

Özlem Kıldır

Enerji Verimliliğine Yönelik Destekler

6 Kasım 2024, Çarşamba, 14.00-16.30, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Proje Kavramı & Proje Döngüsü Yönetimi
- Sürdürülebilir Finans Kavramı
- Sanayide Sürdürülebilirlik Kavramı
- Sanayide Enerji Verimliliği
- Sanayide Teşvikler
 - Enerji Verimliliği Destekleri
 - Verimlilik Artırıcı Proje Destekleri
 - Gönüllü Anlaşma Destekleri
 - Bölge Teşvikleri
 - KOSGEB Enerji Verimliliği Destekleri
 - HIT 30 High Tech Türkiye – Yüksek Teknoloji Yatırım Programı
 - Teknik Hibe & Yurtdışı Hibe Olanakları
- Faydalı Linkler

Eğitmen Özgeçmişi – Özlem Kıldır:

Özlem Kıldır, özel sektör ve kamu sektörüne, kurumsal ve orta ölçekli şirketlere; proje finansmanı, iklim finansmanı, yeşil finansman, kurumsal finansman, kamu-özel sektör ortaklığı modelleri, yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği finansmanı, altyapı finansmanı, kredi risk yönetimi ve yapılandırma kredileri, birleşme ve devralmalar, mühendislik finansmanı, sürdürülebilir kalkınma finansmanı ve finansal denetim ve yönetim alanlarında hizmet veren alanında seçkin bir proje finansmanı danışmanıdır.

Mevcut danışmanlık uygulamaları, Kıldır'ın, son 5 yılı Türkiye İş Bankası A.Ş. 'de yaklaşık 20 milyar USD'lik Proje Finansmanı performansı ile Proje Finansmanı Müdürlüğü görevi olmak üzere, Kurumsal Bankacılıktaki 20 yıllık tecrübesi ile güçlü bir geçmişe dayanmaktadır. İş Bankası Proje Finansmanı Portföyü, Kıldır tarafından geliştirme öncesi aşamadan nihai operasyona kadar anlaşmaların yapılandırılması, düzenlenmesi, sonuçlandırılması ve izlenmesi aşamaları ile yönetilmiştir. Proje finansmanı uzmanlarından oluşan bir ekibe liderlik ederek, altyapı ve ticari gayrimenkul, birleşme ve devralma, enerji üretimi ve dağıtımı, kamu-özel-iş birliği kapsamında enerji, ulaşım, sağlık ve altyapı projelerinden oluşan Proje Finansmanı Portföyünü yönetmiştir.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

İklim finansmanı ve yeşil finansman, yenilikçi yeşil finansman araçları, kamu ve özel sektör proje geliştirme konularında geniş deneyime sahip olan Özlem Kıldır, Haziran 2022'den itibaren Türkiye, BDT ve Güney Asya'daki uluslararası finans kuruluşlarına iklim finansmanı alanında finansal danışmanlık hizmetleri sağlayarak, yaklaşık 500 milyon ABD Doları tutarındaki sürdürülebilir finansman akışının ilgili bölgelerin finans kuruluşlarına kanalize edilmesine destek vermiştir.

Özlem Kıldır ayrıca yeşil finansman, proje finansmanı ve kurumsal finansman, çevresel, sosyal ve yönetim, sürdürülebilir finans, dijitalleşme projeleri, kapasite geliştirme, yenilikçi finansman yapıları konularında konferanslar, eğitimler ve çalıştaylar sunmaktadır. Özlem Kıldır ayrıca Sabancı Üniversitesi, Koç Üniversitesi ve Özyeğin Üniversitesi'nde araştırmacı ve eğitmen olarak görev almıştır. Proje Finansmanı alanındaki çalışmaları sonucunda 2018 yılında Wealth & Finance International tarafından En İyi Proje Finansman Danışmanlığı – MENA (ODKA) ve Proje Finansmanı Alanında En İlham Verici Kadın seçilmiştir.

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



Mehmet Erdemi

E-Ticarette Güncel Trendleri Yakalamak

12 Kasım 2024, Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Trendler Nasıl Doğar?
- Trend Analizi Nasıl Yapılır?
- E-Ticarette Trend Takibi Yapmak
- Pazar Yerlerine Göre Potansiyel Trendler
- E-Ticarette Trendi Hızlı Yakalamanın Getirileri Neler Olabilir?
- Gerçek Örneklerle Trend Takibi
- Soru-Cevap

Eğitmen Özgeçmişi – Mehmet Erdemi:

Uzun yıllardır E-İhracat ve E-Ticaret alanında danışmanlık veren Mehmet Erdemi aynı zamanda Ticaret Bakanlığı E-İhracat konsorsiyumları arasında yer alan Exporgin'in kurucu ortağıdır. Erdemi, birçok STK bünyesinde e-ticaret ve e-ihracat alanında eğitimler de vermektedir.

Ali Kartaş

Gümrükte Maliyet Düşüren Stratejiler

20 Kasım 2024, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Gümrük İşlemlerinde Sağlanan Yerel Kolaylıklar
- Gümrükçe Güvenilirliği Onaylanmış Kişi Ne Demektir.
- Gümrük İşletmeler Hangi Koşullarda Güvenir
- Gümrük İşlemlerinde Sağlanan Uluslararası Kolaylıklar.
- Eksik Bilgi Belge ile Gümrük İşlemi Yapmak Mümkün Mü?
- Gümrükte Kısmi Teminat Yatırılabilir Miyiz?
- Aracım Bir Gümrük İdaresine Boşaltılmalı Mı, Tır Üstünde Gümrükleme Mümkün Mü?
- Ardiye, Ek Mesai, Yolluk, Demoraj, Kimyahane, Ekspertiz Masrafları Nedir, Nasıl Daha Az Ödenebilir?
- İhraç Amaçlı İthalatta Vergi Ödememek Mümkün Mü?
- Yatırım Malı İthalatında Vergi Ödememek Mümkün Mü?
- Varış Öncesi Gümrükleme Nedir? Ne Tasarruf Sağlar.
- VGM Nedir. VGM Ücreti Nasıl Düşürülür?
- Askıya Alma Sistemi ve Nihai Kullanım Sistemi ile Gümrük Vergisi Ödemeden İthalat Yapmanın Koşulları Nelerdir?
- Üretim Girdi Muafiyeti ile Zaman ve Paradan Tasarruf Ederek İthalat Nasıl Yapılır?
- Doğru GTİP, Menşe, Tarife, Matrah ile Mevzuata Çerçevesindeki Kazanımlarımı Nasıl Korurum.
- Bağlayıcı Tarifinin Gümrük İşlemlerin Hız ve Maliyetlerine Etkileri.
- Ek Süre Haklarının ve Yapılandırma Haklarının Firmalara Kazançları,
- Uzlaşma Müessesesinin Kazançları
- Ön Hazırlık ve Taslak Beyanname ile Önceden İthalat Simülasyonunun Faydaları

Eğitmen Özgeçmişi – Ali Kartaş:

Uludağ Üniversitesi Dış Ticaret Bölümünden birincilikle mezun olan Kartaş, 2006 yılında Türkiye birincisi olarak Gümrük Müşavirliği unvanını kazanmıştır. 2007 Yılında Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dış Ticaret ve Para Yönetimi Yüksek Lisans Programı'nı tamamlayarak mastır derecesi almıştır. Öğretim görevlisi olarak çeşitli üniversitelerde dış ticaret ve gümrük konularında dersler vermekte ve yazılar yazmaktadır. Serbest bölgeler, dahilde işleme, sonradan kontrol denetimi, yetkilendirilmiş yükümlü statüsü uzmanlık alanlarından birkaçıdır. Gümrük, dış ticaret ve kaçakçılık mevzuatında bilirkişi olarak uzmanlığı bulunmaktadır. 2005 yılından beri DDP Gümrük Müşavirliği kurucu ve yöneticisi olarak Türkiye'nin ihracat şampiyonu firmalarına Gümrük ve Dış Ticaret danışmanlık hizmetleri vermektedir.

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.

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

