

ÖZGEÇMİŞ

- 1. Adı Soyadı:** Dilek Sağlık Özçam
- 2. Doğum Tarihi:** 06.04.1966
- 3. Ünvanı:** Yrd.Doçent.Dr.
- 4. Öğrenim Durumu:**

Derece	Alan	Üniversite	Yıl
Lisans (B.Sc.)	Gıda Müh.	ODTÜ	1989
Y. Lisans (MBA)	İşletme	Bilkent Ü.	1992
Doktora (Ph.D.)	İşletme	Marmara Üniversitesi İİBF İngilizce İşletme	2005

5. Akademik Unvanlar:

Yrd. Doç.Dr : 2006

6. Yönetilen Yüksek Lisans ve Doktora Tezleri

5.1 Yüksek Lisans Tezleri

2007	Elif Ebru Erce ÖZBİLEN	Asst.Prof.Dr.Dilek SAĞLIK	Effects of Macro-Economic Factors Non-Life Insurance Sales
2008	M.Gökhan BİTMİŞ	Yard.Doç.Dr.Dilek SAĞLIK	The Determinants of the effects of leadership styles on sales performance:a case study of insurance industry
2009	Letibe Yeşim YAVUZ	Yard.Doç.Dr.Dilek SAĞLIK	THE FACTORS INVOLVED IN REPURCHASING DECISION OF AIRLINE PASSENGERS AND THEIR LEVEL OF CUSTOMER SATISFACTION

5.2 Doktora Tezleri

2009	Yusuf K.SONER	Assist.Prof.Dr.Dilek SAĞLIK	Sales person- customer relationship analysis for sales force development in türkış automotive retailing
------	---------------	-----------------------------	---

7. Yayınlar

7.1. Uluslararası hakemli dergilerde yayınlanan makaleler

7.2. Uluslararası diğerk hakemli dergilerde yayınlanan makaleler

-

7.3. Uluslararası bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitabında (Proceedings) basılan bildiriler

Ahmet Ozcam & Dilek Saglik Ozcam , “Construction of Price Indexes for Different Segments of

Automobiles in Turkish Market and Estimation of Varying Price Elasticities” 7th Annual

International Symposium on Economic Theory, Policy and Applications 23-26 Temmuz 2012,

Athens, Greece

Saglık,D. and Beyhan, A., “Formulation of Comprehensive Competitive Strategies within the Turkish Automotive Industry; Views, Trends and Suggestions”,9th International Conference Marketing Trends, Venice, Jan. 21-23 , 2010, Venice, Italy

Beyhan, A., and Saglık,D. , “Within the context of global economic crisis, consumers’ perception of fairness in pricing; the effect of “Special Consumption Tax” reduction on Turkish Automotive brands”, 9th International Conference Marketing Trends, Venice, Jan. 21-23 , 2010, Venice, Italy

7.4. Yazılan uluslararası kitaplar veya kitaplarda bölümler

7.5. Ulusal hakemli dergilerde yayınlanan makaleler

DİLEK SAĞLIK ÖZCAM- NEVA YALMAN, “BANKA SATIŞ TEMSİLCİLERİ VE BANKA MŞTERİLERİ İÇİN BAŞARILI SATIŞ EKİP ÜYESİ TANIMLAMASI FARLILIKLARI: TÜRKİYE’DE BANKACILIK SEKTÖRÜNDE BİR ÇALIŞMA”, Marmara Üniversitesi SBE Hakemli Dergi Öneri Dergisi, Temmuz 2012, ISSN: 1300-845 Sayı 38, Yıl 18, Cilt 10 , sayfa 61-71

Ahmet ÖZÇAM, Dilek Sağlık ÖZÇAM, “A Review Of Econometric Estimation Of Consumer Demand For Automobiles And The Country Of Origin (COO) Effects”, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Hakemli Dergi, Cilt:27, Sayı:1, Yıl:2012, ss.97-132.

Neva Yalman, Yeşim Ulusu, Dilek Sağlık, Beril Durmuş, “, Blackberry ve Iphone’un Marka Kişilikleri Farklı mıdır?”, Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi, Temmuz 2012, Cilt 5, Sayı 10, hakemli Dergi ISSN: 1309-24

7.6. Ulusal bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitabında basılan bildiriler

DİLEK SAĞLIK ÖZÇAM, F. ZEYNEP BİLGİN, “SATINALMA DAVRANIŞINDA REKLAMIN VE REKLAM TÜRLERİNİN ÖNEMİ VE ETİK ALGISI” Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği, YÖNETİM VE EKONOMİ BİLİMLERİ KONFERANSI ,YEBKO, 6-7 Ekim 2012, Kuşadası

7.7. Diğer yayınlar

Kıtap

Sağlık,D., Otomotiv sektorunde satış süreci ve yönetimi, beta yayınları , 2011

Kıtap bolumu

Sağlık, D.,2013, “İlişkisel Pazarlamada Satış Gücünün Rolü”, 21. Yüzyılda Pazarlama ve Yönetim Sezgileri, Detay yayıncılık, 123-133.

Sağlık,D.,2013, “Pazarlama Biliminde 29 İnsan 29 Kavram, Beta Yayıncılık

7.8. Atıf Sayıları :

Toplam atıf :
h-endeksi :
i10-endeksi :

8. Projeler (Danışmanlık Verilen Projeler)

İŞ Bankası

Toyota A.Ş.

Eczacıbaşı Holding

Sabancı Holding

Arthur Andersen

General Motors

Nissan

Hyundai

Doerken

Arthur Andersen

9. İdari Görevler

- Kampus A.Ş. Genel Md. Yrd. Pazarlama Koordinatörlüğü
- İngiliz Ticaret Odası Stratejik Pazarlama Danışmanlığı
- Arthur Andersen (Eğitim danışmanlığı)
- G.Kore Ticaret Ofisi Pazarlama Müdürlüğü

10. Ödüller

Satışta İkna Teknikleri Projesi ASTD, USA, 1.Odulu

Bölge Müdürleri Gelişim Programı (Toyota ALJ Grup içi 1.Odulu)

11. Son iki yılda verilen lisans ve lisansüstü düzeydeki dersler

Akademik Yıl	Dönem	Dersin Adı	Haftalık Saati		Öğrenci Sayısı
			T	U	
2011 – 2012	Güz	Pazarlamaya Giriş (İç Mimarlık - Lisans) Pazarlamaya Giriş (İç Mimarlık- Lisans) Satış Yönetimi (İşletme-Lisans) Pazarlama Yönetimi- Sosyal Bilimler Enstitüsü – Yüksek Lisans)	3	0	
	Bahar	Pazarlamaya Giriş (İç Mimarlık- Lisans) Pazarlamaya Giriş (İç Mimarlık- Lisans) Satış Yönetimi (İşletme-Lisans) Satış Yönetimi (Sosyal Bilimler Enstitüsü – Yüksek Lisans)	3	0	
2011 – 2012	Güz	Pazarlamaya Giriş (İç Mimarlık- Lisans) Pazarlamaya Giriş (İç Mimarlık- Lisans) Satış Yönetimi (İşletme-Lisans) Pazarlama Yönetimi- Sosyal Bilimler Enstitüsü – Yüksek Lisans)	3	0	
	Bahar	Tüketici Davranışları (İşletme- Lisans) Hizmet Pazarlama (İşletme-Lisans) Pazarlamaya Giriş (İç Mimarlık- Lisans) Satış Yönetimi (Sosyal Bilimler Enstitüsü – Yüksek Lisans)	3	0	

2013 – 2014	Güz	Pazarlamaya Giriş (İç Mimarlık- Lisans)	3	0	21
		Pazarlamaya Giriş (İşletme- Lisans)			43
		Satış Yönetimi (İşletme-Lisans)			25
		Pazarlama Yönetimi- Sosyal Bilimler Enstitüsü – Yüksek Lisans)			38