

## ÖZGEÇMİŞ

1. Adı Soyadı: Naile Nuran SANYER
2. İletişim Bilgileri: nailenuran.sanyer@yeniuyuzil.edu.tr
3. Ünvanı: Eczacı



### 4. Öğrenim Durumu:

Derece	Bölüm/Program	Üniversite	Yıl
Lisans	Eczacılık Fakültesi	İstanbul Üniversitesi	1979
Araştırma Görevlisi	Eczacılık Fakültesi Farmasötik Teknoloji Ana Bilim Dalı	İstanbul Üniversitesi	1980-1983
1980-1983 yılları arasında doktora çalışması yapıldı. Danışmanın 1983 yılında başka üniversiteye tayini nedeniyle doktora çalışması bitirilemedi.	Eczacılık Fakültesi Farmasötik Teknoloji Ana Bilim Dalı	İstanbul Üniversitesi	1980-1983

### 5. Akademik Unvanlar Eczacı

- 5.1 Oxyphenbutazone Mikropellet Kapsüller Geliştirilmesi  
İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Farmasötik Teknoloji Bölümü Araştırma Görevlisi Eylül 1980-Mart 1983 Danışman Prof.Dr.Şükran Geçgil
- 5.2 Oxyphenbutazone Mikropellet Kapsüllerin Değişik Sıvılarda Dissolüsyon Testlerinin Analizlerinin Yapılması  
İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Farmasötik Teknoloji Bölümü Araştırma Görevlisi Eylül 1980-Mart 1983
- 5.3 Farmasötik Teknoloji Ana Bilim Dalı Öğrenci Pratikleri  
İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Farmasötik Teknoloji Bölümü Araştırma Görevlisi Eylül 1980-Mart 1983

### 6. Yönetilen Yüksek Lisans ve Doktora Tezleri:

6.1 Yüksek lisans :-

6.2 Doktora tezleri:-

### 7. Yayınlar

A. Uluslararası hakemli dergilerde yayımlanan makaleler :

B. Uluslararası bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitabında (Proceedings) basılan bildiriler : -

**C. Yazılan uluslararası kitaplar veya kitaplarda bölümler :**

**D. Ulusal hakemli dergilerde yayımlanan makaleler :**

**E. Ulusal bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında basılan bildiriler: -**

**F. Diğer yayınlar:**

**G. Uluslararası atıflar**

**8. Projelerde Yaptığı Görevler ve İdari Görevler :**

**8.1 Ulusal Projeler ve İdari Görevler**

- 8.1.1 Effervesan Tablet formundaki bazı ürünlerde tablet karışımının nem oranının ve görünüş ve tablet baskı kalitesi üzerine etkileri  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1983**
- 8.1.2 Üretim Sahasında özellikle Parenteral Ürünlerin Dolum Sahasında GMP Uygulamasının başlatılması ve GMP'ye uygunluk için gerekli kontrollerin yapılması  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1983**
- 8.1.3 Bakterisid ve Fungusid Ürünlerin Mikrobiyolojik Aktivite Kalite Analizlerinin Yapılması ve Validasyonu  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1984**
- 7.1.4 Ürünlerde granül ve partikül büyüklüklerinin kalite ve biyoyararlanım üzerine etkileri  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1984**
- 8.1.5 Ambalaj Materyallerinin Kalite Kontrol analizlerinin yapılması ve validasyonu, yarı mamul ve tam mamullerde ambalaj materyallerinde kalitenin takibi  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1984**
- 8.1.6 Üretimde eser element etken madde ilavesinin Üretim Prosesi Esnasında Kontrolü  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1985.**
- 8.1.7 Veteriner İlaçların kantitatif ve kalitatif kalite kontrol analizleri ve validasyonu  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1985**
- 8.1.8 Liquemin Aktivite analizi ve validasyonu  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1986**
- 8.1.9 Hammadde fiziksel kontrollerinin ve granül büyüklüklerinin pomad ve şurup üretimindeki etkileri  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1986**
- 8.1.10 Parenteral üretim sahasında mevcut partikül sayısının tayini ile sterilizasyonun sağlanması kontrolleri  
**Roche müstahzarları A.Ş. Kalite Kontrol ve Araştırma Geliştirme Analisti 1986**
- 8.1.11 Pediatrik tanıtım broşürlerinin hazırlanması  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Tıbbi Tanıtım Koordinatörü 1991-1994**
- 8.1.12 Bilimsel kongre ve seminerlere katılım hazırlıklarının organize edilmesi ve dökümanların hazırlanması  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Tıbbi Tanıtım Koordinatörü 1991-1994**

- 8.1.13 Pazarlama ve Satış Promosyonlarının ve promosyon materyallerinin hazırlanması  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Tıbbi Tanıtım Koordinatörü 1991-1994**
- 8.1.14 Bebek mamalarının Pediatrik Doktor Tanıtımının yapılması.  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Tıbbi Tanıtım Koordinatörü 1991-1994**
- 8.1.15 Nestlé Medikal Satış Departmanının kurulması, Satış Ekibinin ürün ve satış eğitimlerinin verilip, satışa hazırlanması, tüm satış hedeflerinin gerçekleştirilmesinin sorumluluğu  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Alcon ve Bebek Mamaları Türkiye Satış Müdürü 1995-1999**
- 8.1.16 Alcon Ürünlerinin Sağlık Bakanlığı nezdinde Mesul Müdürlüğü ve Bakanlığa karşı tüm yasal sorumluluk, regülasyonların takibi, depoda barkod uygulanmasının başlatılması  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Alcon ve Bebek Mamaları Türkiye Satış Müdürü 1995-1999**
- 8.1.17 Alcon Oftalmik Ürünlerinin, Alcon Cerrahi malzemelerinin, Alcon Oftalmik Cihazlarının ve Nestlé Bebek Mamalarının Satış Tahminlerinin yapılması ve tüm Türkiye'deki satışların gerçekleştirilmesinin sorumluluğu, özel hastane ve devlet hastanelerinin ihalelerine girilmesi ve takibi  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Alcon ve Bebek Mamaları Türkiye Satış Müdürü 1995-1999**
- 8.1.18 Bütün Türkiye'de ecza depolarının ve cerrahi bayilerin düzenli ziyareti ve kesintisiz ve kaliteli iletişiminin kurulması  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Alcon ve Bebek Mamaları Türkiye Satış Müdürü 1995-1999**
- 8.1.19 Nestlé Perakende ürünlerinin satışı için Örnek Distribütör Modeli oluşturulması ve modelin tüm Türkiye'ye yayılmasıyla Nestlé ürünlerinin sahada dağılım artışının sağlanması  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Satış Geliştirme Projeleri Müdürü 1999**
- 8.1.20 Nestlé Perakende Satış Departmanı için dağıtım araçlarında ürünlerin hasar görmemesini sağlamak için dağıtım araçları için örnek yükleme modeli oluşturulması  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Satış Geliştirme Projeleri Müdürü 1999**
- 8.1.21 Nestlé Distribütör Depolarında depolama süreçlerinde hasarların ve kaliteyi olumsuz etkileyen şartların önlenmesi çalışmaları ve takibi, depolama alanlarında verimliliğin sağlanması  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Satış Geliştirme Projeleri Müdürü 1999**
- 8.1.22 İstanbul ve Marmara Bölge satış ekibinin ve satışlarının tüm ticari sorumluluğu-satış tahminleri, satış hedeflerinin gerçekleştirilmesi, ticari aktivite ve promosyonlar, ticari bütçelerin kullanılmasında sorumluluğu, tahsilatların takibi, bölgenin idari sorumluluğu .  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. İstanbul ve Marmara Bölge Satış Müdürü 1999-2002**
- 8.1.23 Nestlé Türkiye'de Süpermarket Satış Kanalı'nın tüm dinamikleriyle kuruluşu ve sorumluluğu (satış ekibi-hedef- harcama bütçesi-aktiviteler...)  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Süpermarket Kanalı Ulusal Satış Müdürü 2004-2007**
- 8.1.24 Süpermarket Kanalı satış ekibini oluşturmak, ekibe liderlik etmek ve koçluk yapmak  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Süpermarket Kanalı Ulusal Satış Müdürü 2004-2007**
- 8.1.25 Ülke çapında Süpermarket Kanalı'nda tüm satış ve süpermarket aktivitelerinin yönetiminin sorumluluğu  
**Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Süpermarket Kanalı Ulusal Satış Müdürü 2004-2007**

- 8.1.26 Süpermarket Kanalında İş yapış kalitesinin artırılması  
Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Süpermarket Kanalı Ulusal Satış Müdürü 2004-2007
- 8.1.27 Süpermarket Kanalında satış cirosu ve karlılığın artırılması  
Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Süpermarket Kanalı Ulusal Satış Müdürü 2004-2007
- 8.1.28 Süpermarket Kanalı Müşterilere Özel İş Geliştirme Planlarının hazırlanması ve müşterilerle mutabakata varılması  
Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Süpermarket Kanalı Ulusal Satış Müdürü 2004-2007
- 8.1.29 Süpermarket Kanalında SAP sisteminin kurulması ve takibi  
Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Süpermarket Kanalı Ulusal Satış Müdürü 2004-2007
- 8.1.30 Satışla ilgili Nestlé Departmanlarıyla ilişkilerin yönetilmesi  
Nestlé Türkiye Gıda Sanayii A.Ş. Süpermarket Kanalı Ulusal Satış Müdürü 2004-2007
- 8.1.31 Bütün satış ekiplerinin eğitim ihtiyaçlarının sorumluluğu ve satış eğitimlerinin yönetimi (satış departmanlarına göre ve kişisel olarak satış eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesi, ihtiyaçlara uygun eğitimlerin verilmesinin sağlanması ve bizzat eğitmen olarak satış eğitimlerinin yönetilmesi)  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009
- 8.1.32 Eğitimlerle dinamik, proaktif, agresif satış ekibi oluşturmanın sağlanması  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009
- 8.1.33 Satış performansı ve karlılığı artırmak için iş yapış becerileri konusunda satış ekibine pratik kazandırmak  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009
- 8.1.34 Satış Ekibine kazanma ruhunu aşlamak ve satışın iş yapış tarzını geliştirmek  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009
- 8.1.35 Nestlé Zone AOA – Nestlé Asya Okyanusya Afrika Bölgesi Satış Geliştirme Merkezi Tayland Bangkok'ta edinilen satış geliştirme ve eğitim bilgilerinin Türkiye marketine transferi  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009
- 8.1.36 Diğer Nestle şirketleri ve tanzim teşhir ekibi için her türlü eğitim ihtiyacının tailor-made olarak karşılanması  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009
- 8.1.37 Satış Ekibininin Eğitim ve Kişisel Gelişim listelerinin oluşturulması ve kontrolü  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009
- 8.1.38 Nestle raporlama standartları çerçevesinde eğitimlerle ilgili her türlü yurtdışı ve yönetim raporlaması  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009
- 8.1.39 Bütçe-harcanan karşılaştırma analizleri ve raporlanması  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009
- 8.1.40 Şirket içi diğer birimlerle, iş akışlarının gelişmesi için, fonksiyonel ortaklıklarla projeler oluşturmak ya da projeleri desteklemek (satış, pazarlama, tedarik zinciri, denetleme)  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 –2009
- 8.1.41 Eğitim textlerinin ve materyallerinin satışın önceliklerine göre gözden geçirilip revize edilmesi  
Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009

- 8.1.42 Eğitimlerle verilen stratejilerin satış ekibi için davranışlara dönüşmesinin takibi için sahada takiplerinin yapılması  
**Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009**
- 8.1.43 Nestlé’de özel kriz durumlarında işin kesintiye uğramadan devam etmesi özel kriz planının hazırlanması ve risk analizlerinin yapılması  
**Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009**
- 8.1.44 Satışla ilgili tüm yazılı prosedürlerin hazırlanması ve satışta dahili ve uluslararası tüm denetlemelerin yapılmasını sağlamak ve global prosedürlere göre denetleme raporlarının yayınlanması  
**Nestlé Türkiye Satış Eğitimleri Müdürü 2007 – 2009**

## **8.2 Uluslararası Projeler ve İdari Görevler**

- 8.2.1 Nestlé Uluslararası Satış Ve Pazarlama Verimlilik Projesi – Nestlé Uluslararası Proje Ekibiyle birlikte Türkiye marketinde Gıda ve Süt Bölümlerinin Satış, Pazarlama, Tedarik Zinciri Departmanlarında önce verimlilik analizlerinin yapılması, verimlilik kriterlerine göre yüksek verimlilik modeline uygun proseslerin yeniden dizayn edilmesi ve uygulanmasının takibi, alt projelerin üretilmesi, takibi-Proje Yöneticisi Martin Woolnough  
**Nestlé Uluslararası Satış ve Pazarlama Verimlilik Projesi Takım Üyesi ve Satış Eğitimleri Müdürü 2001 – 2004**
- 8.2.2 Proje ile ortaya çıkan, Gıda, Süt, Evdışı olmak üzere tüm iş kollarının satış ekibinin eğitim ihtiyaçlarının sorumluluğu ve satış eğitimlerinin yönetimi (satış departmanlarına göre ve kişisel olarak satış eğitim ihtiyaçlarının belirlenmesi, ihtiyaçlara uygun eğitimlerin verilmesinin sağlanması ve bizzat eğitmen olarak satış eğitimlerinin yönetilmesi)  
**Nestlé Uluslararası Satış ve Pazarlama Verimlilik Projesi Takım Üyesi ve Satış Eğitimleri Müdürü 2001 – 2004**
- 8.2.3 Proje çıktılarının önderliğinde tüm Türkiye ‘de distribütör depolarının uluslararası Nestlé standartlarına uygunluğunun denetlenmesi ve raporlanması  
**Nestlé Uluslararası Satış ve Pazarlama Verimlilik Projesi Takım Üyesi ve Satış Eğitimleri Müdürü 2001 – 2004**
- 8.2.4 Zyman Core Strategy Group bünyesinde ulusal ve uluslararası perakende şirketlerine danışmanlık (Zyman Core Strategy Group büyümeyi hızlandırmak üzere dönüşüm stratejileri ve kanıtlanmış prensiplerden faydalanan birinci sınıf bir Uluslararası Stratejik Pazarlama ve Yönetim Danışmanlığı Şirketidir. Türkiye’de Kasım 2008 itibariyle AG & Watson Danışmanlık daha sonra Ekim 2009 itibariyle de Zyman Core Strategy Group Türkiye ve Ortadoğu sorumluluğu üstlenilmiştir. **Zyman Core Strategy Group İstanbul ve Ortadoğu Kıdemli Danışman 2010 – 2012**
- 8.2.5 Hızlı büyümek isteyen şirketlere sunulan hizmet ve çözümler: Yönetim stratejisi ve kurumsal planlama, marka ve pazarlama stratejileri, organizasyonel dinamikler ve eğitim, ölçümler (marka sağlığı ve ROI), satış geliştirme. **Zyman Core Strategy Group İstanbul ve Ortadoğu Kıdemli Danışman 2010 – 2012**
- 8.2.6 Zyman Core Strateji Group’la Proje bazlı FMCG, ilaç ve kozmetik sektöründeki firmalara satışla ilgili danışmanlık ve satış eğitimleri verilmesi. **Zyman Core Strategy Group İstanbul ve Ortadoğu Kıdemli Danışman 2010 – 2012**

8.2.7 Nestlé Türkiye Gıda Sanayi A.Ş. den 2010 yılında anlaşmalı olarak ayrıldıktan sonra Nestlé Türkiye'nin satışla ilgili tüm birimlerinin uluslararası satış eğitimlerinin verilmesi. **Zyman Core Strategy Group İstanbul ve Ortadoğu Kıdemli Danışman 2010 – Ocak 2012**

8.2.8 Nestlé Türkiye HealthCare İş Koluna yönetici koçluğu hizmeti. **Zyman Core Strategy Group İstanbul ve Ortadoğu Kıdemli Danışman: 2010**

## **9.Katılıp Sertifika aldığı ulusal ve uluslararası eğitim programları**

- 9.1 İletişim Becerileri – Şule Aytaç İstanbul 1996 (3 gün)
- 9.2 Key Accounts Yönetimi I – İstanbul 1997 (3 gün)
- 9.3 Key Accounts Yönetimi II- İstanbul 1997 (3 gün)
- 9.4 Key Accounts Pazarlık Becerileri – İstanbul 1997 (4 gün)
- 9.5 Takım Oluşturma ve Motivasyon – Antalya 1997 (3 gün)
- 9.6 Dağıtım Sistemleri I – Kemal İmrek İstanbul 1998 (3 gün)
- 9.7 Dağıtım Sistemleri II- Kemal İmrek İstanbul 1998 (3 gün)
- 9.8 Uluslararası Nestlé Pazarlama ve Satış Semineri – Malezya Kuala Lumpur 1998 (3 hafta)
- 9.9 Satış Yönetimi – Engin Emre PDR İstanbul 1999 (1 hafta)
- 9.10 Uluslararası Nestlé İleri Saha Yönetimi Semineri – İstanbul 2000 (2hafta)
- 9.11 Sunum Teknikleri PDR İstanbul 2001 (2 gün)
- 9.12 Yönlendirme ve Koçluk – Mehmet Kocabaş İstanbul 2002 (3 gün)
- 9.13 Uluslararası Nestlé Müşteri Yönetimi 1 – İstanbul 2002 (3 hafta)
- 9.14 Yetkinlik Becerileri Eğitimi, Nestlé İnsan Kaynakları Dept. İstanbul 2004
- 9.15 Performans Yönetimi, Nestlé İnsan Kaynakları Dept. İstanbul 2005
- 9.16 Uluslararası Nestlé Distribütör Yönetimi 1 – İstanbul 2006 (1hafta)
- 9.17 Uluslararası Nestlé Distribütör Yönetimi 2 – İstanbul 2007 (1 hafta)
- 9.18 Nestlé İleri Yönetim Becerileri – Nestlé Rive Reine Uluslararası Eğitim ve Konferans Merkezi İsviçre Vevey 2006 (3 hafta)
- 9.19 İletişim Becerileri – PDR İstanbul 2006 (3 gün)
- 9.20 Finansçı Olmayan Çalışanlara Finans Eğitimi 2007
- 9.21 Satış Üst Yönetim Takım Oluşturma Saha Eğitimi – Mehmet Kocabaş Marmaris 2006 (1 hafta)
- 9.22 Nestlé Saha Yönetimi Eğitimi – Tayland Bangkok 2006 (2 hafta)
- 9.23 Stratejik Talep Yaratma-Mükemmel Ülke Eğitim Müdürü Oluşturma Eğitimi – Eğitimcinin Eğitimi - Tayland Bangkok 2006(1 hafta)
- 9.24 Nestlé Müşteriyi Karlı Yönetebilme Koçluk Eğitimi – İstanbul 2007 (1 hafta)
- 9.25 Nestlé Network Organizasyon – İstanbul 2007 (3 gün)
- 9.26 Koçluk Sertifika Eğitimi – Maltepe Üniversitesi 2007 (120 saat)
- 9.27 Uluslararası ISO Kalite & İç Denetçi Eğitimi SGS Danışmanlık İstanbul 2008
- 9.28 Nestlé Liderlik Programı – Sabancı Üniversitesi 2008 (1 hafta)

## 10. Eğitmen Olarak Gerçekleştirdiği Eğitimler

- 10.1 İletişim Becerileri
- 10.2 Satış Yönetiminde İletişim Becerileri
- 10.3 Etkili Sunum Teknikleri
- 10.4 Eğitim Becerileri
- 10.5 İleri Eğitim Becerileri
- 10.6 Eğitimcinin Eğitimi
- 10.7 Satışta Liderlik ve Koçluk Becerileri
- 10.8 Satışta Yönetim Becerileri
- 10.9 Satışta Zaman Yönetimi ve Planlama
- 10.10 Problem Çözme ve Motivasyon
- 10.11 İyi Depolama Teknikleri
- 10.12 Satışta Sahada Eğitim Teknikleri ve Uygulama
- 10.13 Süpermarketlerde Başarılı Satış Teknikleri
- 10.14 Distribütör Yönetimi Teknikleri
- 10.15 Saha satış Yönetimi Teknikleri
- 10.16 Satış Ekibi İçin Ürün Eğitimleri
- 10.17 Yeni Ürün Lansman Eğitimleri
- 10.18 Tanzim Teşhir Eğitimleri

Yukarıda adı geçen projelerde ve özel olarak hazırlanmış eğitim programları dâhilinde usta eğitmen olarak 1000 saat ders vermiştir.

## 11. Ödüller

- 11.1 Nestlé 100.Yıl NQMS (Nestlé Kalite Yönetim Sistemi) Kalite Tetkikçisi Ödülü; Mart 2009, Yönetim Kurulu Başkanı Dr.Hans-Ulrich Mayer

## 12.Davetli Konuşmalar

- 12.1 Marmara Üniversitesi Kariyer Günleri Şubat 2011

Marmara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Dekanlığı'nın davetiyle üniversitenin kariyer günlerinde İlaç ve Gıda Sanayiinde Eczacılar için Satış Kariyeri konulu konferans tarafımdan konuşmacı olarak verilmiştir.

- 12.2 JCI Genç Liderler Ve Girişimciler Derneği Eskişehir Ekoloji ve Girişimcilik Akademisi  
Mayıs 2009

JCI Genç Liderler Ve Girişimciler Derneğinin Eskişehir Şubesinin Anadolu Üniversitesi'nde düzenlediği 8. Girişimcilik Akademisi Organizasyonuna davetiyle Anadolu Üniversitesi Öğrencilerine Adım Adım Pazarlama ve Satış konulu konferans konuşmacı olarak tarafımdan verilmiştir.

13.Son iki yılda verdiği lisans ve lisansüstü düzeydeki dersler:

Akademik Yıl	Ders	Bölüm	Teori	Uygulama	AKTS	Öğrenci sayısı	
2016-2017	Güz	Tıbbi Terminoloji	1) YYÜ SHMYO Anestezi II.Öğretim Programı 2) YYÜ SHMYO Tıbbi Görüntüleme Programı 3) YYÜ SHMYO İlk ve Acil Yardım Programı	3	0	4	45+43+57
		Tıbbi Terminoloji	YYÜ Sağlık Bilimleri Fakültesi Hemşirelik Bölümü	2	0	4	41
		İlaç Şekilleri ve Teknolojisi I	YYÜ SHMYO Eczane Hizmetleri Programı	2	0	4	35
		Sağlık Hizmetlerinde Pazarlama	YYÜ SHMYO Eczane Hizmetleri Programı	2	0	4	35
		Proje Yönetimi ve Uygulamaları	YYÜ SHMYO Eczane Hizmetleri Programı	2	0	4	35
Akademik Yıl	Ders	Bölüm	Teori	Uygulama	AKTS	Öğrenci sayısı	
2016-2017	Bahar	Proje Yönetimi ve Uygulamaları	YYÜ SHMYO Eczane Hizmetleri Programı	2	0	4	35
		Hemşirelikte Farmakoloji	YYÜ Sağlık Bilimleri Fakültesi Hemşirelik Bölümü	2	0	4	49
		İlaç Şekilleri ve Teknolojisi II	YYÜ SHMYO Eczane Hizmetleri Programı	2	0	4	35
	Kozmetikler ve Uygulama Alanları	YYÜ SHMYO Eczane Hizmetleri Programı	2	0	4	35	



