**AMASYA SERTİFİKALI DIŞ TİCARET EĞİTİMİ**

**EĞİTİM PROGRAMI**

**MODÜL 1 – DIŞ TİCARETE GİRİŞ**

## GÜN (09:00-12:00 / 13:00-17:00)

DIŞ TİCARETİN TEMEL KAVRAMLARI

* + İTHALAT VE İHRACAT KAVRAMLARI
  + DIŞ PAZAR KAVRAMI / NEDEN İHRACAT YAPIYORUZ?
  + DIŞ TİCARET REJİMLERİ:

İHRACAT REJİMİ İTHALAT REJİMİ SERBEST TİCARET REJİMİ GÜMRÜK REJİMİ

* + FARKLI DIŞ TİCARET REJİMLERİMLERİ:

GEÇİCİ KABUL (GEÇİCİ İTHAL VE GEÇİCİ İHRAÇ) SERBEST BÖLGELER

ANTREPO

TRANSİT TAŞIMACILIK BEDELSİZ İTHALAT

* + LOJİSTİK VE GÜMRÜK YÖNETİMİ

## GÜN (09:00-12:00 / 13:00-17:00)

DIŞ TİCARETTE İŞ VE GÖREV TANIMLARI

* + DIŞ TİCARET İNSAN KAYNAĞI VE ŞİRKET YÖNETİMİ
  + DIŞ TİCARET MESLEK PİRAMİTİ
  + BİR DIŞ TİCARET FİRMASINDA DIŞ TİCARET İÇİN YAPILMASI VE BİLİNMESİ GEREKENLER / İŞLETME FONKSİYONLARI
  + DIŞ TİCARET VİZYONU - NASIL DIŞ TİCARETÇİ OLUNUR?

## GÜN (09:00-12:00 / 13:00-17:00)

DIŞ TİCARET KURALLARI VE PROSEDÜRLER

* + DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ / INCOTERMS 2020
  + MİKRO İHRACAT
  + DIŞ TİCARETTE SÖZLEŞME / SÖZLEŞME HAZIRLAMA / ÖNEMLİ KURALLAR
  + DIŞ TİCARETTE PROSEDÜR
  + DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BELGELER
  + DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ
  + İHRACATTA FİYATLAMA
  + TEKLİF MEKTUBU VE PROFORMA HAZIRLAMA
  + DIŞ TİCARETTE SİGORTA / KDV VE GÜMRÜK VERGİSİ
  + İHRACATTA TEŞVİK / DÂHİLDE İŞLEME REJİMİ
  + DEVLET TEŞVİKLERİ ve EXIMBANK DESTEKLERİ

# MODÜL 2 - DIŞ TİCARETTE PAZARLAMA VE İLETİŞİM

## GÜN (09:00-12:00 / 13:00-17:00)

DIŞ TİCARETTE İSTİHBARAT

* + İHRACAT DÖNGÜSÜ
  + PAZARA GİRİŞ STRATEJİSİ
  + İHRACAT İSTİHBARATI
  + PAZAR VE MÜŞTERİ ARAŞTIRMASI
  + İSTİHBARAT KAYNAKLARI / TRADEMAP UYGULAMASI
  + PAZAR ARAŞTIRMA AŞAMALARI -BİLGİ KAYNAKLARI / YURT İÇİ-YURT DIŞI FİRMA VERİ TABANLARI
  + İHRACAT İSTİHBARATINA YÖNELİK UYGULAMA SEANSI

## GÜN (09:00-12:00 / 13:00-17:00)

PAZARLAMA STRATEJİLERİ

* + İHRACATTA ALICILARLA TEMAS
  + İLETİŞİM YÖNTEMLERİ - KİŞİLERE ULAŞIM
  + MASA BAŞI VEYA SAHADA MÜŞTERİ BULMA YÖNTEMLERİ
  + POTANSİYEL ALICILARA ERİŞİLEBİLEN ONLİNE KAYNAKLAR
  + FİRMALARIN GOOGLE’DAKİ VARLIĞI
  + GOOGLE ÜZERİNDEN ALTERNATİF FİRMA ARAMA YÖNTEMLERİ
  + POTANSİYEL ALICILARLA İRTİBAT: MAİLİNG
  + FİRMALARIN KARAR VERİCİLERİNİN MAİL ADRESLERİNİN TESPİT EDİLMESİ
  + POTANSİYEL ALICI LİSTELERİNE TOPLU MAİLİNG YAPILMASI VE TAKİBİ
  + MAİLİNG'DE DİKKAT EDİLMESİ GEREKEN NOKTALAR
  + DIŞ TİCARETTE FUARLAR
  + FUARA NASIL HAZIRLANIRIZ?

## GÜN (09:00-12:00 / 13:00-17:00)

DIŞ TİCARETTE YAZIŞMALAR & İLETİŞİM

* + İHRACATTA ETKİLİ İLETİŞİM VE YAZIŞMA TEKNİKLERİ
  + İNGİLİZCE DIŞ TİCARET TERİMLERİ
  + TİCARİ YAZIŞMA FORMATI
  + YAZIŞMA ÖRNEKLERİ
  + KÜLTÜR İSTİHBARATI
  + ÖRNEKLERLE ÜLKELER ARASI İLETİŞİM

1. **GÜN (09:00-12:00 / 13:00-17:00)**

DIŞ TİCARETTE YAZIŞMALAR & İLETİŞİM

* + MAİL NASIL YAZILIR?
  + TELEFONDA İLETİŞİM / CEP TELEFONUYLA İLETİŞİM KURMA
  + TANITIM
  + TEKLİF
  + TALEP
  + SİPARİŞ-ÜRÜN-SEVKİYAT BİLDİRİMLERİ
  + İŞ MEKTUBU DİZAYNI VE İÇERİK
  + HUKUKİ TERİMLER

**SORU - CEVAP GENEL DEĞERLENDİRME SERTİFİKA TÖRENİ**