



Kıbrıs Türk Ticaret Odası
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

KTTO PROJE, EĞİTİM VE ARAŞTIRMA MERKEZİ

Distribütör, Bayi ve Bölgesel Ekip Yönetimi Eğitimi

13 Aralık 2014

Eğitmen: Yrd.Doç. Yonca Tomaç Tunç

adres / address

KIBRIS / CYPRUS
90 Bedrettin Demirel Caddesi
Lefkoşa, North Cyprus

BRÜKSEL / BRUSSELS
Chamber House, Avenue des Arts
19 A-D, 1000 Brussels-Belgium

telefon / telephone

KIBRIS / CYPRUS
+ 90 392 228 37 60
+ 90 392 228 36 45

BRÜKSEL / BRUSSELS
+ 32 02 280 22 80

faks / facsimile

KIBRIS / CYPRUS
+90 392 228 30 89

BRÜKSEL / BRUSSELS
+ 32 02 280 11 80

e-posta / e-mail

KIBRIS / CYPRUS
ktto@ktto.net

BRÜKSEL / BRUSSELS
brussels@ktto.net



Kıbrıs Türk Ticaret Odası
Turkish Cypriot Chamber of Commerce

Eğitimin Amacı

Şirketlerin vizyon ve misyonlarına uygun faaliyet gösteren distribütörlere, bayi teşkilatlarına veya farklı bölgelerde faaliyet gösteren personele, kend iç dinamiklerini etkin kullandırmaktır. Ana şirketin misyonlarını benimsetmek çağdaş satış tekniklerini öğretmek, etkin yönetim becerisi ve liderlik ruhu yaratarak işyeri verimliliğini arttırmak ve tüm kanalı ortak bir amaç etrafında toplamaktır.

Eğitim İçeriği

- Vizyon / Misyon Çalışması
- Küçük İşletmelerde Verimlilik ve Başarı Alanları
- Bölgesel Hizmet Kalitesindeki Farklılık
- Ana Şirket Entegrasyonu ve Getirileri
- Bölgesel Satışta Etkinliği Sağlama
- Küçük İşletmelerdeki Yönetimde Değişim Dinamikleri
- İletişim Becerileri ve Liderlik Yaklaşımı
- Etkin Personel Performans Yönetimi
- Motivasyon

Eğitime Kimler Katılmalı

Bayi yöneticileri, bayii açmak isteyen perakendeciler ,satış personelleri

Eğitimin Tarihi, Yeri ve Saati

13 Aralık Cumartesi, KTTO, 09:30 - 17:00

Katılımcı Sayısı

Katılımcı sayısı 25 kişi olarak belirlenmiştir. Her işletmeden en fazla iki katılımcı olacaktır.

Eğitim Ücreti

Eğitim ücreti **150 TL** dir. Eğitimin sonunda katılımcılara sertifika verilecektir.



ÖZGEÇMİŞ



KİŞİSEL BİLGİLER

Adı / Soyadı :Yrd.Doç. Yonca TOMAÇ TUNÇ
Doğum Tarihi :1967
Doğum Yeri : İstanbul
Uyruğu :T.C.
Medeni Hali : Evli

ÖĞRENİM

Kurum - Tarih	Derece - Diploma
İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Fakültesi; 1988 - 1993	Organizasyon ve İşletme Politikası - Doktora
İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Fakültesi; 1987 - 1988	Organizasyon ve İşletme Politikası – Yüksek Lisans
İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadı Enstitüsü İşletme Fakültesi; 1986 - 1987	İşletmecilik İhtisas Programı
İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi; 1982-1987	Coğrafya Bölümü – Lisans

YABANCI DİL BİLGİSİ : (1-Temel, 5-Çok İyi)

Dil	Okuma	Konuşma	Yazma
İngilizce	5	5	5

MESLEKİ DENEYİM

- 2003-** : İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
ÖĞRETİM ÜYESİ
- 1997 - 2003** : Koç İ.d.e.a A.Ş.
SATIŞ ve PAZARLAMA TAKIM LİDERİ ve EĞİTİM UZMANI
- 1996 – 2001** : Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü
İşletmecilik Yüksek Lisans Programı
PAZARLAMA DERSİ ÖĞRETİM ÜYESİ
- 1993 – 1997** : Koç Holding A.Ş.
KOGEM (Koç Holding Gelişim ve Eğitim Merkezi)
EĞİTİM UZMANI
- 1991 – 1993** : İ.Ü İletişim Fakültesi
HALKLA İLİŞKİLER ve PAZARLAMA İLETİŞİMİ DERSİ ÖĞRETİM GÖREVLİSİ



- 1987 – 1993 : İ.Ü. İşletme Fakültesi
İşletme Yönetimi ve Organizasyon Ana Bilim Dalı
ARAŞTIRMA VE ÖĞRETİM GÖREVLİSİ
- 1987 – 1993 : İ.Ü. İşletme İktisadı Enstitüsü
Deniz İşletmeciliği, Finansal Kurumlar, İnşaat İşletmeciliği
İhtisas Programlarında **KOORDİNATÖR ve KOORDİNATÖR
YARDIMCILIĞI**
- 1986 – 1987 : İ.Ü. Rektörlüğü, Halkla İlişkiler Koordinatörlüğü
MÜDÜR
- 1985 – 1986 : Kardeş Holding A.Ş.
SATIŞ ve HALKLA İLİŞKİLER KOORDİNATÖRÜ
- 1982 – 1986 : İ.Ü. Milli Eğitim Bakanlığı
PEDAGOJİ ve EĞİTİM FORMASYONU
- 1975 – 1981 : Nişantaşı Kız Lisesi

KİŞİSEL GELİŞİMİN SAĞLANMASI İÇİN ALINAN EĞİTİMLER

- Marketing and Market Orientation
- Sales Negotiation
- Internal Consultant Development Program
- Time Management
- Intensive English Course Certificate
- Think Positive
- Dealer Development
- Advanced Selling Skills Course (Spin)
- Account Management
- Managing A Selling Team
- Yaratıcı Satış Teknikleri
- Önce İnsan
- Yöneticilikte Grid
- Etkili Konuşma
- Fikir Birliği
- Performans Değerlendirme
- Rekabet Stratejisi
- EFQM Özdeğerlendirme
- Proje Yönetimi
- Süreç Yönetimi
- Eğitimcilerin Eğitimi
- Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı



- Yalın Zirve
- CRM

VERİLEN EĞİTİM ve SEMİNER PROGRAMLARI

1. Pazarlama:

- Pazarlama İlkeleri ve Uygulamaları
- Temel Pazarlama Kavramları
- Stratejik Pazarlama
- Pazarlama Planı
- Uluslararası Pazarlama ve İşletmecilik
- Pazarlama İletişimi
- Yerel Pazarlama (Micromarketing)

2. Satış

- Temel Satış Teknikleri
- İleri Satış Teknikleri (SPIN)
- Satışta Müzakere Tekniği
- Çağdaş Satış Teknikleri
- Satış Geliştirme
- İkna Teknikleri
- Satış Ekibi Yönetimi
- Aktif Satış Teknikleri
- Satış Psikolojisi

3. Yönetim ve Kişisel Gelişim ile İlgili:

- İşletme Politikası
- Organizasyonlarda Davranış
- Etkin Yöneticilik
- Yönetim Becerileri ve Liderlik
- Bayi Yönetimi
- İletişim Becerileri ve Davranış Geliştirme
- Müşteri İlişkileri
- Bireysel Kalite
- Halkla İlişkiler

Ayrıca birçok konferans ve panellerde sunum ve konuşmacı olarak katılım sağlanmış ve yukarıda belirtilen konularla ilgili çeşitli yayın organlarında yayınlanmış makale ve yazı dizileri vardır.