

DENİZ UZUNER

Kurumsal Gelişim Lideri & Eğitmen



Bankacılık ve finans sektöründe, şube yönetimi ve ticari pazarlama alanlarında geniş bir liderlik tecrübesine sahiptir. Dale Carnegie Türkiye bünyesinde eğitmen, iş koçu ve danışman olarak görev yapmakta; kurumsal firmaların gelişim stratejilerini yönetmektedir. Eğitim ve danışmanlık alanındaki 10 yılı aşkın birikimiyle, kurumsal dönüşüm süreçlerine değer katan güçlü bir profesyoneldir.

Profesyonel Profil

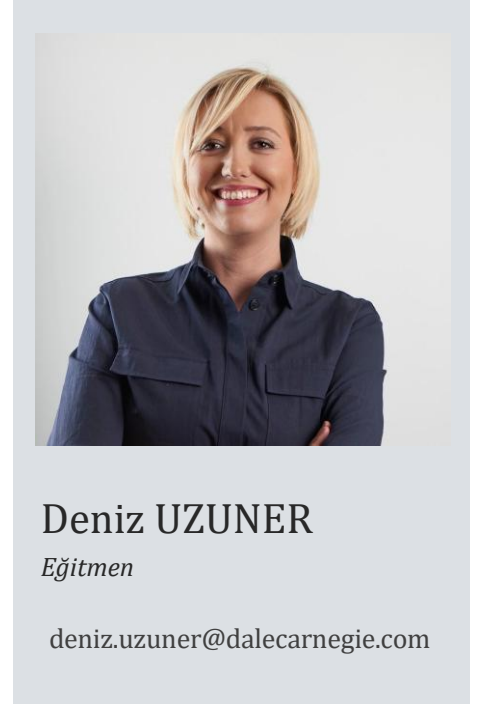
Deniz Uzuner, **Marmara Üniversitesi İngilizce Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler** bölümünden mezun olmuştur.

Kariyerine **Dışbank** bünyesinde Yönetici Adayı (MT) olarak başlamış; Ticari Pazarlama ve şube yönetimi alanlarında uzmanlaşmıştır. Dışbank, Fortis ve TEB bünyesinde Şube Müdürü olarak görev alarak stratejik ekipleri ve portföyleri yönetmiştir.

Bu dönemde:

- **Ticari Pazarlama Segmentasyonu:** Bankanın Ticari Pazarlama segmentinin kuruluş aşamasında aktif rol alarak, stratejik bölgelerde büyüme modellerinin uygulanmasına liderlik etmiştir.
- **Büyük Ticari Şube ve Ekip Yönetimi:** Yüksek hacimli ticari şubelerde hedef yönetimi, ekip motivasyonu ve operasyonel verimlilik süreçlerini yönetmiş; büyük ölçekli ekiplerin performans odaklı gelişimini koordine etmiştir.
- **Stratejik Birleşme Yönetimi:** Fortis ve TEB birleşme sürecinde şube yönetimi, ekip entegrasyonu ve operasyonel geçiş süreçlerini başarıyla yürütmüştür.

2015 yılından itibaren Dale Carnegie Akademi bünyesinde **Eğitmen, İş Koçu ve Danışman** olarak yer almaktadır. Bu dönemde **Satış Yöneticiliği** görevini de üstlenerek satış ekiplerinin performans yönetimini gerçekleştirmiş; aynı zamanda program tasarım süreçlerinde aktif rol alarak kurumsal ihtiyaçlara özel stratejik müfredatların oluşturulmasına liderlik etmiştir.



Deniz UZUNER

Eğitmen

deniz.uzuner@dalecarnegie.com

DENİZ UZUNER

Kurumsal Gelişim Lideri & Eğitmen

Verdiği Eğitimler

Dale Carnegie'nin global metodolojisini kullanarak; liderlik, satış, koçluk ve kişisel gelişim alanlarında aşağıdaki profesyonel programları sunmaktadır:

- **Liderlik ve Yönetim:** Liderlikte Dönüşüm, Yönetim Becerileri, Kişisel Liderlik.
- **Satış ve Müzakere:** Satışta Mükemmellik, Müzakere Yaklaşımları, Satış Koçluğu ve İlişki Odaklı Satış.
- **Eğitmen Gelişimi:** Eğitici Eğitimi (Train The Trainer).
- **Strateji ve Verimlilik:** Stratejik İş Planlama, Problem Çözme ve Karar Alma, Stres ve Zaman Yönetimi.
- **İletişim ve Etki:** Etkili İnsan İlişkileri ve İletişim Stratejileri, Sunumda Dönüm Noktası.
- **Kişisel Gelişim:** İş Odaklı Kişisel Gelişim, Koçluk Eğitimi.

Eğitim Verdiği Kurumlardan Bazıları

Tüpraş • Türkcell • Garanti Bankası • Setur • Koçtaş • ING • Odeabank • Yapı Kredi Bankası • Sanofi
• Socar • Nobel İlaç • Vaillant • Stil Arser • Metso • Hatti Teknik • Panasonic • BP Castrol • Türk Hava Yolları

