



**PROGRAM ADI :** İşletmelerin Dış Finansmana Erişimlerinin Kolaylaştırılması

**PROGRAM SÜRESİ :** 1 Gün

**EĞİTİM SAATLERİ :** 10.00 – 17.00

### **EĞİTİMİN FAYDASI :**

Firmalar türlü nedenlerden ötürü dış finansmana ihtiyaç duyabilmektedir. Bu ihtiyaç, bir anda ortaya çıkmaktan ziyade, firmaların uzun dönem finansal planlamalarının içeriğinde yer almalıdır. Dolayısıyla geleceği öngörülebilir hale getiren stratejik finansal yönetim kapsamında; ne zaman, ne türde, hangi özelliklerde bir finansmana ihtiyaç duyulacağı, başvuruda bulunmadan çok önce tahmin edilebiliyor olmalı ve o ana hazırlık yapılmalıdır.

Bankaların çeşitli dönemlerde genel ekonomik durumu ve kendi bilanço yapılarını dikkate alarak kredi kullandırımında daha ihtiyatlı davranabileceği dönemler olabilmektedir. Firmalar eğer gerekli ön hazırlıkları yaparak başvuru sürecini doğru yönetirlerse, böyle zamanlarda nakit akışlarına destek olacak ya da yatırım projelerini hayata geçirecek finansmana hem daha süratli hem de daha kolay erişebilirler.

### **EĞİTİM AMACI :**

Eğitimin temel amacı, reel sektörde yer alan işletmelerin Bankalar ve finans şirketleri kanalıyla finansmana erişebilmelerini daha kolay hale getirmek için nasıl bir strateji takip etmeleri gerektiği hakkında yol haritası vermektir.

Eğitim içeriğinde Bankalardan kredi başvurusunda bulunurken en önemli konu olan ön hazırlık sürecinin nasıl olması gerektiği ve krediye duyulan ihtiyacın ne şekilde hangi bilgilerle destekleneceği konularında bilgilendirme yapılmaktadır. Gerek firmanın kendi adına, gerekse satış yaptığı müşterilerine yönelik kredi başvurularına olumsuz yanıt alınsa dahi hangi yöntemler ile bunun üstesinden gelinebileceği, kredi karar vericisi için önemli olan noktaların neler olduğuna dair ipuçları verilmektedir.

### **KİMLER KATILABİLİR :**

- İşletme sahipleri
- Finans ve muhasebe alanında çalışan yöneticiler,
- Finans ve muhasebe alanında çalışan yönetici aday uzmanlar,
- Satış yöneticileri,
- Satış destek birimlerinde görevli yönetici ve uzmanlar,
- Bireysel katılımcılar
- Perakende sektör çalışanları,
- Franchise ve bayi yöneticileri
- Görevi gereği Bankalar ile sürekli ilişki halinde olan çalışanlar



## **KONTENJAN :**

Minimum : 10 kişi; Maksimum : 20 kişi

## **EĞİTİM İÇERİĞİ :**

Bu eğitimin odağında mali tahlil ya da finansal analiz teknikleri yer almamaktadır. Bu konularda genel çerçevede verilecek bilgilerin yorumlanması, katılımcıların genel bir finansal okuryazarlık seviyesinde olması ile sağlanabilecektir. Eğitimde asıl olarak, krediye erişimin kolaylaşmasına ilişkin nasıl bir strateji izlenmesi gerektiği anlatılmaktadır.

Bu doğrultuda içerik şu şekilde düzenlenmiştir :

- Kredi ihtiyacının tespiti
- Kredi başvuru öncesi hazırlık aşamasında yapılması gerekenler.
- Kredi başvuru görüşmesinde dikkat edilmesi gereken konular.
- Bankaların kredi başvurularında dikkat ettikleri başlıca noktalar.
- Kredi kullanmak için doğru zamanlama.
- Bankalar ile görüşme aşamasında ön plana çıkarılması gereken konular.
- Bankacıyı etkilemenin püf noktaları
- Doğru banka ve doğru şube belirlenmesi.
- Başvuru süreci boyunca yapılması/yapılmaması gerekenler.
- Bankalarda kredi değerlendirme sürecinin işleyişi.
- Başvuruya olumsuz yanıt alınması halinde yapılabilecekler.



## EĞİTMEN HAKKINDA :

### MURAT ÖZSOY

1975 doğumlu olan Murat Özsoy, ortaokul ve lise öğrenimini **İSTEK Vakfı Semiha Şakir Lisesi**'nde aldıktan sonra 1997 yılında **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat** bölümünü bitirdi ve **İstanbul Bilgi Üniversitesi İşletme Bölümünde** yüksek lisansını tamamladıktan sonra **Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Bölümü** Liderlik Fakültesinde 4 yıl süreyle eğitim aldı.

1997 yılında başladığı ve 2009 yılına kadar sürdürdüğü 12 yıllık bankacılık kariyerinde **Türkiye İş Bankası** ve **Finansbank**'ta perakende ve ticari kredi pazarlamasında ürün yöneticiliğine ilaveten saha satış ekipleri oluşturdu ve yönetti. Aynı zamanda online pazarlama kanalları vasıtasıyla kredi kullandırım projelerinin yöneticiliklerini yaptı.

2009 yılından itibaren finansal hizmetler alanındaki kariyerine otomotiv sektöründe devam etme kararı alan Özsoy, **Borusan Otomotiv**'de **Premium Finance** markasının kuruculuğunu üstlendi. Bankalarla uzun süreli stratejik finansal iş ortaklıkları kurarak Türkiye genelinde tüm showroolardaki finansal hizmetler yapısını sıfırdan oluşturarak yöneten Özsoy, şirketin daha fazla otomobil ve satış sonrası hizmet satmasına yardımcı oldu. İlaveten 2 yıl süreyle premium segment araç kiralama sektöründe çeşitli yöneticilik pozisyonlarında görev yapan Murat Özsoy, 12 yıllık bankacılık geçmişinin ardından 8 yıllık reel sektör tecrübesiyle masanın her iki tarafında da aktif olarak görev aldı.

2017 yılında kurduğu **Biz Finansal Danışmanlık ve Tic. A.Ş.** ile şu anda reel sektördeki firmalara stratejik finansal yönetim, mali yapıların güçlendirilmesi ve Bankalarla ilişkilerin uzun vadeli şekilde disipline edilmesi konuları başta olmak üzere finansal danışmanlık hizmetleri vermektedir. Ayrıca ulusal TV kanallarında küresel ve yurtiçi ekonomik gündeme ilişkin konuk yorumcu olarak katılan, Hürriyet'in Bigpara portalında haftalık köşe yazarlığı yapan Murat Özsoy'un güncel ekonomi haberlerine ilişkin yazılı basında çeşitli mecralarda sıklıkla makale ve yorumlarına yer verilmektedir.