

KARİN IŞIKÇI

Eğitmen & İş Koçu & Pazarlama Yöneticisi

İlaç ve sağlık sektöründe pazarlama ve satış alanlarında, ekip yönetimi dahil olmak üzere 20 yılı aşkın geniş bir deneyime sahiptir. Dale Carnegie Türkiye’de eğitmen, iş koçu ve danışman olarak görev yapmakta aynı zamanda pazarlama fonksiyonunu yönetmektedir. Eğitim ve danışmanlık alanlarındaki 10 yıllık tecrübesiyle, kurumsal dönüşüm süreçlerine değer katan güçlü bir profesyoneldir.

Profesyonel Profil

Karin Işıkcı, Saint Benoit Fransız Lisesi’nden mezun olduktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği’ni tamamladı. Kariyerine Fako İlaçlarında Ürün Sorumlusu olarak başlayarak pazarlama alanında uzmanlaştı. Bayer İlaçlarında Grup Ürün Müdürlüğü ve ardından Kadın Sağlığı grubunda Satış ve Pazarlama Müdürü olarak görev aldı.

Bu dönemde:

- **Bayer Kadın Sağlığı Farkındalık Projesi** ile ‘Doğrudan Pazarlama’ kategorisinde en iyi tüketiciye ulaşan sağlık projesi ödülünü kazanan ekipte yer aldı.
- **Bayer Global Leadership Programı’na** katılarak liderlik yetkinliklerini geliştirdi.
- Pazarlama ekibiyle birlikte Bayer Global tarafından ‘**En İnovatif Proje Geliştirme**’ ödülünü aldı ve sağlık sektöründe sanal gerçekliğin ilk uygulamalarından birine imza attı.
- Bayer’de Franchise Müdürü olarak görev yaparak Türkiye’de **Çok Kanallı Pazarlama Projelerine liderlik etti.**

2015 yılından itibaren Dale Carnegie Akademi’de Eğitmen, İş Koçu ve Danışman olarak kariyerine yön verdi.

Uzmanlık Alanları

- Liderlik Gelişim Programları
- Satış ve Müzakere Becerileri Programları
- İş Koçluğu Eğitim Programları
- İletişim ve Sunum Teknikleri Programları



Karin IŞIKÇI

Eğitmen & İş Koçu & Pazarlama Yöneticisi

karin.isikci@dalecarnegie.com

Dale Carnegie Türkiye

Cemil Topuzlu Cad. Hacı Mehmet Efendi Sok.

Tibaş Dalyan Konutları C Blok No: 24/3

34726 Fenerbahçe - Kadıköy / İSTANBUL

www.dalecarnegie.com.tr

Tel: 216 504 47 36

info@dalecarnegie.com.tr

Satış Eğitimleri Uzmanlığı

Dale Carnegie'nin **ilişki odaklı satış, müzakere becerileri, müşteri deneyimi ve satışta etkileme tekniklerini kapsayan aşağıdaki** eğitimlerinde, satış ekiplerinin yetkinliklerini geliştirerek müşteriyle güvene dayalı ilişkiler kurmalarını sağlar.

- İlişki Yoluyla Satışta Kazanmak
- Müşteri Çağında Satışın Başarı Anahtarları
- Satışta Mükemmellik
- Satış Koçluğu
- Müzakere: Bir İnsan İlişkileri Yaklaşımı
- Müşteri Deneyimi ve Müşteri Beklentilerini Yönetmek

Satış Eğitimi Verdiği Kurumlardan Bazıları

Bakioğlu Ambalaj • Başkent Elektrik • BSH Türkiye • ÇEİS • Darhan Mühendislik • Demir Export • Edenred • Ege Bant • Flender Türkiye • Garanti Bankası • GE Healthcare • Henkel • Koç Üniversitesi • Koçtaş • Recordati İlaç • Skechers • The Purest Solution Kozmetik • Token INC • Tri-Wall Metal

Verdiği Diğer Eğitimler

- Eğitici Eğitimi
- Dale Carnegie Liderlik Programları
- Koçluk Eğitimi
- Stratejik Planlama, Problem Çözme ve Karar Alma
- Müzakere Eğitimi
- Etkili İnsan İlişkileri ve İletişim
- Sunumda Dönüm Noktası
- İş Odaklı Kişisel Gelişim
- Stres ve Zaman Yönetimi
- Farklı Kuşakları Yönetme



Dale Carnegie Türkiye

Cemil Topuzlu Cad. Hacı Mehmet Efendi Sok.
Tibaş Dalyan Konutları C Blok No: 24/3
34726 Fenerbahçe - Kadıköy / İSTANBUL

www.dalecarnegie.com.tr
Tel: 216 504 47 36
info@dalecarnegie.com.tr