



# GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

## GENEL SEKRETERLİĞİ

Ceyhun Yeşilşerit

**Pazarlama Stratejileri ve Rekabet Yönetimi-Ceyhun Yeşilşerit**

**26 Ocak 2023, Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

### **Eğitim İçeriği:**

- İşletmelerin Temel Fonksiyonları ve Hedefleri Nelerdir?
- Pazarlamanın Temel Hedefleri
- Üretim Temel Hedefleri
- Finansmanın Temel Hedefleri
- Kim İçin Ne Üretiyoruz?
- Bölümlendirme Çabaları
- Konumlandırma Çabaları
- Pazar Ne Demektir Türleri Nelerdir?
- Tüketici Pazarında İhtiyaçlar, Satınalma Karar Süreci ve Kararı Etkileyen Faktörler
- Endüstriyel Pazarda İhtiyaçlar, Satınalma Karar Süreci ve Kararı Etkileyen Faktörler
- Devlet Pazarı Dinamikleri
- Uluslararası Pazarların Farklılıkları
- Rekabette Üstünlük Sağlayan Pazarlama Stratejileri
- Farklılaşmak
- Maliyet Lideri Olmak
- Her İki Konuda Yoğunlaşma Kavramı
- Müşterinin Değer Algısı
- Pay mı? Payda mı?
- Pazarlama Stratejisi Oluşturma
- Pazarlama Stratejisi Ana Yol Haritası
- Pazarlama Karması Oluşturma
- 4P Den 4C Ye Yolculuk
- 15P mi? 7C mi?
- Ürün
- Fiyat
- Dağıtım
- Tutundurma
- Pazar İçin Teklif Oluşturma
- Doğru Fiyatı Belirleyebilmek
- Pazarlama Stratejisi Geliştirme
- Müşterinin Değişimi
- Geleneksel Pazarlamadan İlişkisel Pazarlamaya Yolculuk
- İlişkisel Pazarlamanın Avantajları
- Satışa Yönelik mi? Müşteriye Yönelik mi?
- Kısaca Nöro Pazarlama Nedir?

### **Eğitmen Özgeçmişi-Ceyhun Yeşilşerit:**

1982 Yılında İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamlayan YEŞİLŞERİT, daha sonra İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Uluslararası İşletmecilik ve İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde İşletmecilik Uzmanlaşma programlarına katıldı.

Katılmış olduğu birçok yurtiçi ve yurtdışı eğitimler içerisinde Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre'de yer alan eğitim kuruluşu ITC'nin "Trade Tutor" Eğitimi ve Avusturya, Karl Heinz Sebastian okulunun geliştirdiği "Power Pricing" Eğitimi de bulunmaktadır.

Profesyonel iş yaşamının bir bölümünü yurtdışında çalışarak geçirdi (Irak, Suudi Arabistan, ABD ve Rusya Federasyonu). ENKA, AL-MOBTY, DHT ve EKUR'da tedarik zinciri ve satış süreçlerini uluslararası platformda yönetmiş, STFA'da Ticaret Müdürü olarak görev yapmıştır.

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](http://www.gaib.org.tr)

KEP: gaib@hs01.kep.tr





## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

1996'dan itibaren 13 yıl Pipelife International Holding'in Türkiye'deki yatırımı olan Arılı Plastik A.Ş.de Güney Avrupa Bölge İş Geliştirme Müdürü olarak çalışmıştır. 2005-2006 dönemimde Pipelife Business School mezunu olarak yurtdışında ve yurtiçinde şirket içi eğitimlerde de eğitmen olarak görev almıştır.

Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre'de yer alan eğitim kuruluşu ITC'nin "Trade Tutor" eğitimini alarak "BMS (İş Yönetim Sistemi)" öğretisi ve araçlarının kullanımı konusunda Ulusal Danışman olarak Türk İhracatçılar Meclisi de dahil pek çok ihracatçı birliğinde eğitmen olarak görev aldı.

Konuk yazar olarak Haber Türk Gazetesi ve çeşitli dergilerde de Dış Ticaret, Satış, Tedarik Zinciri Yönetimi konularında yazıları yayınlanmıştır. Uzun yıllar çalıştığı şirketleri temsilen katıldığı Dış Ekonomik İlişkiler Kurulunun çeşitli iş konseylerinde özellikle Bağımsız Devletler Topluluğu ile yapılan yurtiçi ve yurtdışı toplantılarında görev almıştır.

Uzun yıllardır İstanbul Ticaret Odası'nın başarısı Uluslararası platformda ödül alınarak kanıtlanmış İhracata İlk Adım Projesi'nde İTO Danışmanı olarak görev yapmıştır. 14 Etap olarak gerçekleştirilen programın 2009 ve 2021 yıllarında metodolojisini redakte etmiştir. Yine, İTO tarafından Türkiye'nin başarılı KOBİ'leri yarışmasında dallarında birinci seçilmiş şirketlerine "Pazarlama, Satış ve Yönetim Danışmanı" olarak danışmanlık ve eğitim hizmeti vermiştir.

Pek çok sektöre Pazarlama (Ulusal / Uluslararası) danışmanlığı yapmış, bu sırada Pazarlama ve Satış Bakış Açılı SWOT Analizi ve Sistem Kurulumu çalışmaları (Organizasyon El Kitabı, Görev Tanımları, Görevli Profilleri, Sistem Talimatları, Standart İş Talimatları Hazırlanması vb.) yapmıştır. Ayrıca Pazar Potansiyeli Ölçülmesi, Hedef Pazar Seçimi, Rekabet Analizi Yapılması, İhracat Eylem Planı Hazırlanması, Bütünleşik Pazarlama İletişimi Eylem Planı Hazırlanması, İhracat Faaliyetlerinin Sistemik Hale Getirilmesi Altyapı Çalışmaları için İhracat Yönetimi Sistemi kurmuştur.

2011 Yılı başından itibaren Ekonomi Bakanlığı tarafından "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi" Tebliği çerçevesinde "Uzman Eğitmen" olarak akredite edilmiştir ve Türkiye'nin her yerinde eğitimler vermiştir.

Halen Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü'nün "Evrensel Pazarlama Bölümü"ne liderlik eden Yeşilşerit, UR-GE Projelerinin hizmet tasarımı ve danışmanlığını yürütmektedir.

#### 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](mailto:gaibevrak@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

KEP: [gaib@hs01.kep.tr](mailto:gaib@hs01.kep.tr)

