

Bacchusakademi

EĞİTİM DOSYASI



Bacchus Akademi

“Öğretmek, iki kere öğrenmektir.”

Joseph Joubert

Bacchus Akademi; kişisel gelişimin gücüne olan inançtan yola çıkarak, “bireysel ve kurumsal performansın” sürekli gelişimini önemsemekte, olumlu, istikrarlı ve kârlı sonuçlar elde etmek için, insanların becerilerini geliştirmesine ve performanslarını artırmalarına katkıda bulunmaktadır.

İnsanları, kurumları, markaları, başarıya götürenin eğitim ve doğru iletişim olduğuna inanan Bacchus Akademi'nin hedefi insanların içindeki “EN İYİ” yi ortaya çıkartmaktır.

Bireysel veya kurumsal olarak cevaplarımız değişiklik gösterebilir. Biz “ÖNEMLİ OLMAK” isteyenler için rekabette bir adım önde olma fırsatını eğitim aracılığı ile sunmayı vadediyoruz.

Bu yüzden iletişimi asla tek başına düşünmüyor, çeşitli iletişim disiplinlerini, derinlik yaratacak şekilde bünyemizde birleştiriyoruz. İletişimin en önemli bacağı olan eğitimi bunların en başında görüyoruz. Fikirlerin, bilgilerin ve tecrübelerin bir arada doğru sentezinin oluşmasına güven ortamı sunuyor, karmaşadan ayıkliyoruz.

Bacchus olarak bir kuruluşun, hizmetin ya da bir kişinin kendini nasıl belirlemek istediğine aracı oluyoruz. Bu sayede “GELECEK TASARIMI” yapıyoruz.

Eğitimlerimizi kişisel gelişim, kurumsal yeterlilik ve mesleki eğitimler olmak üzere bir çok alanda bilgi düzeyinin artırılmasına yönelik programlar olarak kurguladık. Sigortadan e-ticarete, AB Mevzuatlarından, Rekabet Hukukuna, Kişisel Gelişimden Dramaya, Satış Pazarlama ve Motivasyondan, Farkındalık eğitimlerine kadar uzanan geniş bir yelpaze içerisindeki zengin içeriğimiz, değerli eğitimlerimiz ile hayata geçirildi.

Eğitimlerimiz

Eğitim İeriğimiz

Tüm eğitimlerimiz yeterli kayıtlar ve talepler doğrultusunda düzenlenmektedir. Bu kapsamda yer alan SEGEM Sınav Eğitimleri, BES Sınav Eğitimleri, Broker ve Ekspert'lerle ilgili Eğitimler ile diğer Kişisel Gelişim ve Kurumsal Eğitimler, eğitim talebinde bulunan kurum ve kuruluşların özel şartları değerlendirilerek planlanır. Buna göre istenirse kuruma ait mekanlarda ya da herhangi bir otel, konferans salonunda, eğitim ve seminer hizmetimiz verilir.

Gerçekleştirecek olan eğitimlerde sınıflarımız maksimum 30 kişi olacak şekilde gruplandırılır. Sınıfların kapasitesi belirtilen tarihlerde minimum sayıda oluşmaz ise eğitim aynı dönem için yenilenmez. Ancak katılım talebine göre takip eden dönem içerisine yeni sınıf açılabilir.

Grupların eğitimi ile ilgili konu başlıkları, gün ve saatler web sitemizden öğrenilebilir.

Eğitim Programı sonunda özel sertifika veya katılım belgeleri verileceğinden programa devam zorunluluğu bulunmaktadır.

Kurumlara "zel projeler" geliştirilerek dönemseller ve yıllık eğitimler düzenlenir.

Yabancı dillerde (Fransızca - İngilizce) kurumsal ve kişisel eğitimler verecek, eğitmen kadromuz bulunmaktadır.



Kurumsal Gelişim Eğitimleri

- Banka Eğitimleri; Kişisel ve Kurumsal Gelişim
- Kurum Kültürü
- Temel ve İleri Satış Teknikleri
- Zaman Yönetimi
- Finansal Okuryazarlık
- Etkin Yöneticilik ve Liderlik
- Stratejik Yönetim ve Planlama
- Kazanan Takım Kurma ve Yönetme
- Zor Müşteri İle Başa Çıkma
- Kriz Yönetimi
- Farkındalık Yaratımı
- İnovasyon ve Değişim Yönetimi
- İş Güvenliği Uzmanlığı
- Sıra Dışı Başarı Sırları
- Yöneticiyi Yönetmek
- İnsan Kıymetleri Yönetim ve Danışmanlığı
- Stil Danışmanlığı

Atlarla Liderlik Eğitimi

Renk Analiz Eğitimleri

- Renk ve Renk Odaklı Stil Danışmanlığı
- Renklerle İletişim

Sosyal Medya ve Mobil İletişim

Hukuki Eğitimler

- E-Ticaret
- AB ve Türk Ticaret Hukuku
- Türkiye'deki Fikri Hakları
- Rekabet Ticareti ve İdare Hukuku
- Avrupa ve Türk Rekabet Mevzuatları
- Avrupa Topluluğu Hukuku
- Makro Ekonomi ve Rekabet Politikası
- Rekabet Mevzuatı

Mesleki Eğitimler

Sigorta Acente Eğitimleri

- SEGEM Acente Sınav Eğitimleri
- BES Acente Sınav Eğitimleri
- Sigorta Branş Eğitimleri
- Sigortada İnternet Uygulamaları ve Hukuki Sorunlar

Sigorta Broker Eğitimleri

- Kanun ve Yönetmelik Maddeleri
- Risk Yönetimi ve Plasmanı
- İhtiyaç Yaratma Teknikleri
- Süreç Yönetimi ve Hedef Belirleme
- Müşteri Algısı ve Yaşam Süreci Yönetimi
- Yerleşmiş Kural ve Sınırları Bırakmak
- Yeni Perspektifler Geliştirme, Eylem Planı Oluşturma, Güçlü Seçimler

Banka Sigortacılığı

- Bankasürans; Ürün Geliştirme, Süreç Yönetimi ve Satış Stratejileri

Sigorta Eksper Eğitimleri

- Zaman Eğitimi
- İtibar Yönetimi
- Etkili İletişim ve Beden Dili
- Stress Yönetimi, Problem Çözme ve Karar Verme

Bireysel Gelişim Eğitimleri

Dalış Eğitimi

Drama Eğitimi

- Yaratıcı Drama Teknikleri Kullanarak Kişisel ve Kurumsal Gelişim Eğitimleri
- Ekip Olabilme ve Güven Ortamı Oluşturma
- Stres ve Kriz Yönetimi
- Başkalarını Anlama ve Hissetme Becerisini
- Geliştirme (Empati Kurma)
- Doğru Eleştiri Teknikleri
- Hayalgücünü ve Düşünceleri Geliştirme
- Topluluk Önünde Etkili ve Güzel Konuşma
- Beden Dilinin Doğru Kullanımı
- Ses - Nefes - Diksiyon

Ritm / Perküsyon Eğitimi

Diğer Bireysel Eğitimler

- Kişisel İmaj
- Duygusal Zekâ
- Koçluk ve Mentörlük
- Ekran Yüzü ve Diksiyon
- Ekran Yüzü ve Giyim
- Motivasyon
- Zaman Yönetimi
- Etkili Konuşma ve Beden Dili
- Stil Danışmanlığı
- Hafıza Teknikleri
- Hızlı Okuma

*Performans
Değerlendirme*

Çalışanlarınızın Başarısı, İşletmenizin Başarısı Olsun...

İç Başarıda Kurumsal Eğitimleri Destekleyen Bir Proje; Çalışan Personelin Performans Değerlendirmesi ve Geri Bildirim Sistemi

Hedefler ve yetkinlikler doğrultusunda çalışanlarınızın göstermiş olduğu performansı değerlendirerek; hedeflerin gerçekleşmesi yönünde gerekli planlamayı yapabilir, çalışan yetkinliklerini 360 dereceye uygun olarak değerlendirebilirsiniz.

Değerlendirme süreçlerini klasik yollarla çözmek uzun bir süreç ve fazla çaba gerektirir.

Biz sizin için bu süreçleri %90 kısaltıyoruz.

Verimli Performans Değerlendirme

Performans değerlendirme metodunu kullanarak çalışanlarınızı; yönetici, astı, üstü, kendisi, arkadaşı - eşdeğer gibi birçok farklı kişinin görüşleriyle birlikte dikkate alarak değerlendirebilir, doğru ve en efektif sonuçlara ulaşabilirsiniz.

Zamanınız Çok Değerli...

Performans değerlendirme süreçlerini klasik yollarla yönetmek uzun ve yorucu bir süreçtir.

Her pozisyona göre farklı değerlendirme formları, çalışanlara mail yoluyla formların gönderimleri ve takibi ve manuel raporlar oluşturmak yerine süreçlerinizi %90 kısaltıp, hata payını sıfıra indirebilirsiniz.

Çalışanlar İçin..

Kariyer gelişimine yardımcı olur.

Daha iyi performans için beklentileri görebilmelerini sağlar.

Performansları için geri bildirim almalarını sağlar.

Yüksek performans gösteren çalışanın fark edilmesini ve tanınmasını artırır.

Güçlü ve zayıf yönlerini görerek, şirket içi ve dışı eğitim ihtiyaçlarını görebilir.

İK; İnsan Kıymetlerinde..

Performans değerlendirme sürecini kolaylıkla yöneterek zamandan tasarruf sağlar,

Hata payını sıfıra indirir,

Doğru verilere ulaşılmasında etkilidir,

Stratejik kararların alınmasına yardımcı olan raporları oluşturabilir,

İşe alım süreçlerindeki etkinliğin ölçülmesini sağlar.

Şirket Genelinde..

Şirket hedeflerine ulaşma derecesini gösterir ve organizasyonel verimliliği artırır.

Şirket hedefleri ve amaçlarının çalışanlara duyurulması sağlanır.

Çalışanlar arasında güçlü iletişim ve ilişkilerin oluşmasını sağlar.

Çalışanın terfi, ücret artışı, ikramiye, eğitim ihtiyaçları gibi kararların alınmasına yardımcı olur.

Program ile Ne Fayda Sağlanır?

Hızlı, Verimli, Güvenli...

Dönemsel bazlı ölçme ve değerlendirme raporları.

Ölçme ve değerlendirmeye göre çalışan eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesi.

Hedef, yetkinlik bazında sınırsız soru ve değerlendirme formu ekleyebilme.

Esnek organizasyonel yapısı tanımlayabilme.

Soru ölçekleri ve kriterlerini belirleyebilme.

360 dereceye uygun Yönetici, Astı, Eşdeğeri, Kendi gibi değerlendirme yapacak

kaynakları belirleyebilme.

Hedef sonuçlarını takip etme ve değerlendirme.

Kolay atama ve raporlama ekranları.

Ölçme ve Değerlendirme formlarının pozisyonlara göre görüntüleme imkânı.

Değerlendirme mail bildirimleri ve hatırlatma mailleri.

Grafik ve excel raporlar ile ihtiyaçlarınıza özel esnek raporlar oluşturabilme.

İnternet veya intranet tabanlı, geliştirilebilir esnek yazılım mimarisi.

Kullanılan Erp veya İK programları ile organizasyonel yapının sisteme otomatik aktarılması.

Broadcast

Eğitim

Broadcast Eğitim Nedir?

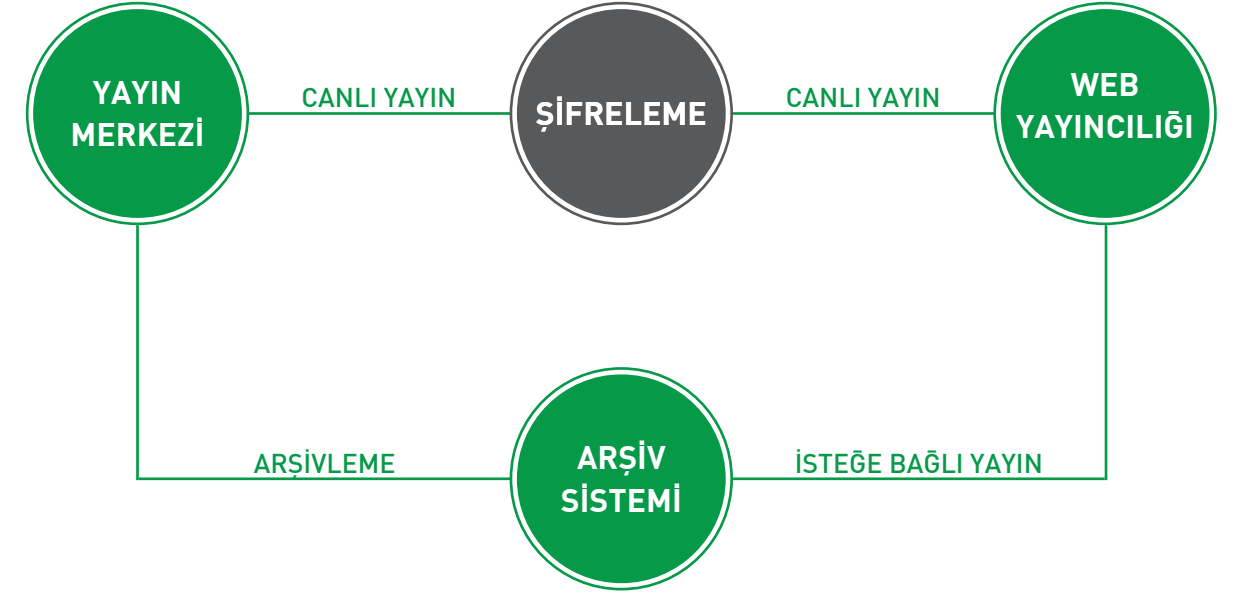
- Yaptığımız eğitimin anlaşılır ve arşivlenebilir kalitede olmasını sağlayan sistemdir.
- Zaman ve mekan alternatifi olmadan aynı anda tüm personele eğitim yayıncılığıdır.
- İster gerçek zamanlı, ister stok kayıtlı eğitim anlayışıdır.
- İnteraktif olarak katılım sağlayan ve istendiğinde soru/cevap olanağı yaratan yayın biçimidir.
- Şirket prensipleri doğrultusunda bireysel şifreleme sağlayan eğitim biçimidir.
- Maliyet avantajı sağlayan bütünsel eğitim sistemidir.

Yayın Tabanlı Eğitim Neden Broadcast Olmalıdır?

- Yazılım üzerinden yayıncılık yapmak değil, yayın üzerinden yayıncılık yapmak için,
- Tüm yayınların arşivlenebilir kalitede olabilmesi için,
- Yayınların gerçek TV yayıncılığı çözünürlüğünde olup, smart TV altyapısına uygun olması için,
- İnteraktif katılımlarda izlenen eğitimin gerçekten anlaşılabilir olması için,
- Şirket tanıtım filmi, eğitim CD'si, reklam hazırlıkları gibi çalışmalarda kullanılabilir olması için,
- Uzun vadede maliyet avantajı ile tüm personele ulaşabilmek ve değerlendirmeleri yapabilmek için,
- Gerçek zamanlı sınav, test ya da değerlendirmeye olanak sağladığı için.

Broadcast Eğitim Mantığı Ne Olmalıdır?

- Hem stoklu yayına, hem canlı yayına olanak verebilmelidir.
- Herkes tarafından, minimum 1 Mb altyapıda takılmadan izlenebilir olmalıdır.
- İstenirse gerçek TV gibi bir yayın akışına sahip olabilmelidir.



Broadcast Eğitim Kurumunuza Ne Kazandırır?

- Kurumunuza ait real time/online iletişim/eğitim sisteminizi kurmuş olursunuz.
- Kurumunuza ait bir internet televizyonu da kurmuş olursunuz.
- Kuruma ait bildiri, mesaj ya da iletileri gerçek zamanlı ya da bant üzerinden tekrarlı yayınlama olanağı sağlanır.
- Yönetim tüm mesajlarını ilk elden personele iletebilir.
- Düzenli eğitimlerde yayınların tekrarlanmasına olanak sağlar.
- Her personel IP bazında kontrol edilebilir.
- Her personeli ayrı ayrı sınav ya da değerlendirmeye tabii tutabilme olanağı verir.
- Kurum içi etkinliklerin canlı yayınlara personele ve kamuoyuna izletilebilme avantajı sağlanır.
- Basınla kurulabilecek iletişime göre tüm etkinlikleri haber yaptırabilme imkanı doğar.

Eğitmenlerimiz

* Eğitmenlerimiz alfabetik sıraya göre sıralanmıştır.

Ali Cihangir Topkar

- Makro Ekonomi ve Rekabet Politikası
- Stratejik Planlama
- Rekabet Mevzuatı

Aydın Soysal

- Liderlik ve Satış Becerisi
- Çalışan Motivasyonu
- Yeniden Yapılanma
- Kriz Yönetimi
- Atlarla Eğitim "Leadchange" Programı

Bahattin Memişoğlu

- Dalış Eğitimleri
- Engelli Scuba (Tüplü Dalış) Eğitimi

Celal Tak

- Yaratıcı Drama Teknikleri Kullanarak Kişisel ve Kurumsal Gelişim Eğitimleri
- Ekip Olabilme ve Güven Ortamı Oluşturma
- Stres ve Kriz Yönetimi
- Başkalarını Anlama ve Hissetme Becerisini
- Geliştirme (Empati Kurma)
- Doğru Eleştiri Teknikleri
- Hayal Gücünü ve Düşünceleri Geliştirme
- Topluluk Önünde Etkili ve Güzel Konuşma
- Beden Dilinin Doğru Kullanımı
- Ses - Nefes - Diksiyon

Erhan Tunçay

- Bankacılık ve Sigortacılık Yönetimleri
- İş Yaşamında Pozitif ve Mutlu Olmak
- Liderlik
- Satış ve Pazarlama Eğitimleri
- Ekip Yönetimi
- Zaman Yönetimi

Firuzan Uzkur

- İnsan Kıymetleri Danışmanlığı
- Çalışanın Performans Değerlendirmesi
- Çalışan İhtiyacı Değerlendirme ve Verimlilik
- İşe Alım Prosedürleri ve Ücret Yönetimi

Hakan Şahin

- Liderlik ve Etkin Yöneticilik
- İlişki Yönetimi
- Değişim Yönetimi
- Proje ve Performans Yönetimi
- Süreç Yönetimi
- Zaman Yönetimi ve Stratejik Planlama
- Sunum ve Toplantı Yönetimi
- Stratejik Düşünme ve İnovasyon
- Problem Çözme ve Karar Alma
- Etkin Satış Becerileri ve Teknikleri
- Satış Koçluğu
- İkna ve Müzakere Becerileri
- Zor Müşteriler ile Başa Çıkma
- Müşteri Sadakati Yaratma
- Etkin Bayi Yönetimi
- Telefonda Etkili İletişim
- Kişisel Gelişim, Kendini Tanıma
- Stres Yönetimi
- Profesyonel İmaj ve Etkin Beden Dili
- Mentorluk ve Koçluk
- Eğiticinin Eğitimi

Kenan Sarı

- SEGEM/BES Sınav Eğitimleri
- Sigorta Satış ve Pazarlama
- Banka Sigortacılığı
- Yangın Sigortaları

Murat Gezgin

- Sigorta Mevzuatlarına İlişkin Teknik Eğitimler
- Sigortacılık Tüm Teknik Branş Eğitimleri
- Yangın Eğitimi ve Binaların Yangından Korunmasına İlişkin Eğitimler
- Yangın İç Düzenlemeler ve Acil Durum Planlamaları
- Tehlikeli Maddeler Güvenlik Danışmanlığı Eğitimi
- Sabit Kıymet Sigortaları Eğitimi
- İnşaat Projeleri Sigortaları ve Proje Yönetimi Eğitimi
- Proje Finansmanı ve Sigortalar
- İşletme ve İnşaat Projelerinde Risk Yönetimi ve Plasman
- Yüksekte Çalışma Eğitimleri
- Bina Tamamlama Sigortası Teknik Eğitimi
- Sigortacılıkta İş Sağlığı/Güvenliği ve Risk Yönetim Perspektifi
- Acente/Broker Temel Teknik ve Operasyonel Eğitimler
- Süreç Yönetimi
- Stres Yönetimi
- İş Güvenliği Uzmanlığı

Oğuz Saygın

- Satış ve Pazarlama Eğitimleri
- Hedef Belirleme ve Sonuç Alma
- İkna Sanatı
- İnsanları Tanıma
- Kurumsal Kültür Bilinci
- Liderlik Eğitimi
- Ekip Yönetimi
- Beden Dili ve Kişisel İmaj
- Müşteri Memnuniyeti
- Eğitimcinin Eğitimi
- NLP Zihinsel ve Dilsel Programlama
- Stress Yönetimi
- Zaman Yönetimi

Okan Yahşi

- Yaratıcı Drama Teknikleri Kullanarak
- Kişisel ve Kurumsal Gelişim Eğitimleri
- Güven Ortamı Oluşturma
- Empati Kurma
- Kişisel Rehabilitasyon ve Stres Yönetimi
- Hayal Gücünü ve Düşünceleri Geliştirme
- Topluluk Önünde Etkili ve Güzel Konuşma
- Beden Dilinin Doğru Kullanımı
- Ses - Nefes - Diksiyon

Oya Komar

- Renklerle İmaj Yönetimi
- Renklerle İletişim
- Hazır Giyim Satış Danışmanları için Satış Arttırma Yöntemleri
- Renk ve Renk Odaklı Stil Danışmanlığı
- Ekran Yüzü ve Giyim

Ömür İlbaş

- Kurumsal Yönetim ve Gelişim Koçluğu
- Bireysel Gelişim Koçluğu
- Aile Şirketleri Yönetim ve İç İletişim Danışmanlığı
- İmaj / İtibar / Marka Danışmanlığı
- İletişim Stratejileri Danışmanlığı
- İletişim ve Yönetim Becerileri
- Kültürlerarası İletişim
- Sunum Teknikleri
- Duygusal ve Sosyal Zeka
- Profesyonel Yaşamda İlk Adımlar
- Müzakere ve İkna Teknikleri
- Müşteri Merkezli Hizmetin Sırları
- İç Müşteri Yönetimi
- Proje Yönetimi
- Yaratıcı Düşünce

Sabiha Vurkaç

- Pazarlama Yönetimi; Pazarlama Stratejileri
- Halkla İlişkiler
- İnsan Kaynakları
- İşletme Yönetimi ve Finansman
- Bütçe Planlama
- Sanatta İzleyici Geliştirme
- Fuar ve Festival Organizasyonu
- Bütünleşik Pazarlama İletişimi
- Marka Yönetimi
- Uluslar Arası ve Kültürler Arası İletişim
- Satış Yönetimi
- Kitlesel İletişim
- Sanat Yönetimi
- Sosyal Sorumluluk Stratejileri
- İletişim Stratejileri ve Kampanyalarının Yönetimi
- Şirketlerde Finansal Risk Yönetimi
- Uluslararası Satış Yönetimi
- Kritik ve Yaratıcı Düşünme
- Gastronomi
- Yükselen Pazarlar ve Çin
- Küresel Pazarlarda Rekabet
- Küresel Ortamda Yeni Pazarlama Teknikleri
- Yönetim ve Liderlik

Prof. Dr. Samim Ünan

- Özel Sigorta Hukuku
- Taşıma Hukuku

Sayra Sayar

- Etkin Yöneticilik ve Liderlik
- Beden Dili ve Kişisel İmaj Gelişimi
- Takım Çalışması
- Zaman Yönetimi
- Stres Yönetimi ve Öfke Kontrolü
- Etkili Sunum Becerileri
- Kurumsal Aidiyet
- Etkin İletişim ve İnsan Tanıma

Tanfer Dinler

- Risk Yönetimi
- Farkındalık Yaratma
- Yönetim Danışmanlığı
- İletişim Becerileri
- Eğitiminin Eğitimi

Prof. Dr. Tekin Memiş

- Ticaret Hukuku (Şirketler Hukuku / Sigorta Hukuku)
- Fikri Mülkiyet Hukuku (Marka/Patent/ Telif Hakları)
- Bilişim Hukuku
- Rekabet Hukuku

Av. Turgan Gürmen

- Rekabet Ticareti ve İdare Hukuku
- Avrupa ve Türk Rekabet Mevzuatları
- Avrupa Topluluğu Hukuku

Yasemin Balcı

- Herkes için Koçluk Temel Becerileri
- Bireysel Somatik Koçluk
- Eğitiminin Eğitimi
- Kariyer Danışmanlığı
- Liderlik
- Farkındalık ile Stres Yönetimi (Mindfulness)
- Farkındalıkla Hayatı Yönetmek
- Anne-Babaların Çocuklarıyla Oyun Dili ile İletişim
- Esneklik ve Kontrol (Resilience)
- İş Yaşamında Pozitif ve Mutlu Olmak

Yunus Emre Karahan

- Etkin Sunum Becerileri
- Akıllı Hafıza Teknikleri
- Akıllı Mental Aritmetik
- Zeka ve Dikkat Geliştirme

Zeynep Arslan Gezgin

- Bankasürans; Ürün Geliştirme, Süreç Yönetimi ve Satış Stratejileri
- Sigorta Sektör; Sigortacılık Vizyonu, Temel Sigortacılık, Tüm Teknik Branşlar
- SEGEM Sınav Eğitimleri
- Sigorta Branşları ile İlgili Satış ve İhtiyaç Yaratma Teknikleri
- Sigorta Satış Kanallarında Ürün/Marka Stratejileri ve Algı Yönetimi
- Sigorta Satış Kanalları İhtiyaç Yaratma Teknikleri
- Sigorta Satışında Yeni Perspektifler Geliştirme, Yaratıcılık
- Sigorta Satışında Yetkinlik
- Beden Sinyalleri
- Transaksiyonel Analiz Işığında Müşteri Segmentasyonu ve Satış Stratejileri
- Uygulamalı Eğitiminin Eğitimi
- Uygulamalı Sunum Teknikleri
- Koçluk-Mentörlük (CTI Co-Aktive)
- Etkili Anne Baba Eğitimleri (Thomas Gordon)▪ Ticari Mekânlar
- Yerel Yönetimler



Ali Cihangir Topkar

1988 Galatasaray Lisesi mezunudur. İstanbul Üniversitesi'nde gördüğü Ekonomi eğitimini Birmingham City University'de Hukuk ve Ekonomi alanında tamamlayıp Türkiye'ye dönmüştür.

1990 - 1995 yıllarında İngiltere'de iken Avrupa Birliği ekonomisi ve mevzuatı konularında aldığı lisans ve lisans üstü eğitimleri daha sonraki çalışmalarında büyük önem taşımıştır.

Makroekonomist ve Rekabet Politikası/Mevzuatı uzmanı olarak 1995 - 1999 Koç Holding'de Stratejik Planlama Ekonomi ve Rekabet Mevzuatı konularında kıdemli uzman olarak çalıştı. UNICE, ICC gibi kuruluşlarda uluslararası Rekabet mevzuatı konularında teknisyen ve TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubunda komisyonu teknik komite üyesi olarak çalıştı. Halen yerli ve yabancı bir çok Şirkete rekabet politikası konusunda danışmanlık hizmeti vermektedir.



Aydın Soysal

Aydın Soysal, Equine Facilitated Learning, yani kurumlara Atlarla Öğrenim programları sunan LeadChange UK'in Türkiye ajansının kurucusudur.

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi bölümü mezunudur. Master'ını Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme bölümünde İnsan Kaynakları üzerine yapmıştır. Yine aynı üniversitenin Örgütsel Davranış bölümünde doktora programına devam etmektedir. Kirchman Corporation, Gillette, Diageo gibi uluslararası şirketlerde İnsan Kaynakları,

Satış Direktörlüğü ve Genel Müdürlük pozisyonlarında bulunmuştur. 2012 yılında emekliye ayrılmış, atlarla çıktığı bu yepyeni yolda emekleyerek yeniden yürümeye başlamıştır.

At destekli eğitimde; atlarda çok gelişmiş olan liderlik kavramını inceleyerek, bunu iş dünyamızdaki ve iç dünyamızdaki liderlerle tartışarak, eğitim alacak kişileri bu liderlik vasıflarını sorgulamaya davet ediyoruz. Atlara fısıldayan adam filmi bilirsiniz. Hatta arkadaşlarım şimdi bana takılıyor, sen de fısıldıyor musun diye. Hayır ben onların fısıldadıklarını dinliyorum bir süredir. Bakalım atların size söylediklerini duyabiliyor musunuz? Cevabınız evetse, çalışanlarınızın da sessiz ve derinden söylediklerini duyabilirsiniz belki. Atlarla deneysel öğrenim seansları kurgulayarak, farkındalığımızı, hayattaki amacımıza bağlılığımızı arttırmaya yönelik bir labartuar çalışması yaptığımızı söyleyebiliriz.

Farklı yöntemlerle; liderlik, takım olma, iletişim, farkındalık (awareness), çalışanın etkisi ve verimliliği (personal impact & effectiveness), otantik olma (authenticity), organizasyonel esneklik (agility) hatta satışla ilgili eğitim veriyoruz.

Kesinlikle terapi yapmıyoruz. Öyle katılımcıların hayatlarını değiştirme gücüne falan sahip değiliz. Ama atlarla yapacakları kısa bir yolculukla, kendi hayatlarında değiştirmek istedikleri şeyler varsa, değiştirme gücünü bulmaları için ortam sağlayabiliriz.

Eğitimlerimizde ata binmek söz konusu olmadığından, bu yolculuğun binicilikle alakası olmadığını belirtmek isteriz.

İnsanlar bazen yarattıklarını sandıkları etkiyi aslında yaratmadıklarının farkında değildirler. Atlar bize davranışlarımızla anlatmak istediklerimizi değil, o davranışın kendisi için ne anlama geldiğini söyleyecektir. Atlar etrafındayken sergilediğimiz davranışlarımıza verdikleri tepkilerle bizi kim olarak gördüklerini ve nasıl davrandığımızı algıladıklarını bize sunarlar. Üzerlerinde bıraktığımız etkiyi bize gösterirken asla yalan söylemez, tuzak kurmaz, pozisyonunuza, paranıza pulunuza göre size geri bildirimde bulunmazlar. Atlar bu çalışmalarda içimize odaklanmaya nasıl hissettiğimizi ve nasıl davrandığımızı farketmeye zorlarlar. Kim olduğumuzu ve aslında kim olmak istediğimizi sorarlar.

Atların üzerinde bıraktığımız gibi, çevremizdeki insanlar üzerinde de etki bırakırız. Ama her zaman doğru geri bildirim alamıyor olabiliriz. Çocuklarımız, çalışanlarımız, arkadaşlarımız, komşularımız çeşitli nedenlerle bize böyle gerçek bir geri bildirimde bulunmayabilir. Ya da biz üzerimize en çok yapıştırdığımız ve yakıştırdığımız bir rolle veya ünvanla (koca, baba, müdür, gazeteci, zengin vs) hayatın değişik alanlarında dolaşırken aynı atlar gibi kendimizden üstün yönleri olan başkalarında üstün olduğumuz yalanına kendimizi inandırabiliriz.

Ancak hatırlatmakta fayda var. **Yeryüzünde insanlar yokken atlar vardı. Ve Tanrı atları belki de insan üzerine binsin diye yaratmadı...** bunu bilemeyiz ama kesin olan birşey var ki **Tanrı bizi çalışanlarımızın sırtına binmek için yaratmadı.**

Fareli Köyün Kavalcısı

Liderlik üzerine bir söyleşi.. Hemen herkesin duyduğu, bir kısmımızın bildiği ancak bazılarımızın gerçeğine vakıf olduğu bir masaldan yola çıkarak liderliğin konusunun irdelendiği bir sunumdur.

Kral Çıplak

Yine ünlü bir masaldan yola çıkarak, yine liderlik konusunun işlendiği bir anlatı. Otantik olma, önce kendiyile sonra ekibiyle bir ve bütün olma, birlikte hedefe yürüme konularını tartışmaya açan bir sunumdur.

Pinokyo

Mışın, vijn ve velyus üzerine bir sunum. Odunken gerçek olmanın püf noktaları! Her uzunlukta burunla katılabileceğiniz keyifli bir masal.

Stres İyidir

Sürekli şikayet ettiğimiz ve ters giden herşeyin sorumlusu olarak gördüğümüz stres aslında yararlıdır. Sadece onu tanımak, uyarılarını fark etmek, onu yanımıza almak ve ondan güç almayı bilmemiz gerekir. Stresin bir “breakthrough/atılım” tetikleyicisi olduğunu ve pro-aktif olmanın hayatımızı kolaylaştırabileceğini düşündünüz mü?

Başarı Nedir?

Başarı nedir? Kimleri başarılı sayarız? Önümüzde sıralanan başarı dağlarına tırmanmayı gerçekten istiyor musunuz? Bu tırmanışın tehlikeleri, zorluklarını göze alıyor musunuz? Zirvedeki manzara gözlerinizi kamaştıracak kadar güzel de olabilir... O manzarayı görmek içinse gözünüzü karartmanız da gerekebilir. Tarihsel ve güncel kişiliklerden ve hikayelerinden alınacak dersler nelerdir?

Kriz Yönetimi

Kriz nedir? Yönetilebilir mi? Olması engellenebilir mi? Geri alınabilir mi? Avantaja dönmüştürülebilir mi? Tarihsel ve güncel olaylardan yola çıkılarak krize karşı alınacak önlemler ve kriz anında yapılabilecekleri içeren bir sunum.





Bahattin Memişoğlu

Hani havada, karada, suda derler ya işte öyle bir şey benim hayatım... Hepimizin gibi suda başladı. Çok sevmişim. Sonra doğdum ve herkes gibi yaşamımı karada sürdürmeye başladım. Ama aklım havadaydı. Uçmalıydım. Pilot değil, "uçak" olmak istedim. Teknik sebeplerden dolayı olamayınca ben de onları onarıp uçabilir hale getirmeyi iş edindim. Fırsat buldukça da uçtum. Demir kuşlarla vedalaşma vakti gelince tekrar karaya döndüm. Sonrasında da güvenlik sektöründe yönetici ve danışman olarak çalıştım. Bu dönemde güvenlik adına aldığım eğitimleri saymayayım, sıkılırsınız!

Yöneticilik yıllarım boyunca biraz daha derin düşünmeye başladım. O kadar derinlere daldım ki, çıkmanın yolunu yine dalmada buldum... 90'lı yılların başında sıcak bir yaz günü güneş herkesi kavururken Akdeniz'in sularından davet geldi, kıramadım. İyi ki de kırmamışım. Yeniden suda nefes almak, Beyoğlu Balık Pazarı'ndaki babamın balıkçı dükkânında oynadığım çocukluğumun kahramanlarıyla gerçek ortamlarında selamlaşmak, bana beni yeniden hatırlattı!

Dalışlarımdan birinde minik bir hamsi sürüsüyle karşılaştım. Hemen yanlarına yanaştım, bana şöyle bir bakıp solungaçlarını havalandırdıktan sonra, "boyut itibarıyla uymuyorsun ama ruh itibarıyla tam bir hamsisin, hoş geldin" dediler ve "hamsi" oldum. Yıllar geçtikçe hamsi sürüsü de, benim dalış aşkım da büyüdü. Aşkım büyüdükçe onu ne kadar ciddiye almam gerektiğini fark ettim.

Bir karar verme zamanı gelmişti. Zaten bir süredir bu aşk beni geri dönülmez bir şekilde içine almıştı. Bu dönemde, aşkımın ortamında var olabilmek için gereken eğitimleri aldım. Artık aramız daha da iyiydi. Bu öyle güzel bir aşktı ki, başkaları da yaşasın istedim. Yakın dostlarıma verdiğim "Batmayalım, Dalalım" ve "Sağ salim inelim, sağ salim çıkalım" seminerleri ile bu duyguyu onlara da tanıtmaya çalıştım. Dostlarıma yeni bir dünya tanıtmak ve onların bağlandıklarını görmek bana iyi geldi. Karar vermişim, "Artık onsuz olmayacaktım!"

Bu kararımınla, 2004 yılı Mart ayında sulardaki hamsi sürülerini çoğaltmaya, hamsilerimin ilk aşklarına tanık olmaya ve hamsilere, denizle birbirlerini kırmadan nasıl bir arada olabileceklerini öğretmeye karar verdim. Yıllarca tedbiri yaşam biçimi haline getirmiş olmam, dalışlarımda ve dalış eğitmenliğimde güvenliği daima ön plana çıkardı. Zaten mutluluğun güvenle geldiğini göreceğim kadar da büyüdüm.

Belki de bu kadar lafa gerek yoktu, dostlarımla hayatımın özetinin anahtarlığında olduğunu söylerler. Merak edenlere gösteririm.

Bahattin Hocamız, Uluslararası Camiada Dalış kariyerine "DAN (Diver Alert Network)"da aldığı "ilk Türk Examiner" olma sıfatından sonra SSI (Scuba Schools International) sisteminde de yeni bir başarıya daha imza attı. Sportif Dalış Eğitmenliği Uluslararası Platformunda "SSI Instructor Certifier" Belgesini almaya hak kazanarak tüm dalış eğitim sistemleri içinde "İlk Türk Certifier" olma başarısını elde etti.



Celal Tak

Celal Tak 4 Ağustos 1965 yılında Bursa'da doğdu. Uludağ Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde okurken üniversite tiyatro kulübü ve Bursa Çevre Tiyatrosu'nda oyunculuk yaptı. Üniversiteyi bitirdikten sonra, Bursa Devlet Tiyatrosu kadrosunda bir süre çalışan Tak, Bursa Deneme Sahnesi, Levent Kırca Tiyatrosu, Theater im Zentrum (Stuttgart) ve Türkis Theater (Stuttgart) gibi kuruluşlarda çalıştı.

Sinema ve dizi filmlerde rol almanın yanı sıra, BKM Tiyatro oyunlarında oyuncu, sahne direktörü ve yardımcı yönetmen olarak görev yaptı. 2012 yılı başında "Yazıldıysa Bozulmaz" adlı oyunu yönetti. 2013 yılında çalıştırdığı, Digitürk Tiyatro Kulübü "Digisahne" ye drama eğitimi verdi. Çalışmalar sonucunda ekiple Aristophanes'in "Lysistrata" isimli oyununu sahneledi. 2013 Kasım ayında çalıştırmaya başladığı Kagider (Kadın Girişimciler Derneği) oyuncularını ile 2014 Nisan ayında "Ben Birgün Kadıncık" adlı oyunu sahneledi.

"Otogargara", "Sen Hiç Ateşböceği Gördün Mü?" ve "Bana Bir Şeyhler Oluyor" adlı tiyatro oyunlarında oynadı. BKM MUTFAK'ın eğitim koçlarından olan oyuncu, 3 sezon reyting rekoru kıran "Çok Güzel Hareketler Bunlar" adlı televizyon programında genel koordinatör olarak görev yaptı. "Güneş Yanıkları" ve efsane diziler arasında ayrı bir yeri bulunan "Bir Demet Tiyatro" isimli dizide de rol alan Tak'ın yer aldığı diğer sinema projeleri "Vizontele Tuuba", "Organize İşler" ve "Neşeli Hayat" filmleridir. Celal Tak halen BKM kadrosunda tiyatro ve televizyon projelerinden sorumlu genel koordinatör ve yönetmen olarak görev yapmaktadır.





Erhan Tunçay

15 Mart 1961 tarihinde Adana'da dünyaya geldi. Saint-Joseph Fransız Lisesi, Boğaziçi Üniversitesi İşletme Yönetimi ve Siyasal Bilimler okudu .(Double major)

Profesyonel çalışma hayatına Garanti Bankası'nda başladı. Bankanın önemli birimlerin yöneticiliğini yaptı. Moskova Temsilciliğini yürüttü. Türkiye'de henüz mevzuatı olmayan ithalat-ihracat factoring işlemlerinin banka genelinde yapılması konusunda üst yönetim tarafından görevlendirildi. Bankanın bölge

müdürlükleri ve şubeler bazında tanıtım ve eğitimler düzenleyerek 1 yılda 40 Milyon USD tutarında factoring işlem hacmi gerçekleştirdi. Factoring işlemleri için kurulan Aktif Finans Şirketinin kredi komitesinde banka temsilcisi olarak yer aldı.Türkiye de ilk kez ithalat-ihracat factoring işlemlerini Garanti Bankası bünyesinde hayata geçirdi. Garanti Sigorta ve Garanti Hayat/Emeklilik şirketlerinde CEO olarak görev yaptı. Her iki şirkette etkin banka sigortacılığı uygulamasını hayata geçirdi. Garanti Sigorta / Coface işbirliği ile Türkiye'de ilk kez kredi sigortasını uygulamaya geçirdi. Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği Genel Sekreterliği görevinin yanında sigorta sektörü ile ilgili 7 ayrı kurumun yönetim kurullarında Birliği temsil etti. Avrupa Sigortacılar Birliği'nin (Insurance Europe) Executive Committee üyeliğinde bulundu. Halen Bacchus Akademi Kurucu Üyesi, Bacchus Ajans Yönetici Ortağı, Genworth Türkiye Danışmanı, BMS Türkiye Koordinatörü olarak çalışmalarına devam ediyor.

Deneyim

Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği Genel Sekreterliği ,

Birliğin 2005 yılı başında kabul edilen yeniden yapılandırılmasını hayata geçirdi ve yeni bir ekip kurarak Birliği proaktif, verimli ve kurumsal çalışan bir kurum haline getirdi. Hükümet, ilgili Bakanlıklar ve resmi kurumlar ile çalışma toplantıları ve ziyaretler düzenlenerek gerekli yasal değişikliklerin hayata geçirilmesine katkı sağladı. Yurt dışı sigorta uygulamaları ve gelişmelerin, sektörle paylaşımını sağladı.

Doğal Afet Sigortaları Kurumu / DASK Yönetim Kurulu Başkan Vekili

Türkiye'nin başta deprem olmak üzere doğal afet risklerine yönelik sivil riskleri teminat altına alan ve zorunlu yaptırılması gereken sigortaları yöneten kamu kurumunda Birlik ve sektörü temsilen Başkan Vekilliği görevini sürdürdü.

Sigorta Tahkim Komisyonu Yönetim Kurulu Üyesi

Türkiye'de ilk kez kanunla kurulan ombudsmanlık kurumunun kamuoyunda tanıtılması için gerekli çalışmaların yapılmasında etkin rol oynadı.

Sigortacılık Eğitim Merkezi Yönetim Kurulu Üyesi

Sigortacılık Kanunu ile Birlik bünyesinde kurulan, mevzuat gereği sektörün paydaşları olan sigorta şirketleri, brokerler, acente teknik personeli, eksperler, aktüerler, banka çalışanlarının sigortacılık ile ilgili alması gereken eğitim programlarının hazırlanmasında rol aldı. Meslek Yüksek Okulları ve Sigortacılık Fakültelerinin eğitim programlarının daha etkin olması konusunda Yüksek Öğrenim Kurumuna rapor hazırlanmasında katkı sağladı.

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi Yönetim Kurulu Üyesi

Sigortacılık Kanunu ile Birlik nezdinde kurulan ve sigorta şirketlerinin öncelikle trafik, kasko, sağlık,hayat poliçe bilgilerinin toplandığı ve bu bilgilerin işlenerek sektöre rapor olarak sunulduğu ve Dünya Bankası tarafından "Best Practice" seçilen kurumda Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yaptı.

Güvence Hesabı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Zorunlu Sigortası olmayan kişi veya şirketlerin 3. Şahıslara yönelik neden olduğu maddi ve bedeni zararların zarar görenlere yönelik mağduriyetlerinin karşılanmasında ve yapılan bu ödemelere yönelik zarar verenlere rücu davalarının açılması ve tahsil edilmesi için etkin alt yapının kurulmasında etkin rol oynadı.

***Türk Loydu Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı**

Vakfın Başkan yardımcılığı görevinin yanında İktisadi İşletmenin Yürütme Kurulu Üyeliği de yaptı. Vakfın ve İktisadi İşletmesinin yıllık bütçeleri ve stratejik planlaması konularında etkin rol oynadı.

*1962 yılında Gemi Mühendisleri Odası ve TSRŞB'nin kurucu ortak olarak kurduğu Vakıf, gemi klaslaması ve kara endüstrisinde mühendislik projelerinin denetimini yapmaktadır. Ayrıca ISO belgelendirmesi konusunda eğitim, danışmanlık ve sertifikasyon yetkisi bulunmaktadır. T. Loydu Vakfı gemi klaslama konusundaki performansından dolayı Dünyada en iyi 6. Lloyd kuruluşudur.

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Yönetim Kurulu Üyeliği

Tarım Sigortaları Havuzu / TARSİM Yönetim Kurulu Üyeliği

Türkiye Motorlu Taşıtlar Bürosu Yönetim Kurulu Üyeliği

Türkiye Kalite Derneği - KALDER Yönetim Kurulu Üyeliği



Firuzan Uzkur

İstanbul doğumludur,

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Personel Yönetimi mezunudur. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yüksek Lisans Eğitimi olarak Personel Yönetimi ve Endüstri İlişkileri dalında master yapmıştır. Türkiye'de iş mücadeleleri ve yasal düzenlemeleri konulu tez çalışması vardır.

Performans değerlendirme, personel motivasyonu ve iş değerlendirmesi konularında çalışmaları bulunmaktadır.

Farklı sektörlerde çeşitli kademelerde konusu ile ilgili çalışmış olup son olarak sigorta sektöründe uzun süre insan kaynakları müdürü ve insan kaynakları, sosyal işler ve eğitimden sorumlu üst yöneticilik yapmıştır.

Kurumsal şirketlerin ISO 9000 Kalite GÜVENCE Sisteminin kuruluşunun sağlanması ile Kalite Güvence Yönetim Sisteminin yürütülmesi çalışmalarından sorumlu olarak yapılan tüm şirket içi bölümlerinin ISO standartlarına geçiş çalışmalarının Yönetim Temsilciliği görevlerinde bulunmuştur.



Hakan Şahin

1965 yılında Ankara'da doğdu. ODTÜ İstatistik Bölümünden mezun oldu.

Profesyonel iş hayatına 1990 yılında Sabancı Holding bünyesindeki Aksigorta'da "Pazarlama uzmanı" olarak başladı. pazarlama bölümünde tüketici araştırmaları, ihtiyaç tanımlama, sektör ve ürün analizleri yeni ürün geliştirme ve farklılaştırma, reklam, tanıtım ve çeşitli organizasyonlarda aktif olarak yer aldı. Satış alanında ise tüm sigorta acentelerinin ve Akbank şubelerinin kurumsal satış

faaliyetleri ile satış gücünün yönetilmesi ve satış kampanyalarının koordinasyonunu gerçekleştirmede önemli rol oynadı. 2005 yılına kadar, Aksigorta'da İstanbul Anadolu Yakası Temsilcilik Müdürlüğü, Karadeniz Bölge Müdürlüğü, Ankara Bölge Müdürlüğü ve en son olarak yaklaşık 1100 sigorta acentesi ve 600 Akbank şubesinin tüm satış ve pazarlama faaliyetlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüttü.

2005-2007 yılları arasında Pegasus Havayolları 'nda özel projelerden sorumlu satış direktörlüğü görevinde bulundu. Türk özel havacılık sektöründe ilk olan ve "düşük maliyetli havayolu" modeli çerçevesindeki çalışmalarda önemli rol oynadı.

2007 yılında, tekrar sigorta sektörüne Güneş Sigorta A.Ş. Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak döndü. Yaklaşık 1250 sigorta acentesi ve 600 Vakıfbank şubesinin tüm sigorta satış ve pazarlama faaliyetlerini yönetti. Acente performansı derecelendirme ve teşvik sisteminin kurulması ve geliştirilmesinde öncü rol aldı. Banka sigortacılığının geliştirilmesi hususunda ihtiyaç tespiti, ürün geliştirme ve farklılaştırma konularında etkin rol aldı.

2009 yılında, ABD'nin en büyük sigorta şirketlerinden Liberty Sigorta'nın Türkiye'deki faaliyetlerinde Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevinde bulundu. Özellikle kârlı ve niş üretim yaratma konularında yaklaşık 500 acentenin yönetimi ve koordinasyonunda aktif olarak yer aldı.

2010 yılından bu yana ise Risk Yönetimi ve Kurumlara Yönelik Sigorta Yönetimi, Hasar ve Proje Yönetimi konularında Sigorta danışmanlığı yapmaktadır. Ayrıca, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Pazarlama Bölümünde "Satış Yönetimi" ve "Yönetim & Organizasyon" dersleri vermekte, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yüksek Lisans Programı "Sigorta İşletmelerinde Pazarlama Yönetimi" dersleri vermektedir. Aynı zamanda Banka, Sigorta ve Bireysel Emeklilik, İnşaat, Otomotiv, Kamu Kuruluşları, Hizmet, İmalat Sanayi, Gıda ve Dayanımlı Tüketim sektörlerinde birçok önemli kurumun yönetici ve çalışanlarına yönelik eğitim ve gelişim programları ile mentorluk / koçluk yapmaktadır.

Şahin, verdiği eğitim ve seminerler ile satış gücünün sistemli ve etkin bir şekilde gelişimini sağlayarak ciro artışına katkı yönünde hizmet vermektedir. Şirket yönetici ve çalışanların kişisel gelişimlerine katkı sağlayacak becerilerin kazandırılması yönünde eğitimler ve çözümler sunmaktadır. İş dünyasında karşılaşılan tüm zorluklar için "Kişi ve Kurumların" sürekli gelişim içerisinde çözümler üretebileceğini fark etmelerini sağlayan farkındalık eğitimleri vermektedir. Ayrıca kurumların ve kişilerin, gerçekçi ihtiyaçlarını tespit etme, kurumların satış ekibi, bayi ve satış organizasyonunu aktif bir şekilde kullanmasına olanak sağlayacak çözüm önerileri sunmaktadır.

Kişisel Gelişim, Liderlik, Sunum Teknikleri, Satış ve İlişki Yönetimi, Yönetim Danışmanlığı ve Koçluk konuları uzmanlık alanlarıdır.

Hakan ŞAHİN, aynı zamanda Trabzon Sanayici ve İşadamları derneği ile Genç Sigortacılar Derneğinin kurucusudur.



Kenan Sarı

İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu olan Kenan Sarı, yüksek lisansı yine aynı Üniversite’de Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde Para Banka Programında tamamladı. Tez Konusu: Sigorta Pazarlaması ve Satışı olan Kenan Sarı, tüm profesyonel iş yaşamı boyunca bu alanda teorik eğitimini uygulama alanında da deneyimleme şansını yakaladı. Yurt dışı eğitimini Londra’da 5 aylık bir kurs ile tamamladı. Uzun yıllar Güneş Sigorta ve sonrasında Dubai Sigorta’da çeşitli görevlerde bulundu. Satış, Pazarlama, Banka ve Finansal Kurum Sigortacılığı, Kurumsal

Satış ve Pazarlama, Acente Kuruluş ve Teşkilatlanma Acente Satış, Bölge Müdürlükleri gibi bölümlerin yöneticiliğini üstlendi.

Vakıfbank, Albaraka Türk, Tekstilbank, Aktifbank ve Anadolubank vb. finansal kurumların sigorta satışlarını artırıcı kampanya yönetimi, yeni ürünlerin oluşturulması, eğitim faaliyetlerinin organizasyonu, büyük ölçekli şubelerde görev yapacak banka sigortacılığı satış danışmanlarının işe alınması, satış hedeflerinin verilmesi ve performans takiplerinin yapılması, ilgili bankalarla ilişkilerin geliştirilmesi ve şirkete yeni finansal üretim kaynakları kazandırılmasına yönelik çalışmaları gerçekleştirdi.

SEGEM Sigortacılık Eğitimi Sertifikası ve BES lisansı bulunan Kenan Sarı, Sigorta Branşında “ Yangın Sigortaları”nda da ayrıca eğitim vermekte.



Murat Gezgin

1977 İstanbul doğumludur. Yıldız Teknik Üniversitesi’nde İnşaat Mühendisliği okuyan Gezgin, İstanbul Bilgi Üniversitesi’nde İşletme Yüksek Lisansı yapmıştır. İstanbul Üniversitesi’nde ISUZEM Yangın ve Mühendislik Sigortaları & Bankasürans Öğretim Görevlisi olarak ve Ticaret Üniversitesi’nde Sigortacılık Yüksek Lisans Yangın ve Mühendislik Sigortaları Öğretim Görevlisi olarak akademik çalışmaları devam etmektedir.

Profesyonel çalışma hayatına Seker Sigorta A.S (Liberty) Risk Mühendisi olarak başlayan Murat Gezgin, Akdeniz Sigorta’da Teknik ve Reasürans Müdür Yardımcılığı, Marsh Sigorta ve Reasürans Brokerliği’nde, tüm yurtiçi ve yurtdışı sigorta plasmanları, reasürans, risk değerlendirme konularında Senior Broker, Martin&Martin Sigorta ve Reasürans Brokerliği’nde Teknik Departmanlar Yöneticiliği, İnşaat Projeleri, Enerji Projeleri, Yurtdışı Plasmanlar, Risk Değerleme/yönetimi, Sabit Kıymet Riskleri, Sorumluluk Branşları, Hasar Yönetiminden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmıştır. Halen D12 DeepRisks Firmasında, Kurucu Ortak / Baş Danışman olarak Risk Yönetimi ve Sigorta Çözümleri konusunda çalışmalarına devam etmektedir.

Ayrıca, İş Güvenliği Uzmanlığı, Tehlike Maddeler Güvenlik Danışmanlığı, Yangın Eğiticiliği ve Risk Mühendisliği konuları ile beraber sigortacılık sektörüne hizmetler vermektedir.



Oğuz Saygın

Kişisel Gelişim ve NLP uzmanı olan Oğuz Saygın, İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi mezunudur. Anthony Robbins'in hocası "ilk Master Trainer" Dr. Wyatt Woodsmall'dan eğitim alarak NLP Trainer olmuştur.

INLPTA üyesi ve uluslararası yetkili eğitmenidir. Ayrıca Master Trainer Robert Smith ve Debra Wylde ile çalışmalar yapmıştır. 2008 yılında Düşünce Akademisi'ni kurmuştur.

1996'dan beri çeşitli radyo ve televizyon programlarına katılmış, gazete ve dergilerde makaleleri yayınlanmış, yüzlerce dersane, kurum ve şirkete seminerler verip danışmanlık yapmıştır.

Akdeniz, Boğaziçi, Dokuz Eylül, Ege, Fatih, Gazi, İstanbul, İstanbul Teknik, Maltepe, Marmara, Okan, Uludağ Üniversiteleri yanında altmışın üzerinde ilde; Almanya, Avusturya, İsviçre, Arnavutluk, Kırgızistan gibi Avrupa ve Orta Asya ülkelerinde eğitimler vermiştir.

Kitaplarında teoriden çok yaşanmış olaylara ve pratik çözümlere yer veren Oğuz Saygın'ın 1998 yılında yazmış olduğu ilk kitabı Negatif Limanlardan Pozitif Sulara bugüne kadar 80 baskı yapmıştır. Renklerle İnsanları Tanıma Kılavuzu kitabı ise 100.000 adet basılmıştır. Son kitapları olan Sen Düşünceden İbaretsin ve 7 Düşünce Becerisi çok büyük ilgi görmüştür.



Okan Yahşi

Sanat kariyerine 16 yaşında İngiltere'nin köklü kurumlarından olan Citizens Theatre ve TWS'de profesyonel oyuncu olarak başladı. İngiltere Kraliyet Konservatuvarı Drama bölümünden mezun oldu. Bu sayede dünyaca ünlü eğitmen ve yönetmenlerle çalışma fırsatı buldu.

Kariyerine; eğitmen, oyuncu ve yönetmen olarak devam eden ve kendi 'deneyimsel eğitim' modülünü yaratan Yahşi, bu modül ile pratiğe dayalı, interaktif ve deneme yanılma yöntemini benimseyerek eğitimler verdi.

Bu arada Kraliyet Konservatuvarı'nda (Glasgow) sorunlu gençlere, TiPP'de (Manchester) hapisane mahkumlarıyla, Corali Dance Company'le (Londra) Down Sendrome'lularla, rehabilitasyon ve eğitim çalışmalarında bulundu.

Birleşik Krallık'ta birçok oyunda yer aldıktan sonra, Dünya'nın en büyük sanat festival olan Edinburgh Fringe Festival'da 3 sene ard arda oyunculuk ve yönetmenlik yapan Yahşi, TWS yapımı 'Trouble Sleeping' adlı film ile BAFTA ödülünü aldı. Film ayrıca BBC'de de gösterime girdi.

2010 yılından bu yana Türkiye'de yaşayan Okan Yahşi, 2011 yılında IKOS'un Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi. Kurum adına ulusal ve uluslararası düzeyde bir çok sanat projesine imza atan Yahşi, bunun yanısıra BKM'de yönetmenlikte yapmaktadır.



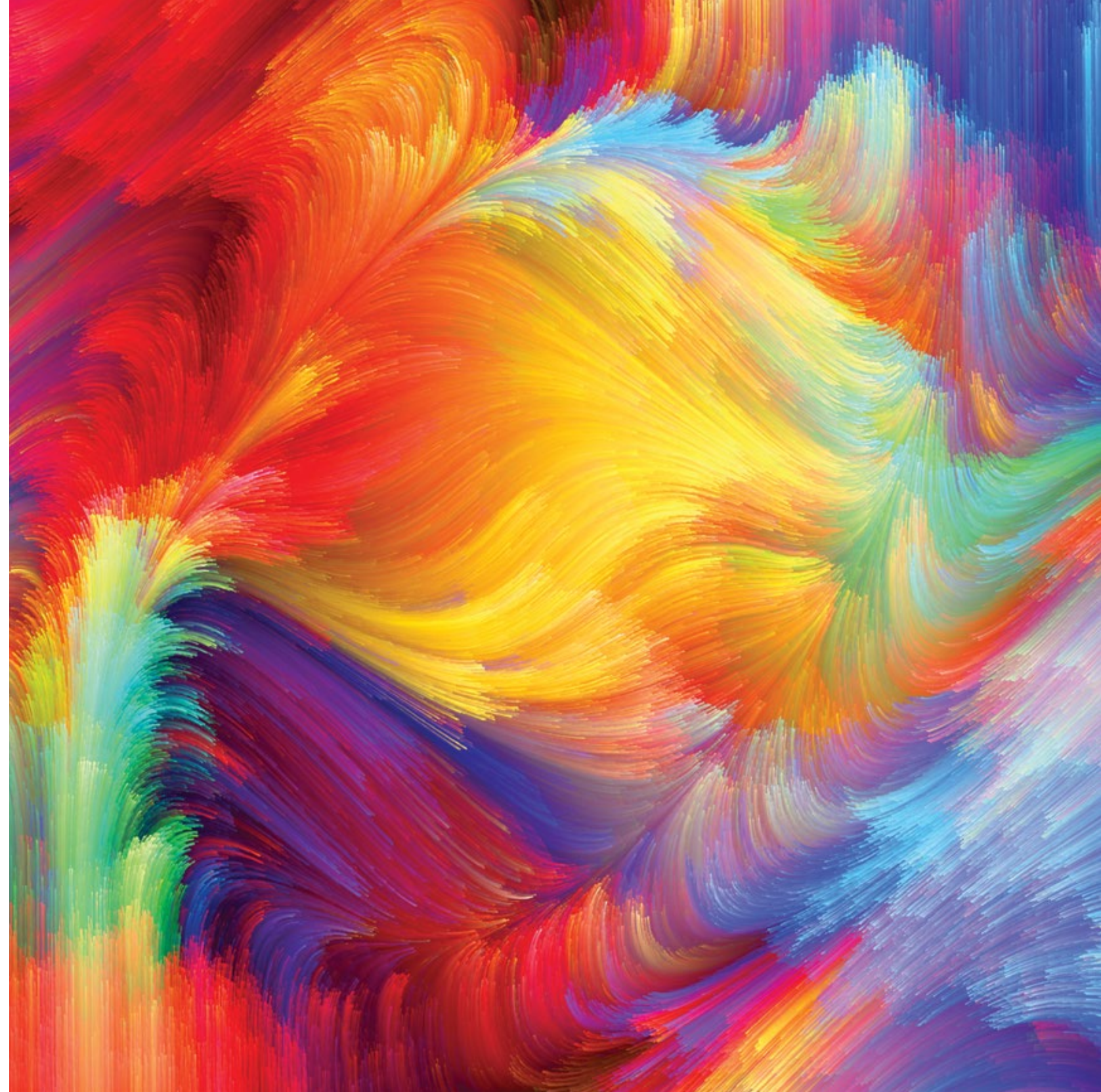
Oya Komar

Sizi renklerle belki de “yeniden” tanıştıracak olan kişiyi tanımak istersiniz diye düşündüm.

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesini bitirdikten sonra, bir süre dış ilişkiler, proje yönetimi ve iş geliştirme görevlerinde, proje yönetmeni olarak çalıştım. Renklere olan tutkum nedeniyle Londra’da dönemin TFIC (The Federation of Image Consultants) başkanı Frances Bodington’dan aldığım eğitimden bu yana, sadece renklere odaklıyım. 2007’den bu yana, bireysel ve kurumsal müşterilerden

oluşan kadın/erkek binlerce kişi üzerinde birebir kişisel renk analizi uygulamaları yaptım ve yapmaktayım. Kişilerin kendilerine yakışacak renk tonlarını kendi kendilerine keşfedebilmeleri üzere yazdığım “%100 YAKIŞTIR” isimli kitabım 2013 Haziran ayında piyasaya çıktı. Bu meslekte kazandığım bilgi, gözlem ve deneyimimi renk kullanmak durumunda olan tüm sektörlerin hizmetine sunuyorum. Hazır giyim sektörüne, renk gruplarının benzer beğeni ve beden tiplerinden yola çıkarak, koleksiyon danışmanlığı yapıyorum. Oyuncuların ve ekran yüzlerinin kostüm sorumluları, kuaför ve makyaj uzmanları ile deneyip yanılmaksızın çalışabilmeleri adına kişiye özel renk ve stil reçeteleri hazırlıyorum. Bunun yanı sıra kozmetik ve hazır giyim firmaları satış danışmanlarına yönelik, müşterilerin yakışan renklere yönlendirilmelerini hedefleyen eğitimler veriyorum.

Kişileri bütünleyen renklerle başlayan profesyonel yolculuğum, mimari renk danışmanlığı ile devam etmekte. Türkiye’nin bu alandaki ilk ve tek, sertifikalı danışmanıyım. (CACC – Certified Architectural Color Consultant). Renk matematiği, renk psikolojisi, algı ve renk çağrışımlarını da dikkate alarak, konut ve ticari mekânlarda renk danışmanlığı yapıyor, işin uzmanlarına da ayrıca çözüm ortaklığı sunuyorum.





Ömür İlbaş

İletişim uzmanı, kişisel ve kurumsal gelişim danışmanı. Uzun yıllar Fransa'da ve Türkiye'de televizyonculuk, gazetecilik ve reklamcılık yaptı.

Çocukken en çok duyduğum komutlardan biri buydu: Akıllı ol!

Nasıl yapacağımı kimse anlatmıyordu ama benden bekledikleri şeyin çok açık olduğunu düşündükleri kesindi. Akıllı olmanın ne anlama gelebileceğini ancak yıllar sonra bilge bir yaşlı dostun söyledikleriyle çözmeye

başladım. Zeki insanlar her zaman akıllı olmaz demiş ve eklemişti, akıllıyla kurnazı sakın karıştırma! Kafam hala biraz karışıktı ama en azından zeki olduğumu düşündüğünü anladığım için içime biraz olsun su serpilmişti. Sonra birileri zeka türlerinden söz etti. Başkaları da önce duygusal zeka dedi, sonra sosyal zekadan dem vurdu. Demek ki beyin ve yürek konusunda daha kat edilecek epey yol vardı. Aradan uzun yıllar geçti ve eğitimci, koç, danışman olarak binlerce insanla tanışma, onları tanıma, gözlemlene fırsatım oldu. Erken yaşta başladığım iş hayatım boyunca da, yakından tanıdığım profesyonellerin çoğunun söylediklerinden ya da söyleyemediklerinden anladığım şeydu: birçok insan hayatı boyu, değişik nedenlerle, aklını verimli ve etkin bir şekilde kullanma fırsatını yakalayamadığı için yorgun, yılmış, huzursuz, telaşlı, kaygılı, mutsuz...

Yıllar yılı iletişimin tüm dallarında çalışmış, bu işin stratejisinden tekniklerine, her açısına uzun süre kafa yormuş bir profesyonel olarak, başarıya ve mutluluğa giden yolda insanlara destek olmaya karar verdiğimdeyse takvimler 2005'i gösteriyordu. Aradan geçen on yılda, ne yapıyorsun diye soranlara, denizyıldızlarına el verdiğimi anlatmak istedim hep. İletişim,

başarı ve mutluluk odaklı seminerlerimde, atölyelerimde, konferanslarımda, katılımcıların kişisel güçlerini keşfettikleri ve yaşamlarının dizginlerini ellerine aldıkları anlara defalarca tanık olmak gelişim ve değişimin mucizevi ve sihirli gücüne inancımı pekiştirdi. Tutkuyla yapmayı sürdürdüğüm eğitim ve yönetim danışmanlığının yanı sıra Erickson yönetim ve gelişim koçu kimliğimle, her şeyi ve herkesi merak ederek, gelecekte ve gençlerden iflah olmaz bir biçimde umutlu olarak ve en önemlisi, bilgi paylaşımının zenginleştirici gücüyle kutsandığımı düşünerek, yola büyük keyifle devam ediyorum.

Uzun lafın kisası, ben bu işi seviyorum.

Ömür İlbaş; Ankara Fransız Lisesi ve Fransa'da, Montpellier Hukuk Fakültesi'nde okudu. Profesyonel yaşamına, TRT Dış Yayınlar Dairesi'nde, Fransızca haberleri ve programları hazırlayıp sunarak başladı. Uzun bir süre Paris'te resmi kuruluşlara Türk kültürü ve gelenekleri konusunda konferans ve seminerler verdi. Ayrıca Hürriyet gazetesinin Paris bürosunda muhabir olarak görev yaptı. Bu süre içerisinde Fransız Devlet Televizyonunda, Avrupa'nın en ünlü haber programı "Envoyé Spécial"de yapımcı ve genel koordinatör olarak çalıştı. 12 yıl sonra İstanbul'a dönen İlbaş, Kanal D, NTV, ATV, TRT'de ve Sabah gazetesinde çeşitli görevler üstlendi. Mehmet Ali Birand'ın prodüksiyon şirketinde, Kemal Dedeman, Vitali Hakko, Fuat Süren ve Jak Kamhi gibi Cumhuriyet kuşağının önemli iş adamlarının kişi belgesellerini hazırladı ve GS Spor Kulübü, Vakko ve Dedeman Holding için görsel arşiv çalışmalarını yönetti. A4, McCann-Erickson Türkiye ve Yorum-Publicis reklam ajanslarında, Hürriyet, Coca-Cola, Unilever, THY, Nestlé, L'Oréal, Turkcell, Koçbank, Akbank, Renault gibi müşterilere prodüksiyon direktörü olarak hizmet verdi. Mydonose Grubu'nun ve "Anadolu Ateşi"nin iletişim tanıtım stratejilerini belirleyerek reklam kampanyalarını, müşteri ve basın ilişkilerini yönetti. Aventis Pasteur, Polisan, Tüya, Club Med, Martı Oteller Grubu, Doğan Holding gibi kurumlara iletişim stratejileri ve marka yönetimi danışmanlığı yaptı. 2004'de düzenlenen İslam Ülkelerinde Demokrasi Kongresi'nin basın danışmanlığını yaptı. 2007'de Başak Sigorta'nın Groupama tarafından satın alınmasından sonra, yeni markanın Türkiye çapında lansmanını yönetti. Groupama-İKSV ortaklığında "Türk Klasikleri Yeniden" adı altında her yıl bir Türk filminin restore edilmesini sağlayan projeye imza attı. Aynı dönemde Galatasaray Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde ders verdi.

2005'ten beri Türkiye'nin önde gelen şirketlerine kişisel ve profesyonel gelişim eğitimleri ve konferansları vermekte, seminerlerinde, ağırlıklı olarak iletişim, etkileme ve ikna, kurumsal imaj, sunum teknikleri ve mutluluk konularını işlemektedir.

Groupama, Servier, Areva, Thales, Renault, Peugeot, Vilmorin gibi Fransız şirketlerinde yönetici kadrolara kültürlerarası iletişim seminerleri ve danışmanlık yapan İlbaş, aile şirketlerine kuşaklar arası iletişim ve yönetim danışmanlığının yanı sıra, kişisel ve profesyonel imaj ve itibar danışmanlığı, marka danışmanlığı ve kurumlarda Erickson yönetim ve gelişim koçluğuna devam etmektedir. İlbaş bugüne kadar 700 saatin üzerinde yönetim ve gelişim koçluğu yapmıştır.



Sabiha Vurkaç

Sabiha Tuğcu Vurkaç, Boğaziçi Üniversitesi İş İdaresi ve İktisat Fakültesinde lisans, İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsünde yüksek lisans programlarını bitirdi.

Ülkemizin belli başlı sanayi işletmelerinde Pazarlama Uzmanlığından başlayarak, Pazarlama Departman Yöneticisi, Satış Müdürü, Pazarlama ve Satış Grup Müdürü ve Genel Müdür kademelerinde bulundu.

İnşaat, alt yapı, tarım, dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları ve mobilya sektörlerinde pazarlama, satış, ürün geliştirme, reklam/ tanıtım, halkla ilişkiler, markalaşma, ülke çapında yaygın dağıtım ve bayilik sistemlerinin kurulması, yönetim stratejileri ve araştırma programlarını planladı ve yönetti.

Dış kaynaklı bir ürünün imalat ve satışını yapmak üzere kendi şirketini kurdu ve yurt içinde ve komşu ülkelerde ürünün imalat ve satışını yürüttü. Bu dönemde çeşitli şirketlere pazarlama ve iletişim danışmanlığı yaptı. Ülkemizde, konusunda ilk dernek olan ve dünyada az sayıda örneği bulunan Bütünleşik Pazarlama İletişimi Derneği BPİDER'i kurdu. Sektör derneklerinde ve sosyal derneklerde kurucu ve yönetici olarak çalıştı; kapsamlı sosyal sorumluluk projelerini hayata geçirdi. Yönetim ve danışmanlık sürecinde, yazıları çeşitli gazete ve dergilerde yayınlandı. Ürün Yönetimi, Satış ve Pazarlama Stratejileri, İletişim, Liderlik, gibi konularda, Türkçe ve İngilizce olarak seminer ve konferanslar verdi.

2006 yılından beri İstanbul Kültür Üniversitesi'nde ve 2011 yılından bu yana Yeditepe Üniversitesinde Türkçe ve İngilizce olarak dersler vermektedir.



Prof. Dr. Samim Ünan

1955 Ankara doğumludur. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden 1981 yılında mezun olmuş, aynı yıl yüksek lisansını ve 1986 yılında doktorasını, 1988 yılında yardımcı doçentliğini, 1995 yılında doçent ve 2000 yılında aynı üniversiteden profesörlük ünvanını almıştır.

2002 yılından itibaren Galatasaray Üniversitesi Taşıma Hukuku ve Sigorta Kanunu konularında, 2010 yılından bu yana ise Bilgi Üniversitesi Hukuk ve Sigorta Kanunu konularında danışmanlık yapmaktadır. Ayrıca

Anadolu Anonim Türk Sigorta Şirketine, Anadolu Hayat Emeklilik, AK Sigorta, COFACE Türkiye, HSBC, Türkiye ASSISTENCIA şirketlerine hukuki konular ve arabuluculuk konularında danışmanlık hizmeti vermektedir.

2004-2008 yılları arasında Türk Sigorta Hukuk Derneği Başkanı (Şu anda başkan yardımcısı) 2011 yılından bu yana Türk Deniz Hukuku Derneği'nde Başkan Yardımcısı görevini yürütmektedir. AIDA Cumhurbaşkanlığı Konsey Üyesi, AIDA Tüketicinin Korunması ve Anlaşmazlık Çözümü Parti Başkanlığı görevleri de mevcuttur. Prof. Dr. Samim Ünan'ın Deniz Hukuku, Sigorta Hukuku, Sigorta Türleri, Bankacılar için Borçlar Hukuku, Bireysel Emeklilik Hukuku, Hayat Sigortası, konularında kitapları bulunmakta olup, Çağdaş Aile ve Sorunları, Deniz Kirliliği Hukuku, Çevre Mevzuatı, Deniz Harp Hukuku, Zorunlu Sorumluluk Sigortaları, Yük Sigortaları, Zorunlu Trafik Sigortaları, CMR Sigortaları, Zorunlu Deprem Sigortası, Kasko Sigortaları, BES ile ilgili hukuki sorunlar, Sağlık Sigortaları ile ilgili konularda ve çeşitli yargıtay kararları ile ilgili değerlendirmelerde makaleleri ve yazıları bulunmaktadır.



Sayra Sayar

İstanbul doğumlu olan Sayra SAYAR, lisans eğitimini Sakarya Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümünde tamamladıktan sonra aynı üniversitede Master of Business Administration yüksek lisansını yaptı.

Bu dönem içerisinde Sivil Toplum Kuruluşları ve İnsan Kaynaklarında Performans Sistemi üzerine üniversite bünyesinde iki akademik araştırma yayınladı.

Akademik çalışmalarının yanında Lisans

eğitimi sırasında Sakarya'da 9-15 yaş deprem çocuklarının rehabilitasyonu organizasyonunda görev aldı.

Eğitimi bitirdikten sonra sınava hazırlanan öğrencilerin, ergenlik dönemleri, sosyal gelişimlerinin takibi ve öğrenci eğitim organizasyonları ile psikolojik envanterlerin uygulanıp değerlendirilmesinde görev yaptı. Aynı dönem İstanbul'un çeşitli okullarında ve ilçe belediyelerine bağlı kültür merkezlerinde halka açık öğrenci ve veli seminerleri ile birçok öğrenci ve veliye danışmanlık yapma fırsatı buldu.

Yapmış olduğu danışmanlıklardan edindiği bilgiler ışığında 9 kişisel gelişim kitapçığının hazırlanmasına destek verdi.



Tanfer Dinler

Tanfer Dinler'in özgeleceği;

Neden birisinden öz geçmiş istenir de öz gelecek değil?

Benim özümün geçmişinden yada geçmişimin özünden kime ne? Hem neden sizin ki değil de benimkisi?

Özgeçmişimi değil de bugünkü kimliğimi hatta öz geleceğimi sorgulayacaksınız ona varım. Ben zaten geçmişimi temsil ediyorum. Sizse geleceği.

O halde daha önemlisini yani sizi, sizin öz geleceğinizi, hayallerinizi, hedeflerinizi konuşalım. Gelin bugün ben sizde bir farkındalık yaratmaya vesile olayım, sizde en azından resme bakışınızda bir farklılık yaratın.

Ve benim resmime değil.

Kendi resminize bakın.

Işık doğru yerden geliyorsa öz geleceğinizi çok net göreceksiniz.

Size iyi seyirler.

Sevgiyle kalın.

Görevi;

Yetiştirici(İnsanları, bitkileri ve hayvanları yetiştirir.)-Düşünce Yönetmeni-Sosyal Girişimci-Risk Yönetmeni

Ünvanı;

Hizmet edenlerin hizmetkarı



Prof. Dr. Tekin Memiş

Prof. Dr. Tekin Memiş, 1990 yılında Ankara Hukuk Fakültesini bitirmiş, 1993 yılında “Anonim Şirketlerde İnfisah” isimli tezle “Bilim Uzmanı”, 1998 yılında İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde “Yangın Sigortasında Riziko” isimli tezle “Hukuk Doktoru” unvanını almıştır.

Önce 2004 yılında Ticaret Hukuku Anabilim dalında doçent, daha sonra 2011 yılında ise Profesör olmuştur.

Prof. Dr. Memiş’in yayınlanmış çok sayıda kitap ve makaleleri yanı sıra ulusal ve uluslararası sempozyumlarda sunulmuş tebliğleri bulunmaktadır.

Devlet Planlama Teşkilatı 9. Kalkınma Planı Fikri Haklar Komisyon Başkanlığı, Elektronik Ticaret Kanunu Komisyon Başkanlığı, İstanbul Tahkim Merkezi Kanunu Tasarısı Komisyon üyeliği yapmıştır. Avrupa Birliği’nin fikri mülkiyete ilişkin tarama süreçlerinde görev almıştır. Ulusal ve uluslararası projelerde çalışmış ve proje yöneticiliği yapmıştır. Aynı zamanda Prof. Dr. Tekin Memiş ICC hakemidir. Bilimsel dergilerin editörlüğünü sürdürmektedir. Ulusal ve uluslararası dergilerde yayınlanmış çok sayıda makalesi, editörlükleri ve çok sayıda yayınlanmış kitabı bulunmaktadır. Halen İstanbul Şehir Üniversitesi Hukuk Fakültesinde Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Başkanlığı ve Özel Hukuk Bölüm Başkanlığı görevini yürütmektedir.



Av. Turgan Gürmen

Serbest Brüksel Üniversitesi’nde (ULB) Avrupa Topluluğu Hukuku konusunda lisans üstü ve özel ihtisas (DES) programlarını tamamlayan Turgan Gürmen, İstanbul Barosu’nda kayıtlı olarak çalışmaktadır.

Gürmen, özellikle ihtisas alanı olan Rekabet, Ticaret ve İdare Hukuku konularında aktif olarak mahkemeler nezdinde avukatlık yapmaktadır.

Uzmanlık alanı Avrupa ve Türk Rekabet Mevzuatları konularıdır. Ayrıca Yabancılar

Hukuku, Vatandaşlık Hukuku, Vakıf ve Dernekleri Tüketici Hakları, Turizm, Trafik, Telekomünikasyon Hukuku, Şirketler Hukuku, Marka Patent Hukuku, Milletlerarası Özel Hukuk, İnternet Hukuku, İhale Hukuku, Denizcilik Hukuku, Çevre Hukuku, Basın Hukuku, Borçlar Hukuku, Bankacılık ve Finans Hukuku, Fikir ve Sanat Eserleri Hukuku, Enerji Hukuku, İdare Hukuku, Sosyal Güvenlik Hukuku, Kıymetli Evrak Hukuku, Kara Taşımacılığı Hukuku, İcra Hukuku, Bireysel Mahremiyet Hukuku gibi birçok farklı alanda uzmanlığı bulunmaktadır.

Gürmen, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Görevlisi, İstanbul Barosu Tüketici ve Rekabet Hukuku Merkezi Yürütme Kurulu Üyeliği, TÜSİAD Rekabet Çalışma Grubu üyeliği bulunmaktadır.



Yasemin Balcı

Profesyonel hayatıma 24 yaşında Boğaziçi Üniversitesi Yabancı Diller Yüksek Okulu'nda öğretim görevlisi olarak başladım. Üniversitede İngilizce hocası olarak çalıştığım 8 yıl ve Almanya'da yaşadığım 4 yıl boyunca psikoloji ve yaşam kalitesini iyileştirme konularında eğitimler aldım. 2008-2009 yıllarında LifeCo Wellness Merkezi'nde Zihinsel Detoks uygulamalarında destek hizmeti verdim. 2008-2010 yıllarında Hertfortshire Üniversitesi'nden Prof. Helen Payne'in "Authentic Movement" Beden Psikoterapisi eğitimlerine katıldım. 2009 yılında Boğaziçi

Üniversitesi'nde özel öğrenci olarak temel psikoloji dersleri aldım. Ardından Fa Koç Akademi'den koçluk eğitimi aldıktan sonra Association For Coaching (AC) onaylı, Uluslararası İleri Seviye Koçluk Sertifikasına hak kazandım. 2012 de ADHD; Dikkat eksikliği ve Hiperaktivite Bozukluğu Koçluğu eğitimini Jodi Sleeper Triplett'tan, Temiz Koçluk eğitimini Angela Dunbar'dan aldım.

Uzmanlık alanlarım kariyer koçluğu ve değişimi beden hareketleriyle ve duruşlarla ilgili farkındalığı arttırarak gerçekleştirmeyi hedefleyen somatik koçluk. Psikoterapist Chris Wise ile birlikte "Soma Stories" adlı bir içselleştirilmiş liderlik programı sunmaktayım. Koçluğun dışında, Deneyimsel Oyun Terapisi (Norton) eğitimimi 2013 te tamamladım. 3-10 yaş çocukları için oyun terapisi seanslarını süpervizyon eşliğinde sürdürüyorum.

İzmir Amerikan Lisesi ve Ege Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı mezunuyum. Halen psikoloji yüksek lisans programına devam ediyorum. ICF International ve ICF Türkiye üyesi ve Koçluk Platformu Derneği başkan yardımcısıyım.





Yunus Emre Karahan

İstanbul doğumlu olan Yunus Emre Karahan, Erkut Soyak Anadolu Lisesi'nde eğitimini tamamladıktan sonra Doğuş Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünü burslu olarak kazandı.

2009 yılından itibaren Hafıza Teknikleri, Zihin Haritaları, Hızlı Okuma, Mental Aritmetik alanlarında eğitimler alarak ve özellikle Hafıza Teknikleri alanında uzmanlaştı. 2012 Londra Dünya Hafıza Şampiyonası'nda ülkemizi temsil etti.

Hafıza Teknikleri üzerine yaptığı çalışmaları farklı tekniklerle geliştirerek derslere uygulayan Karahan, şu günlerde özellikle Edebiyat dersini Hafıza Teknikleri ile daha da kalıcı hale getiren bir kitap çalışmasına başladı.

Geliştirmiş olduğu teknikleri çeşitli kurumlarda eğitimcinin eğitimi veya bireysel çalışmalar ile katılımcılara aktarmaktadır.



Zeynep Arslan Gezgin

1976 doğumlu Zeynep Arslan Gezgin sigortacılık ön lisansı ve işletme lisansına sahiptir. 1994 yılında yılında başladığı sigortacılık hayatına; teknik departman, reasürans ve özel riskler, acente pazarlama, eğitim, kurumsal pazarlama, bankasüras departman yöneticilikleri ile 2012 yılına dek devam etti.

Sigortacılıkla eş zamanlı olarak sürdürdüğü eğitimlik hayatına profesyonel olarak devam etmektedir. Bu süreçte bir çok eğitim programına katılan Gezgin, uluslararası CTI

Co-active koçluk programı ve Tranaksiyonel Analiz programları ile aynı zamandan koçluk mentörlük çalışmalarını da yürütmektedir.

Görev aldığı şirketlerin; kurumsal pazarlama, eğitim, bankasürans organizasyonlarının kurulması ve geliştirilmesi, ardından şirketlerin uluslararası satış görüşmeleri ve ortaklıklarının sağlanması ve bir bankanın sigorta şirketinin kurulması ve geliştirilip satış görüşmelerinin yürütülmesinde de aktif rol alan Gezgin bilgi ve tecrübelerini sektör içinde ve dışında eğitim ve danışmanlık yolu ile aktarmaya devam etmektedir.

SEGEM eğitmeni olan Zeynep Arslan Gezgin proje bazlı Marmara Üniversitesi, Bahçeşehir Üniversitesi SEV kurumlarında da eğitimlikte bulunmuş, halen İstanbul Üniversitesi Bankacılık Sigortacılık bölümü ile AUZEF bölümlerinde öğretim görevlisi olarak görev yapmaktadır.



Bacchusakademi

Göztepe Mah. Göksu Evleri, Karanfil Sk. No:35 B 259 A
34815 Anadolu Hisarı - İstanbul
T : 0850 360 0 365 F : 0216 465 16 42

www.bacchusakademi.com
www.bacchus.com.tr