

**Altay Ayhan**

**Küresel Pazarlama ve Farklı Kültürlerle İş Yapma Modelleri**

**27 Kasım 2024, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- Dış Ticaretin Yeniden Tanımlanması
  - Dünyadaki Ekonomik Gelişmeler ve Ticaret İşlemleri
  - Yeni Trendler
  - Dış Ticaret İşlemleri
- Satış ve Pazarlamanın Yeni Tanımı –Satışa Yönelik Pazarlama
- Günümüz Satıcı Modeli
- Dış Ticarete Satış Teknikleri
- Yeni Pazarlara Açılma
- Satıcı Motivasyon Teknikleri
- İkna Yöntemleri
- Satışta Müşteri Odaklı YaklaşımDış Ticarete Müşteri Pozisyonları ve Uygun Pazarlama Faaliyetleri
  - Dış Ticarete Müşteri Beklentileri
  - Müşterileri Kategorize Etmek -Dış Ticarete Anahtar Müşteriler
  - Müşteri Renkleri
  - Rekabet Dünyasında Müşteri Sadakati Doğuran Etkin Tutumlar
  - Müşteriyle Doğru İletişim
  - Müşteriyle Yasak Konu ve Kelimeler
- Stratejik Planlama ve Rekabet Gücü Elde Etme
- Mavi Okyanus Stratejileri ve Uygulama Örnekleri
- Gerçek Yaşamdan Örnekler
- Sorular



## GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### GENEL SEKRETERLİĞİ

#### **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, Doğuş 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.