**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**