



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Altay Ayhan

İhracat Pazarlamasında Etkin İkna Teknikleri

25 Temmuz 2024, Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- ✓Global Ekonomiye Bakış
- ✓Krizler ve Kriz Ortamında Değişime Uyum
- ✓İhracat Pazarlamasının Temel İlkeleri
- ✓Değişen Tüketici Davranışları
- ✓İhracatta Dijital Dönüşüm
- ✓İhracatta Pazarlama ve İletişim
- ✓İkna Etme Yöntemleri
 - Etkili İletişim Kurmak – Dinleme
 - Müşteri Renkleri Analizi ve İletişim Tarzları
 - Güçlü Sorular Sorma
 - İletişim Engelleri
 - Geri Bildirim ve Eleştiri Arasındaki Fark
- ✓Pazarlamanın Yeni Tanımı – BTİ (Bütünleşik Pazarlama İletişimi)
 - Omnichannel
 - Storytelling ve İçerik Pazarlaması
 - Nöro Pazarlama
 - Big Data - SEO
- ✓Gerçek Yaşamdan Örnekler& Sorular

Eğitmen – 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-Pimapan** ve çok uluslu firmalarda Satış Müdürü olarak çalıştı.

Tyrolit Swarovski Avusturya firması için Türkiye'de Pazar araştırmaları yaptı ve Türkiye Ülke Genel Müdürü oldu.

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

TİM TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

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 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 İngilizce ve Türkçe vermektedir.

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.