

HAKAN ÖMER GİDER

Satış Yöneticisi, Satış ve Pazarlama Danışmanı, İstanbul Kültür Üniversitesi İ.İ.B.F. Öğretim Görevlisi, Satış, Pazarlama Uzmanı ve Satış Eğitimi; Evli ve bir kız babası.

1990 yılında Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü, “Uluslararası İşletmecilik” 1995 yılında Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü “Üretim Yönetimi ve Pazarlama” Ana Bilim dalında “Yüksek Lisans” ını tamamlamıştır. Halen St. Clements University- İsviçre’de “Endüstri Psikolojisi” konusunda “doktora” yapmaktadır.

İş hayatına 1988 tarihinde ETSU Gıda Sanayi Ticaret A.Ş.'de “Toplu Tüketim Satış Sorumlusu” olarak başladı.1991'de TURİYAP Eğitim Merkezi'nde, “Halkla İlişkiler Danışmanı ve Eğitimi” görevlerinde bulundu. 1992 yılında “Pazarlama Koordinatörü” olarak EREM Uluslararası Tanıtım Hizmetleri Ltd.Şti., 1994'de “Araştırma & Geliştirme Sorumlusu” olarak CNR Uluslararası Fuarlık A.Ş.'de çalışmıştır. EREM Uluslararası Tanıtım Hizmetleri Ltd.Şti.'nde 1995-1998 yılları arasında “Genel Müdür Yardımcısı Planlama ve Koordinasyon” ve “Genel Yayın Yönetmeni Yardımcısı” olarak 13 farklı sektörel derginin sorumlusu çalıştı. Daha sonra, “Tüm Personelin Eğitimi” konusunda hazırlanan bir çalışmanın başında “Eğitim Danışmanı” göreviyle devam etti. Yine aynı kuruluştaki 15 kişilik bir kadronun başında, derginin içeriğinin hazırlanmasından basımına kadar geçen sürecin yönetim, organizasyon ve kontrolünde Yayın Koordinasyonunu “Yayın Yönetmeni” unvanı ile görev almıştır. 2001 yılı Ocak Ayı'ndan Haziran ayına kadar aynı grubun şirketlerinden olan Nalbur Birleşik Zincir Mağazalar A.Ş. şirketine “İletişim Direktörü” unvanı ile atanarak, şirketin tüm, reklam, tanıtım ve halkla ilişkiler çalışmalarında görev almıştır. Haziran 2001'den itibaren grubun bir diğer ortaklığından olan CNR Uluslararası Fuarlık A.Ş. deki “Yeniden Yapılanma” çalışmaları için “Fuar Destek Hizmetleri Satış Yöneticisi” olarak 12 kişilik bir satış ve müşteri ilişkileri departmanının kurulması ve sistemin hazırlanması görevine getirilmiştir. Şubat 2002 tarihinde Hisar Çatal Kaşık ve Bıçak A.Ş.'ye “Satış ve Pazarlama Koordinatörü” olarak geçerek 15 kişilik bir kadronun yönetimini üstlenmiştir. Ağustos 2002 tarihinden itibaren de Türkiye'nin ilk reel sektör televizyonu olan “Expo Channel” TV'de 12 kişilik bir satış ekibinin başında “Satış Direktörü” görevine getirilmiştir. Ekibin eğitimini gerçekleştirerek 20 Aralık 2002 ile 15.Aralık.2003 tarihleri arasında “Expo İşletme” adında, iş dünyası ile akademik çevreyi bir araya getiren her gün yayınlanan bir sohbet programının yapımcısı ve sunucusu olarak görev yapmıştır. Ağustos 2006-2010 arasında aynı programı bu kez haftada bir ve “danışan” “danışman” ilişkisini anlatan bir yapıda hazırlayıp sunmuştur. Ayrıca İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nde Öğretim Görevlisi unvanı ile yarı zamanlı olarak Lisans ve Yüksek Lisans sınıfı öğrencilerine “Satış Yönetimi”, “Tüketici Davranışları” ve “Perakendecilik Yönetimi”, “Müzakere ve Mülakat Teknikleri” konularında dersler vermektedir. Yıldız Teknik Üniversitesi İktisadi İdari

Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nde Öğretim Görevlisi unvanı ile 2007-2009yılları arasında yarı zamanlı olarak Lisans öğrencilerine “Satış Yönetimi”, dersi vermiştir. Marmara Üniversitesi Mezunlar Derneği Üyesi ve İstanbul Ticaret Odası Fuarçılık Komitesi'nde görev almaktadır. Eserleri; “Kişisel Satış'ta Yaratıcı Satışçılık ve Satış İtirazları”, yüksek lisans tezi; “Pazarlama Sohbetleri” başlığı altında sürekli yazıları ve çeşitli sektörlere ve ürün gruplarına göre “piyasa araştırma raporları” mevcuttur.

Verdiği Eğitimler

- Yenilikçi Satışçılık-I
- Satışçılar İçin Etkili İletişim ve Beden Dili
- Günümüzde Mağaza Satış Temsilciliği
- Satış Elemanlarına Zaman Yönetimi
- Girişimci Satışçı Olmak
- Telefon İle İletişim ve Satış Görüşmesi
- Müzakere ve Pazarlık Teknikleri
- İkna ile Satış
- Satışta Motivasyon ve Kendimizi Tanıma
- Satışçılara Misyon ve Vizyon Belirleme
- Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)
- İç Müşteri ilişkileri ve Departman Savaşları
- Mağazacılığa Giriş (yönetici adaylarına)
- Mağazacılıkta Kategori Yönetimi
- Satışçılar için Pazarlama Yönetimi
- Satışçılara Reklam ve Etkin Satış Noktası
- Satış İtirazlarını anlama ve karşılama
- Yenilikçi Satış Yöneticiliği Eğitimi
- Ofis İçi Kuralları ve Çalışan Davranışları
- Yöneticiler için Durumsal Liderlik
- İyi bir Satış için Ekip Olma
- Satışta Karar Verme
- Satın Almacılara Satmak!
- Bir Fuarı Nasıl Hazırlanmalıyız?
- Tüketici Davranışları
- Perakendecilik Yönetimi
- Krizlerde Etkin Tahsilat Becerisi

Kitapları ve Yazıları

- Satışçının Antrenman Notları (2005) 3. baskı
- Satış Bir Çocuk Oyunudur (2006)
- Nasıl Satış (2007)
- Satış Kumar Değildir ! (CD) (Sesli Kitap)
- www.yenibiris.com Kasım 2003'ten itibaren,
- Subcon-Türkiye Aralık 2007'den itibaren

Referanslarım ve Gerçekleştirilen Eğitimler:

- Ambalaj San. Derneği
- Anadolu Bankası
- Apple Bilkom
- Art Craft Deco
- Antalya Ticaret Ve San.Odası
- Barsan Lojistik
- Bedas Elektrik Dağıtım
- Bera Otelleri Konya-Alanya
- Betek Boya
- Beyaz İnşaat
- Borusan Lojistik-Gemlik/Bursa
- Casper Bilgisayar
- Century21 Beyaz Danışmanlık
- Dedeman Otelcilik İstanbul
- Desa Deri
- Dumankaya İnşaat A.Ş.
- Eker Süt Ve Süt Ürünleri
- Eziç Güneş Sistemleri
- Favori Boya
- Garanti Bankası
- Garanti Emeklilik
- Gübretaş
- Güneş Sigorta Acenteleri
- Hektaş İnşaat
- Hisar Çatal Ve Kaşık San. A.Ş.
- İETT
- İmza Giyim
- İnterlink Şirketler Grubu
- Kahramanmaraş Tic. Odası
- Kibar Holding- İspack
- Knauf
- Körfez Ticaret Odası
- Kütahya Seramik
- Lafarge Çatı Sistemleri– Gebze
- Özgün A.Ş.. İlaç Sanayi
- Penta Bilgisayar
- Praktiker Yapı Marketleri
- Roche Diagnostic
- Santa Farma İlaç
- Saray Bisküvi –
- T.C. Ziraat Bankası
- Demirdöküm
- Tadım Gıda
- Tepe Güvenlik Sistemleri
- Türk Telekom
- Uşak Ticaret Ve San. Odası
- Ülker Gıda Şirketleri
- Vakıfbank
- Vkf-Renzel
- Ziraat Bankası