikir yarışmasında da katılımcılara, Satış Eğitimlerini vermekte olup yarışmada finale kalan proje ve fikir sahibi katılımcılara da mentörlük desteği vermiştir.

Hüseyin MANDACI’nın Türkiye’nin önde gelen kurum ve markalarına verdiği eğitimler arasında, Pazarlama ve Satış Teknikleri, Business Networking, Kurum içi Uzlaşma ve Biz Olmak, İletişim ve İlişki Yönetimi, Finansal Satış, Hizmette Mükemmellik, Etkili Sunum Teknikleri, Motivasyon ve Stres Yönetimi, Kişisel İmaj ve Beden Dili Yönetimi, Etkinlik ve Zaman Yönetimi, Vizyonel Yönetim Teknikleri gibi eğitimler yer almaktadır.

T.Vakıflar Bankası TAO nezdinde 3 yıl süre ile Satış Teknikleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Etkili İletişim eğitimlerini halen vermektedir.

Humanist Yayınevi tarafından yayınlanan, D&R mağazalarında en çok satanlar arasına giren ve 2.basımı yapılan “İtirazım Var” adlı Satış profesyonellerinin başucu kitabı yazarıdır.

Kişisel Gelişim ve İletişim alanlarında 200 adet civarı makalelerin yer aldığı, yaklaşık 80.000 kişinin okuduğu bir kişisel blog yazarı ve editörüdür.

1970 Çanakkale doğumlu Hüseyin MANDACI, evli ve bir çocuk sahibidir.

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

