

EĞİTİM PROGRAMI (Eğitim talepleri için)

	Konunun Hangi Günde İşleneceği	Konuya Ayrılacak Süre (Saat)	Konu Ele Alınırken Kullanılacak Yöntem (Sunum, Tartışma, Örnek Olay vb.)
1. Dış Ticarete Giriş ve Temel Kavramlar	1. GÜN	1	SUNUM
1.1. İhracat, İthalat, Transit Ticaret, Re-export, Bedelsiz ve Konsinye İhracat, E-İhracat kavramları, Lojistik terimleri, STA, GTP, NACE, SIC, Kambiyo	1. GÜN	1	SUNUM
2. Dış Ticarete Kullanılan Evraklar	1. GÜN	2	SUNUM
2.1. Proforma Fatura, Ticari Fatura, Gümrük Beyannamesi, Taşıma Belgeleri, Dolaşım Belgeleri, Menşei Şehadetnamesi, Kalite Belgeleri	1. GÜN	2	SUNUM
3. Dış Ticarete İş Modelleri	1. GÜN	2	SUNUM
3.1. Bayilik, Distribütörlük, Komisyonculuk, Aracılık, Ortak Yatırım, Satınalma ve satış temsilcilik veya acenteliği, Bürokratik Kadrolar, Danışmanlık	1. GÜN	2	SUNUM
4. Dış Ticaret Mevzuatı, Gümrükleme ve Kambiyo Süreçleri	1. GÜN	1	SUNUM
4.1. Mevzuat okuyuculuğu ve resmi gazete takibi, Gümrükleme Süreç Akışı, Güncel Kambiyo Uygulamaları	1. GÜN	1	SUNUM
5. Dış Ticarete Teslim Şekilleri	1. GÜN	1	SUNUM
5.1. E.F.C.D Grubu teslim şekilleri, delayarı ve tarafların sorumlulukları	1. GÜN	1	SUNUM
6. Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri	2. GÜN	2	SUNUM
6.1. Nakit Ödeme, Akreditifli Ödeme, Vesaik Mükabili Ödeme, Kabul Kredili Ödeme, Blockchain ile Ödeme	2. GÜN	2	SUNUM
7. Akreditif Uygulamaları	2. GÜN	2	ORNEK OLAY

7.1 Akreditif Türlerinin Detayları, Kuşat Okunması ve Örnek Uygulamalar	2 GÜN	2	ÖRNEK OLAY
8. İhracatta Devlet Destekleri ve Eximbank Uygulamaları	2 GÜN	1	SUNUM
8.1 Ticaret bakanlığına ait: pazar araştırması, marka tescil, hedef ülkede ofis-depo-showroom destekleri, reklam, fuar vb destekleri, KOSGEB destekleri, Dahilde ve Harıçde İşleme Rejimini, Eximbank Alacak Sigortası	2 GÜN	1	SUNUM
9. İhracatta Yerli Kaynaklar	2 GÜN	1	SUNUM
9.1 TOBBB2B, DEİK, Müşavire Danışın, Kolay İhracat, İhracat Radarı, Dış Talepler Büteni, Türkiye İhracat Portalı	2 GÜN	1	SUNUM
10.İhracat Odaklı Pazar Araştırması & Hedef Pazar Tespiti	2 GÜN 3 GÜN	3	UYGULAMALI
10.1 İhracat için doğru hedef Pazar seçimi ve kriterleri, ithalatta pazar seçimi ve araştırma yöntemleri)	2 GÜN 3 GÜN	3	UYGULAMALI
11. İhracatta Müşteri Bulma Teknikleri ve Ticari İstihbarat	3 GÜN 4. GÜN	8	UYGULAMALI
11.1 Geleneksel ve yeni nesil 20 farklı ihracatta müşteri bulma teknikleri, ihracatta kullanılan ticari istihbarat teknikleri, finansal istihbarat, firma istihbaratı, rekabet istihbaratı	3 GÜN 4. GÜN	8	UYGULAMALI
12. İthalatta Tedarikçi Bulma Yöntemleri	4 GÜN	4	UYGULAMALI
12.1 Tedarikçi bulma araştırması, ticari istihbaratın ithalatta kullanımı, firma rehberlerinin kullanımı	4 GÜN	4	UYGULAMALI
13. Uluslararası Pazarlama ve B2B Satış, Bayi Oluşturma	5 GÜN	2	SUNUM
13.1 Ürün, Fiyat, Dağıtım, Tanıtım pazarlama kavramının organizasyonu, hedef kitle, konumlandırma faaliyetleri ve b2b satış dinamikleri, bayi oluşturma süreci	5 GÜN	2	SUNUM
14. İhracata Hazırlık Süreci ve Planlama	5 GÜN	3	SUNUM

EK A

14.1	Firmanın ihracata başlaması için gerekli kapasite, kalite, üretim, stok, evrak, personel, teşvik gibi alt yapılar ve yıllık ihracat pazarlama planının çıkartılması	5 GÜN	3	SUNUM
15.	Dış Ticarete Müşteri İletişim Yöntemleri ve İlişki Yönetimi	5 GÜN	1	ÖRNEK OLAY
	Dış ticarete satış ve satın alma için gereken müzakere ve ikna teknikleri, müşteri ilişkileri yönetimi	5 GÜN	1	ÖRNEK OLAY
16.	Dış Ticarete Yazışma ve Müzakere Teknikleri	5 GÜN	1	UYGULAMALI
16.1	Dış ticarete kullanılan teklif, sözleşme, bankacılık türü yazışmalar	5 GÜN	1	UYGULAMALI
17.	Uluslararası Ticaret Kültürü	6 GÜN	2	TARTIŞMA
17.1.	Ülke ve bölgelere göre değişen ticaret kültürlerinin analizi	6 GÜN	2	TARTIŞMA
18.	E-ihracat	6 GÜN	5	SUNUM
18.1.	Pazar yerlerinde, müşteri web sitesinde, sosyal medyada ve kama olarak e-ihracat modelleri	6 GÜN	5	SUNUM
		Toplam Gün Sayısı: 6	Toplam Süre: 42(Saat)	

26.04.2024

Hasan Tahsin ŞENGÜL

MÜŞAAB
SAMSUN
İHRACAT, SANATİ VE İZLEMLERİ DERNEĞİ
Büyükdere Plaza B Blok Kat: 4-9 Çarşıcağmısın Samsun 54070 810 41 41
Tic. Sic. No: 270824 Samsun Ticaret Sicil No: 1901 Yıl: 2014
19 Mayıs Y.D. No: 027 040 10 88