

Arkeon Danışmanlık Ltd.Şti.

Genel Bilgilendirme Sunumu



M. Ayhan Dayoğlu

Kurumsal ve Bireysel Koç

Kurucu

İcra Kurulu Üyesi

Key Note Speaker

Potansiyelini Kullan

kitabının yazarı



M.Ayhan Dayoğlu

Arkeon Danışmanlık Ltd. Kurucusu

Ayhan Dayoğlu, 1988 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi'nden (YTÜ) Makina Mühendisi olarak mezun olmuştur. Daha sonra YTÜ ve Sabancı Üniversitesi'nden sırasıyla MBA ve Executive MBA derecelerini almıştır.

Ayhan, 1992 yılında Daf Bus ve Thermo King'den sorumlu satış sonrası servis müdürü olarak Boronkay'da çalışmaya başladı. 1998 yılında yedek parça ve satış sonrası müdürü olarak Sabancı Holding'e ait Temsa'ya geçti. Daha sonra Türkiye pazarından sorumlu otobüs grubu satış & pazarlama direktörü oldu ve Adana'ya taşındı. Ayhan daha sonra Temsa Egypt'in genel müdürlüğüne atandı ve Ekim 2011'e kadar Kahire'de yaşadı.

Temsa'da geçen uzun ve eğitici dönemden sonra Ayhan, Sabancı Holding ve Ageas'ın hissedarı oldukları Aksigorta'ya hasar ve operasyondan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak atandı. Ayhan, Aksigorta'da 350 milyon USD'lik hasar bütçesini yönetti ve şirketin büyüme ve kârlılığını desteklemek için hasar ve sağlık operasyonlarını yeniden yapılandırdı.

Ayhan, günümüzde bireylerin ve organizasyonların karşı karşıya oldukları yıkıcı güçlüklerle başa çıkmalarına destek olmak için Ağustos 2016'da Arkeon Danışmanlık Ltd.'yi kurdu.

Ayhan, çağın gerektirdiği adımları atarken en önemli etkenin üretken ve mutlu çalışanlar olduğuna inanır ve etrafındaki insanların becerilerini geliştirmelerine yardımcı olmaya odaklanır. Ayhan, ACTP onaylı Gestalt Koçluğu, Gestalt Group Koçluğu ve Flow Takım Koçluğu Programlarını tamamlamıştır. Ayhan, 1.000 saat üzerinde kurumsal koçluk ve eğitim tecrübesine sahiptir.

Ayhan evli ve bir çocuk sahibidir.

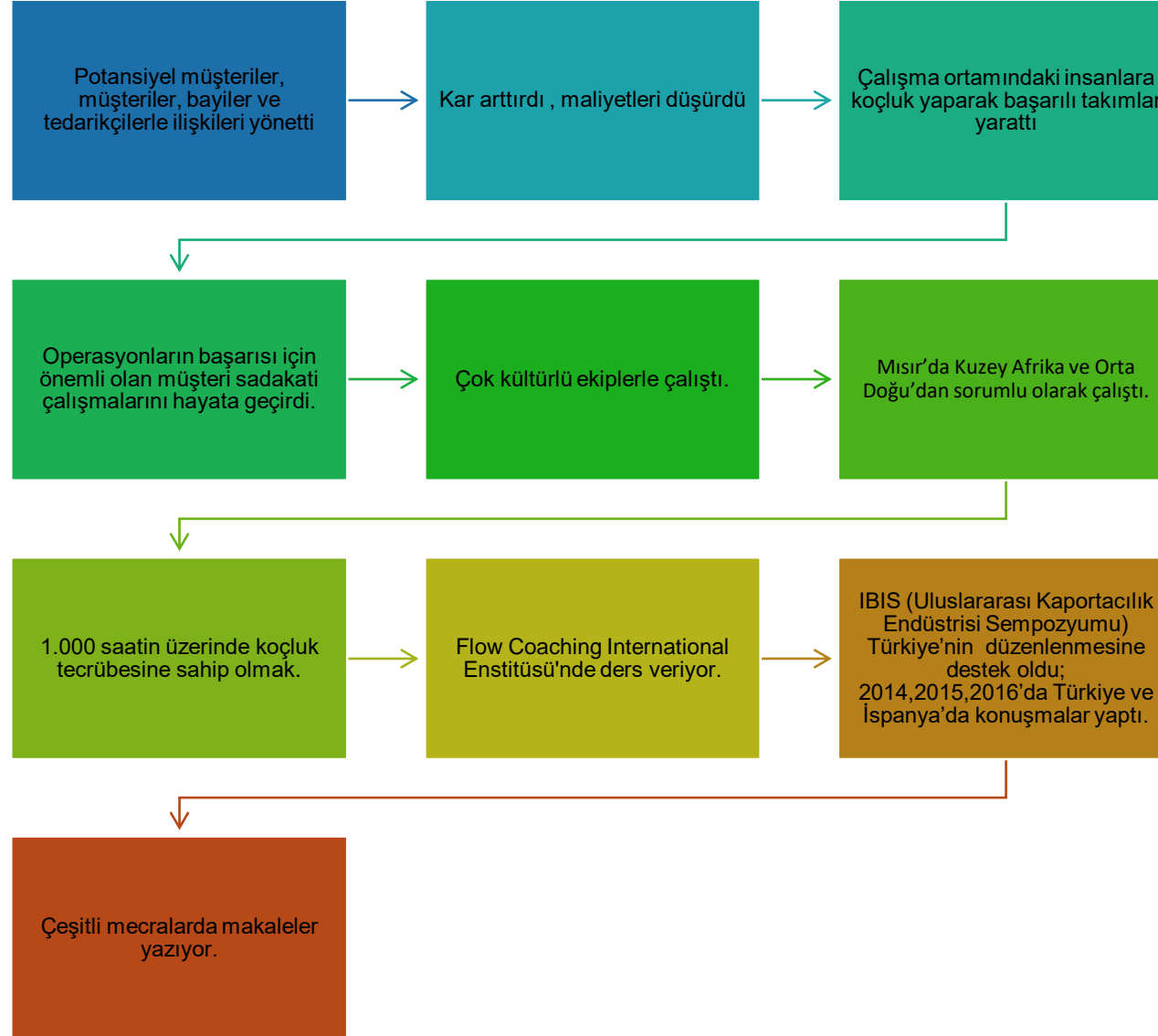
Deneyim Alanları

Kurucu: Ayhan Dayoğlu

Pazarlama	Satış	Satış Sonrası	Lojistik	Üretim	Sigorta
<ul style="list-style-type: none">•Stratejik Pazarlama Planlaması•Ar-Ge İçin Yeni Ürün Tanımı•Yeni Ürün Lansmanı•Halkla ilişkiler•Marka Değerini Artırmak•Pazar Araştırması ve Müşteri Anketleri•Raporlama	<ul style="list-style-type: none">•Bayi Yönetimi•Etkili Satış Ekibi Oluşturma•Bayi Konseyi Oluşturma	<ul style="list-style-type: none">•Bayi geliştirme•Garanti yönetimi•Eğitim•Teknik saha desteği•Müşteri Őikayet yönetimi	<ul style="list-style-type: none">•Satış ve Pazarlama•Envanter yönetimi•Depolama•Parça dağıtımı	<ul style="list-style-type: none">•Lüks otobüs üretimi•Tedarik zinciri yönetimi•Kalite kontrol•Yeni ürünün üretime başlamak	<ul style="list-style-type: none">•Hasar operasyon yönetimi•Sağlık sigortası yönetimi•Geniş paydaş yönetimi•Suistimal ile mücadele•Çağrı merkezi yönetimi•Dava ve Soruşturma işlemlerini yönetme•Dönüşüm projelerine liderlik

Deneyim Alanları

Kurucu: Ayhan Dayoğlu



Deneyim Alanları

Kitap



“Otomotivde başarı satış sonrası hizmetlerden geçiyor.

Dünyanın baş döndürücü hızla değişmesi, yeni teknolojilerin, uygulamaların yaygınlaşması iş yapma metotlarını kökten etkiliyor. Gelecekte başarılı olup mevcudiyetini sürdürmek isteyen otomotiv firmalarının, kurumun ve çalışanlarının vizyon, amaç ve değerlerini bir potada eriterek, ortak kurum stratejini oluşturup, bunu uygulaması büyük önem taşıyor.

Satış sonrası hizmetler konusunda yazılmış nadide kitaplardan biri olma özelliğini taşıyan bu eseri yazan Mehmet Ayhan Dayoğlu’nu ve kitabı otomotiv dünyası ile buluşturan OYDER’i tebrik ediyor; kitabı otomotivle ilgilenen herkese içtenlikle tavsiye ediyorum.”

Turgay Durak

Koç Holding

2010 - 2015 Dönemi İcra Kurulu Başkanı

Yıldızların Ateşiiyle Yeni Mumlar Yakıyorum

- Strateji Analizi
- Uygulama
- Geliştirme

Kuruluş: 2016

- Kalıcı iyileştirme
- Hedef belirleme ve hedefe ulaşma
- Mütevazi yol arkadaşı
- Eğitim desteği



Çözüm Odaklıyız

İnsanlara gereksinim duydukları çözümleri sunmak için hazırız.

Başarı Odaklıyız

Ne kadar zor olursa olsun elimize aldığımız işi bitirmek için çalışırız.

Gelişim Odaklıyız

En iyi çözümü sunmak için kendimizi sürekli geliştiririz.

Şeffafız

Her zaman pozitif ilişkiler kurar, hakkımız olanı alır olmayanı bırakırız.

Arkeon Consulting

Bütünsel, Doğal, Yalın Dönüşüm

- Birey-Takım-Organizasyon seviyesinde destek
 - ❖ Yönetim bilgi & becerisi,
 - ❖ Ekonomik trend analizi,
 - ❖ Teknoloji takibi,
 - ❖ Dahili & harici iletişim
 - ❖ Çatışma yönetimi,
 - ❖ Toplantı kuralları ve yönetimi,
 - ❖ Farklı arketipleri anlamak ve birlikte çalışmak,
- Birlikte yönlendirmek, icra etmek

Arkeon Consulting

Aile Şirketleri



Arkeon Consulting

Genel Olarak Hizmetlerimiz

Strateji Belirleme

Dönüşüm

Verimlilik Artışı

Hızlandırma Projeleri

Satış ve Pazarlama Stratejileri

Kuluçka Projeleri

Arkeon Consulting

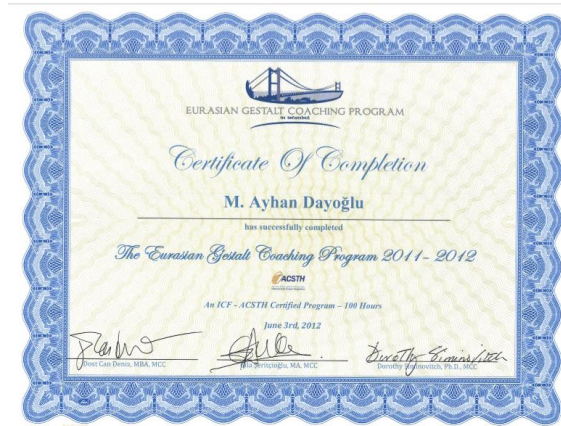
Koçluk & Mentorluk

Yönetici Koçluğu

Atölye Çalışmaları

Mentorluk

Eğitim





Dr. Ichak Kalderon Adizes Hakkında

- Adizes Enstitüsü **Kurucusu ve Başkanı** (California, ABD)
- Modern yönetim konusunda **lider bir uzman**
- 24 dile çevrilmiş **15 kitabın** yazarı
- **UCLA, Stanford ve Columbia'da** yönetim bilimleri dersi verdi
- **On ülkedeki üniversitelerden 18 fahri doktora** aldı

Arkeon Consulting

Adizes Institute



74 ülkede 1,000 organizasyona
hizmet veriyor



12 ulusal hükümet



45 yıldan uzun süredir



Liderlik Mükemmelliği Dergisi'ne göre en
iyi 10 danışmanlık şirketinden biri olarak
yer aldı



Startup şirketlerden Fortune Global
500'deki şirketlere kadar değişen
müşterilerle çalışıyor



Kurumsal Yönetim Eğitimleri

- 21.Yüzyılda Satış Kanalı Yönetimi
- Değişim Önemlidir
- Yaratıcı Problem Çözme ve Karar Verme
- Liderlik, Motivasyon & İlham
- Ekip Yönetimi
- Yönetimde Stratejik Yaklaşımlar
- Süreçlerle Yönetim
- Temel pazarlama İlkeleri
- Vizyon, Enerji ve Tutku İle Müşteri Hizmetleri
- Profesyonel Satış Becerileri
- Satış Yönetimi

Otomotiv Teknik Eğitimleri

- Yeni Başlayanlar için Temel Teknisyen Eğitimi
- Mekanik ve Elektrik Temel Teknisyen Eğitimi
- Otomotiv Güvenlik Sistemleri Teknisyen Eğitimi
- Otomotiv Periyodik Bakım Temel Teknisyen Eğitimleri
- Temel Elektrik Eğitimi
- Dizel Motorlar
- Benzinli Motorlar
- Manuel şanzımanlar
- Otomatik şanzımanlar
- Diyagnostik ve Arıza Arama
- Hasar Ekspertiz Teknik Eğitimi
- Otomotiv Teknolojileri Semineri
- PDR (Boyasız Gk Düzeltme) Eğitimi
- Sürücü Eğitimi

Arkeon Consulting

Projelerimiz

- AİM
 - Emek Perçin
- Auto King
- Başbuğ Yedek Parça
- Başdaş Yedek Parça
- Ford Akademi
- Flow Koçluk Okulu
 - Aksigorta
 - Data Market
 - Denizbank
 - Doğu Oto
 - Girişim Factoring
 - Karınca Lojistik
 - KPMG
 - Moda Cruz
 - Toyota
 - Vestel
- Kemahlıoğlu Plastik
- PPG Boya
- Prosell UK.
 - Monsanto Türkiye
- Roks Otomotiv
- Sabanci Universitesi EDU
 - AkGıda
 - Kiğılı
- SMAFTCO Saudi Arabia
- Tekbaş Teknoloji
- Temsa Komatsu İş Makinaları
- Temsa Mitsubishi
- Temsa Ulaşım Araçları
- Telli Grup
- Yardımcılar Servis Ekipmanları

Profesyonel Özgeçmiş

M.Ayhan Dayoğlu

Profesyonel Özgöçmiş: Aksigorta

İcra Kurulu Üyesi & Genel Müdür Yardımcısı, 01/10/20011 - 31/08/2016

- Kâr artışı, masraf optimizasyonu
- Dönüşüm projesi
- 230 kişilik ekip
- 1 Milyar TL ödeme bütçesi
- Yeniden yapılanma
- Yeni network standartları
- Network optimizasyonu
- Çağrı merkezi süreç iyileştirmesi
- En hızlı hasar ödeyen sigorta şirketi
- UYAP'a entegre Hukuk ERP sistemi
- Rücu süreçleri optimizasyonu
- Bedeni dava süreçlerinin optimizasyonu
- Oto ağır hasar süreç optimizasyonu
- Eksperler Derneği ile özel projeler
- TSB Hasar Komitesi Başkan Yardımcısı
- Acıbadem Sigorta entegrasyonu

M.Ayhan Dayoğlu

Profesyonel Özgöçmiş: Temsa Egypt

Genel Müdür

15/06/2009 – 30.09.2011

- Yeni Pazar; yeni tesis
- Kâr artışı, masraf optimizasyonu
- Dönüşüm projesi
- 300 kişilik ekip
- Pazar payı artışı (%2-→%25)
- Satış Artışı
 - 2009 x5
 - 2010 x8
- Ciro artışı
 - 2009 x109
 - 2010 x1.120
- Zarar telafisi
 - 2010 -%40
- Stok azaltma
 - 2009 -%35
 - 2010 -%60
- Borç ödeme
 - 2009 -%32
 - 2010 -%80
- İş geliştirme ve Pazar analizi
- Yeni otobüs ve midibüs tasarımı ve üretimi
- Kahire Belediye'si ihale onayı
- Mısır medyası ile aktif ilişki
 - TV & Yazılı basın
- Servis ağı
- Arap Baharı
 - Üretim duruşu
 - Fabrika kapama

M.Ayhan Dayoğlu

Profesyonel Özgöçmiş: Temsa Global

Satış, Pazarlama & Satış Sonrası Direktörü, 01/06/2007 – 14/06/2009

- Temsa otobüs ve midibüs
- 150 milyon dolarlık yıllık bütöe
- Temsa Global Otobüs Pazarlama Planı
- Midibus Pazar payı artışı
 - %20-→%66
- E4 motor geöişi (Metropol, Prestij, Powerbus)
- Yeni Safir tasarımı
- Midibüs test aracı
- Galeri Plus markalı ikinci el satış sistemi
- Temsa Finans
- TOGİ (Türk Otobüsöüleri Gelişim & İyileştirme)
- Kaptanlar Klubü & Ayın Kaptanı
- 22 Bayi & 93 Servis
- Kocaeli Belediyesi İhalesi (Breda Menarini- 11.250 mio Euro)

M.Ayhan Dayoğlu

Profesyonel Özgeçmiş: Temsa Global

Yedek Parça Müdürü, 01/04/2003 – 31/05/2007

- 30 mio USD satış
- 5 mio USD stok
- 40 kişilik ekip
- Merkezi depolama
- Temsa, Mitsubishi ve Komatsu yedek parça
- Tedarik süresi optimizasyonu
 - Japonya 60 gün --→ 30 gün
 - Hollanda 10 gün --→ 5 gün
 - Belçika 16 gün --→ 5 gün
- Aşırı stok (%75 -→ %30)
- SAP geçişi
- Lojistik ve sipariş optimizasyonu
- Ölü stok havuzu
- Bayi prim sistemi
- Bulunabilirlik artışı (%80 -→%97)
- DDS
- Günlük sevkiyat
- Eğitim
- Ekopar

M.Ayhan Dayoğlu

Profesyonel Özgeçmiş: Temsa Global

Satış Sonrası Hizmetler Müdürü, 01/07/1998 - 31/03/2003

- Temsa, Mitsubishi satış sonrası hizmetleri (Yurtiçi ve yurtdışı)
- SSH danışmanlık hizmeti
- Temsa servis prosedür ve dokümanları
- 20 kişilik ekip
- Çağrı merkezi kurulması (TurAssist)
- Gezici Teknik Ekip (otobüs)
- Politik garanti yönetimi
- Bölge servisleri yenileme projesi
- Bölge servis özelleştirme projesi
 - İstanbul
 - Ankara
 - İzmir
 - Samsun
- Safir lansmanı
- Otobüs yedek parça stok optimizasyonu
 - Stok seviyesi 4,5mioUSD -→ 1,5 mio USD
- Otobüs yedek parça satışı (2 mio USD/yıl)
- Sürücü Eğitimleri

M.Ayhan Dayoğlu

Profesyonel Özgęmiř: Boronkay

Satış Sonrası Hizmetler Saha Mühendisi, 01/10/1992 - 31/01/1993

- Saha operasyonları
- Garanti takibi ve yönetimi Çift katlı otobüs gövde imalat denetimi

After Sales Service Manager, 01/02/1993 - 30/06/1998

- Daf Bus, Optare ve Thermo King
- Müşteri El Kitapları
- Servis El Kitapları
- Teknik Eğitim
- En başarılı Eğitim Düzenleyen Thermo King Distribütörü
- Genel Merkez ve Servis İnşaatı projelendirme ve kontrol
- Daf Bus yetkili servisleri TSE sertifikasyonu (özel proje)

İletişim:

M.Ayhan Dayoğlu

ayhan@arkeonconsulting.com.tr

(533) 282 24 17

(216) 425 25 28