ZİYA ŞAKİR YILMAZ
BAŞARI MÜHENDİSİ

Ziya Şakir Yılmaz

Başarı Mühendisi · Success Engineer

Konuşmacı dosyası / Speaker kit







Başarı · Kafa Yapısı · Satış · Liderlik
Success · Mindset · Sales · Leadership

ziyasakiryilmaz.com · Türkçe / English

Etkinlik duyuruları için

Onaylı kısa profil

Ziya Şakir Yılmaz, Türkiye'nin ilk ve tek Başarı Mühendisi; Başarı Mühendisliği™ ve Kurşun Geçirmez Kafa Yapısı™ yaklaşımlarının geliştiricisi, yazar ve uluslararası konuşmacıdır. 16 yıllık kurumsal kariyerinin son 8 yılında Bayer'de Country Manager olarak görev yaptı; 84 ülkeyle çalıştı. 600.000'den fazla kişiye eğitim ve konuşma verdi; 5 TEDx konuşması ve dört kitabı var. Başarı, kafa yapısı, satış ve liderlik alanlarında eğitim, keynote ve mentorluk çalışmaları yürütür.

50 kelime

Ziya Şakir Yılmaz, başarı, kafa yapısı, satış ve liderlik alanlarında çalışan bir yazar, eğitmen ve keynote konuşmacısıdır. Malatya'nın Kızık köyünden uluslararası iş dünyasına uzanan deneyimini, uygulanabilir modellere dönüştürür. Başarı Mühendisliği ve Kurşun Geçirmez Kafa Yapısı yaklaşımlarıyla, katılımcıların salondan model ve ilk üç adımla ayrılmasını hedefler. Beş TEDx konuşmasının dördü yayındadır.

150 kelime

Ziya Şakir Yılmaz, başarı, kafa yapısı, satış ve liderlik üzerine çalışan bir yazar, eğitmen ve keynote konuşmacısıdır. Malatya'nın Kızık köyünde başlayan yolculuğu, uluslararası iş dünyasına uzandı. On altı yıllık kurumsal kariyerinin son sekiz yılında Bayer'de ülke müdürlüğü yaptı; farklı ülkelerde satış, ihracat ve ekip yönetimi alanlarında sahada deneyim kazandı.

12 Ekim 2012'de Astana'da kendine sorduğu bir soru, başarıya bakışını değiştirdi: Yaşadığı hayat istediği hayat mıydı? 12.12.2012'de kurumsal görevini bıraktı; girişimcilik, yazarlık, eğitim ve konuşmacılığı bir araya getiren yeni bir yol kurdu.

Başarı Mühendisliği ve Kurşun Geçirmez Kafa Yapısı, bu saha deneyiminden doğan iki yaklaşımıdır. Konuşmalarında hedefleri günlük sistemlere dönüştürmeyi, baskı karşısında yeniden hareket edebilmeyi, müşteriyi anlamayı ve başka liderler yetiştirmeyi ele alır. Dört kitabı ve beş TEDx konuşması vardır; bu konuşmaların dört kaydı yayındadır. Kurumlar, etkinlik organizatörleri, girişimciler ve yöneticilerle çalışır. Katılımcıların yalnızca motive olmalarını değil, kendi yaşamlarında ve işlerinde uygulayabilecekleri bir model ve ilk üç adımla salondan ayrılmalarını hedefler.

Uzun biyografi

300 kelime

Ziya Şakir Yılmaz, başarı, kafa yapısı, satış ve liderlik alanlarında çalışan bir yazar, eğitmen ve keynote konuşmacısıdır. Malatya'nın Kızık köyünde başlayan hayatında başarı, hazır verilmiş bir yol değildi. Gaz lambasının ışığında büyümek, küçük bir yerden büyük bir dünyaya bakmak ve kendi sınırlarının dışına çıkmayı öğrenmek, bugün anlattığı fikirlerin kişisel zeminini oluşturdu.

Uluslararası kurumsal hayatta on altı yıl boyunca satış, ihracat ve ekip yönetimi alanlarında çalıştı; son sekiz yılında Bayer'de ülke müdürlüğü yaptı. Farklı ülkeler, müşteriler ve ekiplerle geçen yıllarda, sonucun yalnızca bilgiye veya niyete değil, tekrar edilebilen davranışlara ve güvene bağlı olduğunu sahada gözlemledi. Bu deneyim, bugünkü yaklaşımının temelidir.

12 Ekim 2012 Cuma sabahı Astana'da bir otel odasında uyandığında, bir an hangi ülkede olduğunu hatırlayamadı. Dışarıdan başarılı görünen hayatına içeriden baktı ve kendine şu soruyu sordu: Başarı buysa, gerçekten istediğim hayatı mı yaşıyorum? 12.12.2012'de kurumsal görevini bıraktı. Sonraki yıllarda girişimcilik, yazarlık, eğitim ve konuşmacılığı bir araya getiren başka bir çalışma biçimi kurdu.

Başarı Mühendisliği ve Kurşun Geçirmez Kafa Yapısı, bu deneyimi paylaşmak için geliştirdiği iki temel yaklaşımdır. İlki hedefleri çalışan sistemlere dönüştürmeye; ikincisi baskı, belirsizlik ve reddedilme karşısında yeniden hareket edebilmeye odaklanır. Satışta müşterinin ihtiyacını teşhis etmeyi, liderlikte ise başka liderler yetiştirmeyi öne çıkarır.

Konuşmalarını dört başlıkta sunar: Başarının Mühendisliği Vardır, Kurşun Geçirmez Kafa Yapısı, Satışın Mühendisliği ve Liderlik: Etkiyi Çoğaltmak. Etkinliğin temasını, katılımcı profilini ve kurumun gerçek gündemini dinleyerek örneklerini bu bağlama taşır. Amacı, salondan bir sloganla değil, uygulanabilecek bir model ve ilk üç adımla çıkılmasıdır.

Dört kitabı ve beş TEDx konuşması vardır; dört TEDx kaydı kamuya açıktır. Kurumlarla eğitimlerde, katılımcılarla sahnede, girişimci ve yöneticilerle mentorluk çalışmalarında buluşur. Kişisel misyonunu bir milyon insanın hayatında olumlu ve kalıcı bir iz bırakmak olarak tanımlar. Paylaşmak, birlikte öğrenmek ve başkalarının gelişimini desteklemek, çalışmalarını birbirine bağlayan düşüncedir. Bu buluşmalarda, deneyimi soyut önerilerde bırakmadan kişinin kendi kararları, alışkanlıkları ve günlük uygulamaları üzerinden konuşmayı önemser.

For your event announcement

Approved short profile

Ziya Şakir Yılmaz is Türkiye's first Success Engineer, author of four books and a five-time TEDx speaker. Born in a village without electricity, he spent 16 years in international sales and management (the last eight as a country manager at a global healthcare company), worked with 84 countries, and has since built a 70,000-person organisation. His keynotes leave the room with one model and three next steps.

50 words

Ziya Şakir Yılmaz is a Success Engineer, author and keynote speaker working across success, mindset, sales and leadership. Drawing on international business experience and a personal journey from rural Türkiye, he turns ideas into practical models. His goal: audiences leave with a framework and three clear next steps to apply.

150 words

Ziya Şakir Yılmaz is a Success Engineer, author, trainer and keynote speaker. His work connects four questions: how to build success, respond to pressure, understand customers and develop other leaders. His perspective comes from business and a journey beginning in Kızık, a village in Malatya, Türkiye.

He spent sixteen years in international corporate life, including eight years as a country manager at a global healthcare company, with responsibility for sales, international trade and leading teams. He left that career in December 2012 to pursue entrepreneurship, writing, training and keynote speaking.

His signature approaches, Success Engineering and Bulletproof Mindset, bring lived experience into practical conversations about systems and behaviour. He is the author of four books and has delivered five TEDx talks, with four recordings publicly available. For conferences, company gatherings and leadership events, he aims to give audiences a model and three clear next steps they can put into practice.

Extended biography

300 words

Ziya Şakir Yılmaz is a Success Engineer, author, trainer and keynote speaker whose work connects success, mindset, sales and leadership. His perspective begins with lived experience: a childhood in Kızık, a village in Malatya, Türkiye, followed by education, international business and a change of direction.

He spent sixteen years in international corporate life, including eight years as a country manager at a global healthcare company. His responsibilities included sales, international trade and leading teams across markets. These experiences gave him an interest in the systems, relationships and repeated behaviours behind results, which he now explores through writing, speaking and practical training.

A morning in Astana in October 2012 became a turning point. Although his career looked successful from the outside, he questioned whether it was the life he wanted. On 12 December 2012, he left his corporate role. Entrepreneurship, writing, training and speaking became the next chapters of his work.

Today, Success Engineering and Bulletproof Mindset express two ideas: progress needs a working system, and that system needs a mindset capable of responding to pressure. His sales work focuses on understanding the customer's problem before presenting a solution. His approach to leadership asks whether people can continue to grow and act when the leader steps back.

Ziya offers four keynote themes: Engineering Success, Bulletproof Mindset, The Engineering of Sales and Leadership: Multiplying Impact. Each starts with the audience, the event's purpose and the challenges people bring into the room. The aim is a useful model and three concrete, usable next steps, rather than a moment of enthusiasm alone.

He has written four books and delivered five TEDx talks, with four recordings publicly available. He works with event organisers, companies, entrepreneurs and managers. His mission is to leave a lasting mark on one million lives through learning, application and shared experience.

Dört keynote

Format: 45 / 60 / 90 dakika. Süre ve kapsam etkinliğinize göre birlikte belirlenir.

01 Başarının Mühendisliği Vardır

Hedef kitle: Yıllık kickoff, şirket toplantısı, girişimci zirvesi.

Ben Yasası, Sitem/Sistem yaklaşımı ve kendi ilk çalışan sistemini kurmak için kullanılabilecek net bir başlangıç çerçevesi.

02 Kurşun Geçirmez Kafa Yapısı

Hedef kitle: Değişim dönemindeki kurumlar, satış ekipleri, baskı altında çalışan ekipler.

İçindeki Sabotajcı'yı fark etmek, HENÜZ–RAĞMEN–MÜMKÜN dilini kullanmak ve zor anlarda uygulanabilecek 90 saniyelik bir dur–gör–seç refleksi.

03 Satışın Mühendisliği

Hedef kitle: Satış zirveleri, B2B ekipleri, bayi toplantıları.

Teşhis → Değer → Kanıt → Karar → Takip çerçevesi ve "düşüneyim" itirazı için üç soru.

04 Liderlik: Etkiyi Çoğaltmak

Hedef kitle: Yönetici zirveleri, liderlik programları, aile şirketleri.

Lider çoğaltma döngüsünün beş adımı (gör, göster, geliştir, geri çekil, çoğalt) ve ekibinden ilk lider adayını seçme ölçütü.

Four keynotes

Format: 45 / 60 / 90 minutes. Duration and scope are agreed for your event.

01 Engineering Success

For: Company kickoffs, company gatherings and entrepreneur events.

The Ben Yasası principle, moving from complaint to system building, and a clear starting framework for building a first working system.

02 Bulletproof Mindset

For: Teams navigating change, sales pressure, rejection or uncertainty.

Recognising the inner saboteur, using NOT YET–DESPITE–POSSIBLE, and practising a 90-second pause–notice–choose response.

03 The Engineering of Sales

For: Sales conferences, B2B teams and dealer meetings.

Diagnosing the customer's need and structuring the conversation around value, evidence, decisions and follow-through.

04 Leadership: Multiplying Impact

For: Management teams, leadership programmes and family businesses.

Developing other leaders through observation, demonstration, development, stepping back and multiplication.

Format ve iletişim

Türkçe / English · 45 / 60 / 90 dk
Sahne / hibrit / online · In person / hybrid / online

Teknik hazırlık / Technical preparation

Sahne için net ses sağlayan yaka veya kulaklık mikrofonu, sunum ekranı, sunum kumandası ve teknik prova planlanır. Hibrit ve online etkinliklerde kararlı bağlantı, ses kontrolü ve platform provası yapılır. Kesin teknik akış organizasyon ekibiyle birlikte netleştirilir.

For in-person events, plan a headset or lapel microphone, presentation screen, clicker and a technical check. Hybrid and online events require a stable connection, audio check and platform rehearsal. The final technical brief is agreed with your production team.

Sahne kaynakları / Event sources

TEDxReset · 2025

Global HR Summit · 2026

Global Marketing Summit · 2026

SAGEL Day · 2026

İletişim / Contact

Etkinlik daveti / Event inquiry
WhatsApp +90 532 646 77 55
English speaker page

LinkedIn · Instagram @ziyasakir · YouTube

Fotoğraflar ve logo / Photos and logo

zsy-approved-f08.webp · 1600 × 900 px

zsy-approved-f01.webp · 1600 × 900 px

zsy-approved-f03.webp · 1600 × 720 px

Logo PNG · Website

Fotoğraflar mevcut kaynak çözünürlüklerinde sunulur. / Photographs are provided at their available source resolution.