

SİNAN ERGİN

Profesyonel kariyerine 1990 yılında Xerox'ta başlayan Ergin, 13 yıllık Xerox bünyesindeki çalışmaları sırasında, Ankara Bölge Müdürü, İstanbul Direkt Satış Müdürü, Türkiye Pazarlama ve Satış Direktörlüğünü ve Yönetim Kurulu üyeliği görevini yürütürken özellikle 2001 yılındaki ekonomik krizde göstermiş olduğu liderlik ve yönetim metodu , geliştirdiği satış ve pazarlama projeleri ile gelişen pazarlara örnek olmuş ve EMEA tarafından başarı ödülüne layık görülmüştür, Türkiye ve Türk Cumhuriyetler Gelişen Pazarlar Operasyon Direktörü, Türkiye ve Türk Cumhuriyetler Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevlerini yürütmüştür. 2003-2006 yılları arasında Hesmak-Canon Türkiye Genel Müdürlüğü görev yaptıktan sonra, 2006 yılında Eğitim, Organizasyon ve Danışmanlık konularında faaliyet gösteren Asemble firmasını kurmuştur. İşletme eğitimi yanı sıra kişisel gelişim, yönetim ve liderlik üzerine uluslararası birçok eğitim programına katılmıştır. Dernek ve sivil toplum kuruluşlarında aktif görevlerde bulunmuştur.

Türkiye'nin lider kuruluşlarına verdiği danışmanlık ve eğitimler ile birlikte yüzün üzerinde konferans ve organizasyonda yönetim, liderlik, motivasyon, kişisel gelişim, satış ve pazarlama üzerine seminerler vermiştir. Özellikle "Kişisel Bütünlük Olmadan, Şirket Bütünlüğü Olmaz" başlıklı vermiş olduğu eğitimler ve seminerler binlerce kişi tarafından izlenmiştir. Eğitimlerinde önemle vurguladığı konuların başında kişisel gelişim yer almaktadır.

Kurmuş olduğu Satış Okulum projesi Türkiye'de ve Dünya'da bir ilktir ve yılda 6000 Uzman Satıcı yetiştirmeyi hedefleyen gerçek bir Satış Okulu'dur.

Kişiler kendilerini değiştirmedikçe; hiçbir eğitim ve yönetim biçimi beklenen başarıyı getirmeyecektir.

- Kişisel bütünlük olmadan şirket bütünlüğü olmaz
- Wholeness - Bütünlük - Bir olmak
- Şirket=Ben, Ben=Şirket
- Liderlik
- Departmanlardan tek bir departman yaratmaya
- Firma vizyon aktarılması
- Takım mı kuralım? Takım mı olalım?
- Satış ve müşteri yaklaşımları
- 7 saniye de etkileme 7 dakikada evet cevabı alma sanatı
- Karakter tespit yöntemi ile iletişim teknikleri
- Pazarlamada gelişen trendlere uyum mu? Yoksa kendi trendini yaratmak mı?

Konuşmalarımızın süresi konularına göre 45 dakika ile 180 dakika arasında değişmektedir. Minimum 90 dakika tavsiye edilmektedir.

**Kurmuş olduğu Satış Okulum projesi Türkiye'de ve Dünya'da bir ilktir ve yılda 6000 Uzman Satıcı yetiştirmeyi hedefleyen gerçek bir Satış Okulu'dur.
Sinan Ergin aynı zamanda Best-Seller "? Neden" kitabının yazarıdır.**