



ULUSLARARASI PAZARLAMA, DIŞ TİCARET ve OPERASYONU EĞİTİMLERİ 2012

Eğitimlerin Amacı

İçerikler

Eğitmenler

Genel Yaklaşımlar



AMACIMIZ

Değişen dinamikler, küresel ve ulusal krizler, daralan iç pazarlar yeni tehditler kadar şüphesiz yeni fırsatları da beraberinde getirmektedir.

- Stratejimiz nedir? Küresel rekabete karşı OEM mi, ODM mi yoksa Marka mı olmalıyız?
- 200'ü aşan ülke ve ticari – siyasi birlik arasında hangileri bizim pazarımız olabilir?
- Ticari itibarımızı ve riskimizi yöneterek mal ve para hareketini nasıl gerçekleştireceğiz?
- Yerli ve yabancı finans kaynaklarından teşviklerden yararlanabilir miyiz?
- Uluslararası ticaret sözleşmelerini yönetebilir miyiz?
- Fuarlardan nasıl verim alabiliriz?

Amacımız uluslar arası pazarlarda etkin olmak veya etkinliğini arttırmak isteyen kurumların ihtiyaçlarından hareketle, trendlere, makro ve mikro düzeydeki Pazar değişkenleri çerçevesinde stratejik ve operasyonel süreçler geliştirmektir.

- ® Uluslar arası pazarların algılanması,
- ® Ülke gerçeklerinden hareketle demografik, ekonomik, bugünkü değer, gelecek değer kavramları üzerinden ülke ve segment analizlerinin yapılabilmesi,
- ® Pazara giriş ve yayılma stratejilerinin geliştirilmesi,
- ® Pazarlama planları geliştirilmesi,
- ® Uluslar arası pazarlarda müşteri ilişkilerinin yürütülmesi,
- ® Uluslararası pazarlarda riski yönetilmiş kontratların yapılabilmesi,
- ® Uluslar arası pazarlarda başarılı müzakere stratejileri geliştirmesi,
- ® Uluslar arası Ticaret Kuralları ve özelde Türkiye Dış Ticaret mevzuatına hakimiyetin sağlanması,
- ® İhracat – İthalat iş akışının doğru ve güveli yapılması,
- ® Akreditif riskinin yönetilmesi,
- ® Dış Ticaret işlemlerinde doğru banka ve aracılarla çalışılması,
- ® Nakliye, depo, gümrük, finans maliyetlerimizin kontrol altında tutulması,
- ® Uluslar arası ticarete yerli ve yabancı kaynakların kullanılabilmesi,
- ® Tevsiklerden yararlanılabilmesi,
- ® Uluslar arası sözleşmelerin yönetilebilmesi, alternatif ihtilat çözüm yollarının bulunması,
- ® Fuarlardan verimli sonuçlar alınmasının

hedeflendiği seminer ve sertifika programlarımız ekte incelemelerinize sunulmuştur.



Uluslar Arası Pazarlama, Dış Ticaret ve Operasyonu Seminer ve Sertifika Programları, Kurumsal Eğitimlerinden Bazıları

- ® Uluslar arası Ticaret Kuralları ve Türkiye Uygulamaları (Temel Seviye)
- ® Uluslar Arası Ödeme Şekillerinin Riskleri ve Maliyetleri Açısından Analizi
- ® Uluslar Arası Teslim Şekillerinin Riskleri ve Maliyetleri Açısından Analizi (Incoterms 2010)
- ® Uluslar Arası Ticarete Kullanılan Belgeler ve Analizleri
- ® Akreditif İşlemleri ve Uygulamaları (İleri Düzey)
- ® UCP 600 ve ICC 681 Akreditif Kuralları İle Gelen Değişiklikler
- ® Stand-By Akreditifler ve Harici Garantiler, Uluslararası Mevzuat UCP 590 (ISP 98) ve URDG 458 Yorumu Uygulama Esasları
- ® Temel Dış Ticaret Mevzuatı
- ® İhracatçı Olma Rehberi (İhracat İşlemleri Ve İş Akış Süreçleri)
- ® İthalatçı Olma Rehberi (İthalat İşlemleri Ve İş Akış Süreçleri)
- ® Dış Ticarete Kambiyo Mevzuatı ve Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
- ® İhracatta KDV İstisnası ve İade İşlemleri
- ® Dış Ticarete Sigorta, Eximbank ve Teşvikler
- ® Dış Ticaretin Operasyonunda Maliyet Yönetimi
- ® İhracattan Uluslar Arası Pazarlamaya Geçiş
- ® Küresel Pazarlama ve Rekabet Stratejileri
- ® İhracatta Müşteri Bulma, Hedef Pazarların Seçimi ve Pazar Geliştirme
- ® İhracatta Teklif Hazırlama, Fiyatlandırma, Maliyet ve Risk Yönetimi
- ® İhracatta Stratejik Yaklaşım, Risk ve Proje Yönetimi
- ® İhracatta İstatistiksel Verileri Yorumlama ve Pazara Giriş Stratejileri
- ® İhracat Sürecinde Etkin İletişim ve Müzakere Teknikleri
- ® Ulusların Kültürü ve İş Yapma Biçimleri
- ® İthalatta Ürün Bulma ve Pazar Araştırma Teknikleri
- ® Uluslar Arası Pazarlarda Bölgesel Farklılıklar ve Türkiye Açılımı
Tema 1_ Ortadoğu Ve Kuzey Afrika Ülkeleri
- ® Dış Ticarete Yönelik E-Ticaret
- ® Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Risk Yönetimi
- ® İthalatın Finansmanı
- ® Uluslararası Ticari Sözleşmelerde Uyuşmazlık ve Hukuki Çözüm Yolları

- ® Dış Ticaret ve Operasyon Uzmanlığı Programı
- ® Akreditif Uzmanlığı Programı
- ® Uluslar arası Pazar Araştırması ve Pazarlama Stratejileri Uzmanlık Programı
- ® İş İngilizcesi Gereklere ve Workshop Programı

Yukarıda adı geçen eğitimlerin tamamı ve içlerindeki modüler kurumsal eğitim olarak da verilmektedir.



Uluslar Arası Ticaret Kuralları ve Türkiye Uygulamaları (Temel Seviye)

- ® Temel Olarak Uluslararası Ticaret
- ® Uluslararası Ticarete Sözleşmeler
- ® Uluslararası Teslim Şekilleri INCOTERMS
- ® Uluslararası Ödeme Şekilleri
 - Vesaik Mukabili Ödeme C.A.D.
 - Mal Mukabili Ödeme C.A.G.
 - Peşin Ödeme
 - Akreditif, Çeşitleri, Rezervler
- ® Rezervler
- ® Uluslararası Mali ve Ticari Evraklar
 - Teminat Mektupları
 - Poliçeler
 - Fatura
 - Konşimento
 - Sigorta
- ® Kısaca Dış Ticaret Mevzuatı ve Uygulamalar
 - İhracat Mevzuatı
 - İthalat Mevzuatı
 - Standardizasyon ve Denetleme Mevzuatı
 - Kambiyo Mevzuatı
 - Gümrük Mevzuatı

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Uluslar Arası Ödeme Şekillerinin Riskleri ve Maliyetleri Açısından Analizi

- ® **Ödeme Şekilleri** : ICC Broşürleri kapsamında kısaca tanımı. Dış ticaretin temelini oluşturan Milletlerarası Ticaret Odasının uluslararası ödeme şekillerine koyduğu kurallara genel bakış.
- ® **Şeytan Üçgeni**: Sözleşme, Teslim Şekli, Ödeme Şekli ilişkilerinin taraflarca masraf ve riskler açısından nasıl değerlendirmeleri gerektiği ve bunları sözleşmelerdeki önemi.
- ® **Akreditif ve Çeşitleri** : Rezerv Konusunun UCP 600 göre incelenmesi (İhracatçı ve İthalatçı Açısından Risk ve Maliyet değerlendirmesi ve dikkat edilmesi gereken önemli konular.)
- ® **Stand-by L/C** : ABD,AB,ve Uzak doğuda yoğun kullanılan farklı özelliği olan bu çeşit akreditifin kurallarının ve uygulama esaslarının Uluslar Arası Uygulama kitabı olan ISB-98 doğrultusunda masraf ve riskler doğrultusunda ithalatçı ve ihracatçı açısından incelenmesi.
- ® **Vesaik Mukabili Ödeme**: ICC-522 nin vesaik mukabili bir ödemede ithalatçı ve ihracatçı açısından önemi ve dikkat edilmesi gereken önemli konuların incelenmesi.
- ® **Mal Mukabili Ödeme** şeklinin ihracatçı tarafından risklerin en aza indirmenin çözüm yolları
- ® **Peşin Ödeme** riskleri, dikkat edilmesi gereken konular, ithalatçı açısından yapılması gerekenler.
- ® **Teminat Mektupları, Uluslararası Garantiler, Kontur Garantilerin** riskleri ve maliyetinin incelenmesi.URDG 458'in yorumu ve uygulama esasları.
- ® **Konular ile ilgili uygulama**: Yaşanmış olaylar üzerinden yorumlar,s orular ve sorunlar, çözüm yolları.

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Uluslar Arası Teslim Şekillerinin (INCOTERMS 2010) Riskleri ve Maliyetleri Açısından Analizi

- ® ICC-Uluslararası Ticaret Odası INCOTERMS 2010 Bülteninin Tanıtılması
- ® INCOTERMS 2000 ve 2010 Kıyaslamaları
- ® Teslim Şekilleri (İthalatçı ve İhracatçı Sorumlulukları Açısından Analizi)
- ® Taşımacılık ve Sigorta Uygulamaları (Sorumluluk) Açısından Analizi
 - Tarafların (Taşıyan, Taşıtan, Sigorta) Sorumlulukları Açısından Risk Analizi
 - Sigorta Çeşitleri (Dar Kapsamlı, Geniş Kapsamlı)
- ® Teslim Şekillerinin İhracat – İthalat Maliyetleri Açısından Analiz
 - İç Nakliye, Navlun, Yükleme-Boşaltma Giderleri, Sertifikalama ve Gözetim Giderleri, Gümrükleme, Mevzuat, Sigorta, Elleçleme, Depolama, Gümrük Vergisi
- ® Teslim Şekilleri ile İlgili Sorunlar ve Pratik Çözüm Yolları
 - Dokümantasyon Hataları
 - Doğru Nakliyeciyi Seçimi Kriterleri
 - Parsiyel Taşımacılıkta Hacim – Yük dengesi ve Lademetre Hesabı
- ® Uygulama

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Uluslar Arası Ticarete Kullanılan Belgeler ve Analizleri

- ® Dünyada ve Türkiye’de Uluslar arası Ticareti Düzenleyen Kurumlar
- ® Genel Olarak Dış Ticaret Mevzuatında Belgeler
- ® Faturalar
 - Proforma Invoice / Türkçe Fatura / Commercial Invoice
 - Örnek Evrak İncelenmesi ve Atölye Çalışması
- ® Yükleme Listeleri
 - Packing List
 - Weight List
 - Shipment List
 - Örnek Evrak İncelenmesi ve Atölye Çalışması
- ® Taşıma Belgeleri
 - Bill of Lading
 - Diğer Taşıma Belgeleri
 - Örnek Evrak İncelenmesi ve Atölye Çalışması
- ® Dolaşım Belgeleri ve Menşei Şehadetnamesi
 - ATR
 - EURO-1
 - FORM-A
 - Menşei Şehadetnamesi
 - Diğer Belgeler
 - Örnek Evrak İncelenmesi
- ® Ön İzin Belgeleri
- ® Sigorta Belgeleri
- ® Konşimento Talimatı
- ® Navlun Faturası
- ® Analiz Raporu
- ® CE Belgesi
- ® Gözetim Belgesi
- ® Ekspertiz Raporu
- ® Gümrük Beyannamesi
- ® MSDS, IMO Form
- ® ISPM-15 Sertifikası
- ® Helal Belgesi
- ® Koşer Belgesi
- ® Ata Karnesi
- ® Tır Karnesi ve Triptik Karnesi
- ® Katalog ve Broşürler
- ® Örnek Evrakların Analizi ve Atölye Çalışması

Önerilen Eğitim Süresi : 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Akreditif İşlemleri ve Uygulamaları (İleri Düzey)

- ® Akreditifin Genel Tanımı / Akreditifin Dünyada Tarihçesi
- ® Akreditifi Oluşturan Taraflar
 - Amir / Lehdar / Amir Banka / Görevli Banka / Teyit Bankası / İhbar Bankası / İştirak Bankası / Rambursman Banka / Devir Bankası
- ® Taraflara Göre Akreditif İlişkisi
 - Alıcı ve Satıcı
 - Alıcı ve Akreditif
 - Satıcı ve Akreditif
 - Alıcı ve Bankası
 - Satıcı ve Bankası
 - Alıcının Bankası ve Görevlendirdiği Banka
 - Alıcının Bankası ve Teyit verdiği Banka
 - Satıcı ve Kendine Akreditifi Bildiren Banka
 - Satıcı ve Amir Banka Tarafından Kendine Görev Bildiren Banka
 - Satıcı ve Kendine Teyit Veren Banka
 - Alıcının Bankası ve Satıcının Bankası
 - Akreditifi Açan Amir Banka ve Rambursman Banka İlişkisi
 - Rambursman Banka ve Teyit İlişkisi
- ® Akreditif Çeşitlerinin Özelliklerine Göre Dağılımı
 - Belgesiz Akreditif
 - Ticari Akreditif
 - Teminat Akreditifi
 - Dönülebilir Akreditif
 - Dönülemez Akreditif
 - Teyitsiz Akreditif
 - Teyitli Akreditif

 - Kendini Yıllık Yenileyip Süreklilik Arz Eden Akreditif
 - Rotatif Akreditif
 - Devredilebilir Akreditif
 - Karşılıklı Akreditif



- ® Akreditif Çeşitlerinin Ödeme Şekillerine Göre Dağılımı
 - Görüldüğünde Ödemeli
 - Vadeli Akreditif
 - Kabul Akreditifi
 - İştira Akreditifi
 - Peşin Ödemeli Akreditif
 - Depo Makbuz Karşılığı Ödemeli Akreditif
 - Karışık Ödemeli Akreditif
- ® Akreditif Metni içinde Kullanılan Uluslar arası Kısaltmaların Yorumu
- ® Teminat Akreditifi
 - Standby (L/C)'nin ISP.98.Broşürüne Göre Yorumu ve Örnek Akreditif
 - Standby (L/C) ile Normal Bir Akreditif Arasındaki Fark
- ® Akreditif İşlem Süreci - UYGULAMALA
 - Akreditif Açma Teklif Mektubunun İncelemesi ve İthalatçı Tarafından Nasıl Düzenleneceği, Nelere Dikkat Edilmesi Gerektiğinin Uygulamalı Anlatımı
 - SWIFT Mt 700 Mesajının İncelenmesi, Orijinal SWIFT Mesajı Üzerinden Uygulamalı Örnekler ve Yorumu
 - UCP600'e Göre Akreditif Yorumu ve Uygulamalı Çalışma
 - Akreditif UCP 600'e Göre Reserv Çalışmalarının Uygulamalı Anlatımı
 - Akreditif Tahtında Düzenlenecek Belgelerin ICC 681 Broşürüne Göre Düzenlenme Esasları ve Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
 - Örnek Akreditiflerin MT 700 Mesajları Üzerinde Yorumları

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



UCP 600 ve ICC 681 Akreditif Kuralları ile Gelen Değişiklikler

® UCP 600 deki Yenilikler

- 39 Maddenin Genel Tanıtımı
- Tanımlar Md. (Md.2) / Yeni Madde
- Yorumlar Md.(Md.3) / Yeni Madde
- Orjinal Evraklar Md.(Md.17) / Sigorta Belgesi Kapsamı ve Tutarı (UCP 500 Deki 34, 35, 36 Maddeler Birleştirilerek) Yorumlarıyla Birlikte UCP 600'ün Md.28 Yeniden Oluşturmuştur

® UCP 600'deki Değişiklikler

- Bankaların Görevlerinin Belirlenmesi
- Kelimelerin Yorumu
- Sevk Evraklarının Düzenleme ve İnceleme Esasının Bu Broşürle Birlikte ISBP-645 Broşür Kararları Çerçevesindeki Yapılacak
- Banka Günlerinin Hesaplanmasındaki Yapılan Değişiklik
- Ödeme Gününün, Kabul ve/ veya Belirlenmesindeki Esaslar
- Rezerv Konusunda Dikkat Edilecek Konular, İtiraz Şekilleri, Rezerv Koyma
- Vesaik İbraz Süresiyle Akreditif Vadesinin Uzatma İlişkileri
- Belgeler Üzerindeki Firma İsmi Adresi Mal Tanımıyla İlgili Bilgilerin Nasıl Belirtileceğine Dair Esaslar
- Tüm Taşıma Beldelerini Nasıl Düzenleneceği ve Düzenleme Tarihlerinin Nasıl Belirleneceğine Dair Esaslar
- Belgelerin Orijinallik Özeliğinin Tespiti ve Kabulü
- Sigorta Belgesinin Esasları
- Aktarma ve Kısmi Sevkiyat Yorumu
- Devredilebilir Akreditifin UCP 600'e Göre Değiştirilmiş Hali
- Belgeler Üzerinde İmzaların Kimler Tarafından Atılacağı ve Bu İmzaların Kabul Esası

® UCP 600 ve ICC 681 Yorumları

- ICC 681 Broşürün Yayınlanma Sebepleri
- ICC 681 Broşür ve Genel Prensipleri
- 600'de Atıfta Bulunulan Bilgilerin ICC 681'de Yorumu
- UCP 600'ün Taşıma Belgelerine Uygulanamayacağı Kuralları
- UCP 600'de Tanımlanamayan İfadelerin ICC 681 İle Açıklaması
 - Belgeleri Düzenleyen Taraf / Dil/ Matematiksel Hesaplama/ Eklerin Yorumu/ Orijinaller, Kopyalar/ Poliçelerin Hesaplanması/ Sevk Sureti

® Diğer Sevk ve Evrakların ICC 681'e Göre Yorumu

- Ticari Faturayla İlgili 681 Yorumu
- Taşıma Belgelerinin Düzenlenme Esasları
- Taşıma Belgelerinde Ek Koşullar
- Sigorta Poliçelerinin Düzenlenme Esasları
- Menşei Şahadetnamesi Temel Şartları, Düzenlenmeleri, İçerikleri

® Örnek Çalışma Akreditif Açma Teklif Mektubu Üzerinde Bir Örnek Olayın İthalatçı Tarafından Analizi / Örnek UCP 600'e Göre Açılmış Akreditif SWIFT Mesajının Tanıtımı ve Yorumu

Önerilen Eğitim Süresi : 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Stand-By Akreditifler ve Harici Garantiler Uluslar Arası Mevzuat UCP 590 (ISP 98) ve URDG 458 Yorumu Uygulama Esasları

- ® ISP 98 Stand By L/C Broşür Kurallarından
 - Genel Hükümler (Kapsam, Uygulama Alanları, Tanımlar ve Bu Kuralların Yorumu ISP 98'in Genel Prensipleri)
 - Yükümlülükler
 - Uygun İbraz, İbrazı Oluşturan Eylemler
 - İnceleme, Uygunluğun Saptanması, Şartların Oluşumu Ve Şartların İncelenmesi
 - Bildirim, Ret ve Belgelerin Ne Yapılacağı
 - Devir Temlik ve Yasaya Göre Devir
 - Stand-By L/C'nin İptali, Ne Zaman İptal Edilebilir, Açanın İptal Kararıyla İlgili Eylemleri
 - Rambursmana Hak Kazanma
 - Stand-By L/C' de Sürelerin Hesaplanması Vadenin Son Bulması
 - Stand-By L/C' de Sendikasyon, Katılım
 - Dosyalar Üzerine Uygulama ve Örnek
- ® Uluslararası Talep Garantileri /Teminat Mektupları URDG 458 Broşür Yorumu ve Kuralları
 - Yeni ICC' nin Talep Garantileri Yeknesak Kuralları Nedir? Uygulama Alanları Nasıl ve Kimlerce Belirlenir?
 - Lehdar, Amir ,Garantör, Kontrgarantörün Tanımları ve Görevleri Nelerdir?
 - Kuralların Kapsamı ve Uygulanması
 - Tanımlar, Genel Hükümler
 - Tarafların Yükümlülükleri ve Sorumlulukları
 - Ödeme Talepleri ve Taleplerin Karşılanması
 - Vade Sonu İle İlgili Genel Hükümler
 - Uygulanacak Kanunlar ve Yargı Yeri
 - Dosyalar Üzerinden Uygulama ve Örnekler

Önerilen Eğitim Süresi : 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Temel Dış Ticaret Mevzuatı

- ® Mevzuat Nedir?
- ® Uluslararası Ticarete Kullanılan Türk Mevzuatı
 - Gümrük Kanunu
 - Gümrük Yönetmeliği
 - Tarife Mevzuatı
 - Tebliğler
 - Genelgeler
 - İthalat Mevzuatı
 - İhracat Mevzuatı
 - Geçici İthalat Mevzuatı
 - Dış Ticaret Mevzuatı
 - İthalat Rejimi Karar ve Tebliğleri
 - Standardizasyon ve Teknik Düzenlemeler
 - İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi
 - İthalatta Korunma Önlemleri
 - İthalatta Kota ve Tarife Kontrolleri
 - Kaçakçılık Mevzuatı
 - Tasfiye Mevzuatı
 - KDV Kanunu
 - ÖTV Kanunu
 - KKDF
- ® Sık Kullanılan Mevzuatlar
 - Gümrük Yönetmeliği
 - İhracat Yönetmeliği
 - İthalat Yönetmeliği
 - Kaçakçılığın Men ve Takibine Dair Kanun
 - Kabahatler Kanunu

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İhracatçı Olma Rehberi (İhracat İşlemleri ve İş Akış Süreçleri)

- ® Uluslar arası Ticaret Vizyonu
 - Dünya ve Türkiye Ekonomisine, Siyasetine Genel Bakış
 - Uluslararası Pazarlar
 - Dünya'da Uluslar arası Ticareti Düzenleyen Kuruluşlar
 - Türkiye'de İhracatı Destekleyen Kurumlar (DTM, İGEME, Ticari Ataşelikler, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve Sanayi Odalar, TUIK vs)
- ® Kurum Olarak İhracata Hazır mıyız?
 - Kurum Kültürü Olarak
 - Ürün Olarak
 - Üretim Kapasitesi ve Teknik Olarak
 - Finansal Olarak
- ® Uluslararası Ticaretin Genel Kuralları
 - Sözleşmeler
 - Teslim Şekilleri
 - Ödeme Şekilleri
- ® İhracatta İş ve Evrak Akış Süreçlerinin Analizi
 - Teslim Şekli Açısından İş Akışı
 - Ödeme Şekli Açısından İş Akışı
 - Nakliye Tipine Göre İş Akışı
- ® İhracatta Kullanılan Evraklar ve Atölye Çalışması
 - İhracatçının Hazırladığı Evraklar
 - Diğerleri
 - Study-Case
- ® Mevzuat Yönünden İhracat
 - Gümrük Kanunu
 - Gümrük Yönetmeliği
 - İhracat Yönetmeliği
 - Serbest Bölge Kanunu
 - Diğer Mevzuatlar



- ® İhracatta İlişki Yönetimi
 - Alıcı ile İlişkiler
 - Bankalar ile İlişkiler
 - Nakliye Firması İlişkileri
 - Gümrükleme Firması İlişkileri
- ® İhracatta Ambalaj, Etiketleme
 - İhracat Ürünlerinde Etiketlemenin Önemi
 - Çeki Listesi, Paket/Koli Listesi ve Hazırlama Esasları
 - Ürün- Ambalaj İlişkisi ve Gümrük Mevzuatı Açısından Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
 - Elleçleme Kavramı ve Gümrük Mevzuatına Göre Elleçleme Kabul Edilen İşlemler
 - Transit Ticarete Etiketlemenin Önemi
- ® İhracatta Taşımacılık, Lojistik
 - Nakliye Türleri
 - Nakliye Türünün Seçimindeki Kriterler (Ürün Çeşidi, Temrinler, Navlun vb.)
 - Nakliye Araçlarının Ölçüleri ve İstifleme Kavramı
 - Ağırlık / Hacim Dengesi ve Maliyete Etkileri Konsolidasyon ve Navlun İlişkisi
- ® İhracatta Riskler ve Korunma Yolları
 - Ödeme ile İlgili Riskler
 - Akreditif ve Rezerv ile ilgili riskler
 - Vesaik Mukabili Ödeme ile ilgili riskler
 - Mal Mukabili ile ilgili riskler
 - Teslim ile İlgili Riskler
 - Finansman ile İlgili Riskler
 - Nakliye ile İlgili riskler
 - Ürün ile İlgili Riskler
- ® İhracatta Devlet Yardımları
 - Yurt Dışı Fuar Katılımları Desteği
 - Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği
 - Diğerler Yardımlar
 - DİİB
- ® Uygulamalar, Örnek Olaylar

Önerilen Eğitim Süresi: 3 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İthalatçı Olma Rehberi (İthalat İşlemleri ve İş Akış Süreçleri)

- ® Uluslar arası Ticaret Vizyonu
 - Dünya ve Türkiye Ekonomisine, Siyasetine Genel Bakış
 - Uluslar arası Rekabet Koşullarına Uyuma Mecburiyeti (Farkın Yönetimi, Maliyet Yönetimi)
 - Uluslararası Pazar Alternatifleri
 - Dünya’da Uluslar arası Ticareti Düzenleyen Kuruluşlar
 - Türkiye’de Dış Ticarete Yön Veren Kurumlar (DTM, İGEME, Ticari Ataşelikler, Ticaret ve Sanayi Odalar, TUIK vs)
- ® Uluslararası Ticaretin Genel Kuralları
 - Sözleşmeler / Teslim Şekilleri / Ödeme Şekilleri
- ® İthalatta Gereken Evraklar
 - İhracatçıdan Beklenen Evraklar
 - İthalatçının Hazırladığı Evraklar
- ® İthalatta İlişki Yönetimi
 - Satıcı ile İlişkiler
 - Bankalar ile İlişkiler
 - Nakliye firması İlişkileri
 - Gümrükleme Firması İlişkileri
- ® Mevzuat Yönünden İthalat
 - GTİP
 - Gümrük Kanunu
 - Gümrük Yönetmeliği
 - İthalat Yönetmeliği
 - Diğer Mevzuatlar
 - DİİB
- ® Riskler ve Korunma Yolları
 - Ödeme ile İlgili Riskler
 - Teslim ile İlgili Riskler
 - Finansman ile İlgili Riskler
 - Nakliye ile İlgili riskler
 - Ürün ile İlgili Riskler
 - Antrepo ile ilgili Riskler
 - Mevzuat ile ilgili Riskler
- ® Örnek Olaylar
 - İthalatçı Gözüyle Atölye Çalışması
 - İhracatçı Analizi

Önerilen Eğitim Süresi: 3 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Dış Ticarete Kambiyo Mevzuatı ve Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

- ® Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar
 - Amaç, Konu, Yetki Ve Saklı Hükümler Tanımlar
 - Efektif Döviz (Kambiyo)
 - Menkul Kıymetler Kıymetli Eşya Kıymetli Madenler, Yetkili Müesseseler
- ® Türk Parası, Döviz ile Kıymetli Maden, Taş ve Eşyalara İlişkin Hükümler
 - Döviz Kurları
- ® Dış Ticarete Görünmeyen İşlemler
 - Döviz Ödemesini Gerektiren İşlemler
 - Döviz Kazandırıcı İşlemler
- ® Sermaye Hareketleri
 - Türkiye'ye Gelecek Yabancı Sermaye
 - Türkiye'den Gidecek Yerli Sermaye
 - Kişisel Sermaye Hareketleri
 - Menkul Kıymetler
 - Gayrimenkul Kıymetler
 - Krediler
 - Gayri Nakdi Krediler, Garanti ve Kefaletler
 - Döviz Tevdiat ve Altın Depo Hesapları
- ® Usul ve Müsterek Hükümler

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İhracatta KDV İstisnası ve İade İşlemleri

- ® 3065 Sayılı KDV Yasasına Genel Bakış
- ® KDV'de Temel Mantık ve İşleyiş
- ® KDV'de İstisna ve İade Çeşitleri
- ® Mal İhracatında KDV İadesi, İstisna ve Terkin Uygulaması
- ® Hizmet İhracatında KDV
- ® Özel Fatura Kapsamında Yapılan Satışlarda KDV
- ® İmalatçı Firmaların İhracatçı Firmalara Yaptığı Satışlarda KDV
- ® Kimler İhraç Kayıtlı Fatura Kesebilir
- ® Fason İmalatçının İhraç Kayıtlı Fatura Kesimi
- ® KDV İadesi İçin Vergi Dairesine Müracaat
- ® Vergi Dairesine Sunulacak Belgeler ve Talimat
- ® E-Beyanname (2010)
- ® Yeminli Mali Müşavirin KDV İadesindeki Yeri
- ® Firma Muhasebesi Açısından KDV
- ® Genel KDV Tebliği (2010)
- ® Tebliğ Doğrultusunda İndirimli Orana Tabi İşlemlerde KDV İadesi ve Mahsup
- ® Konuya İlişkin Yasal Düzenlemeler
- ® Tebliğ Kapsamında Hangi Borçlar Mahsup Edilir
- ® Tebliğ Doğrultusunda Hangi Borçlar Mahsup Edilmez
- ® Son KDV Tebliği Doğrultusunda Gelen Değişiklikler
- ® Yüklenilen KDV Nedir, Nasıl Hesaplanır.
- ® İnceleme Raporu ve Teminat Aranmaksızın İade
- ® KDV İadesi İle İlgili Güncel Oranlar
- ® Örnek Olaylar

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Dış Ticarete Sigorta, Eximbank ve Teşvikler

- ® Sigorta Kavramı ve Dış Ticaretteki Önemi
 - Geniş Kapsamlı Sigorta Kavramı ve Kapsamı
 - Dar Kapsamlı Sigorta Kavramı ve Kapsamı
 - Tam Ziya Sigorta Kavramı
 - Sigorta Yaptırırken Nelere Dikkat Edilmeli
- ® Kısaca Türk Eximbank
 - Kısa Vadeli İhracat Kredisi
 - Sevk Öncesi İhracat Kredisi
 - Kobi İhracata Hazırlık Kredisi
 - Kısa Vadeli İhracat Kredisi
 - İhracata Hazırlık Kredisi
 - Özellikli Krediler
 - Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi
 - Özellikli İhracat Kredisi
 - Gemi İnşaa Ve İhracatı Finansman Programı
 - Yurtdışı Mütahitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı
 - Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamında Kredi
 - Uluslar Arası Nakliyat Pazarlama Kredisi
 - Turizm Pazarlama Kredisi
 - Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi
 - İslam Kalkınma Bankası Kredisi
 - Ülke Kredileri
 - İhracat Kredi Sigortası
- ® İhracatta Uygulanan Destekler ve Yardımlar
 - Faaliyetlere Yönelik Olanlar
 - İşletme Büyüklüğüne Bağlı Olanlar
- ® İhracata İlişkin Özel Teşvikler
 - URG Tebliği ve Kapsamındaki Destekler
 - Yapılması Gerekenler
- ® Kobi Destekleri
 - KOSGEB Çatısı Altında Kullanılan Destekler
 - Yalnızca İhracat Değil, Uzun Vadeli Düşünülen Destekler
- ® Kalkınma Ajansları Destekleri
 - Bölgesel Kalkınma Ajansları
 - Uygulama Esasları

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Dış Ticaret Operasyonunda Maliyet Yönetimi

- ® Dış Ticarete Bütünleşik İş Süreçleri Açısından Maliyetler
- ® Nakliye Maliyeti Yönetimi
 - Teslim Şekillerinin Karşılaştırılması ve Nakliye Açısından Önemi
 - Nakliye Tipi Karşılaştırmaları
 - Kombine Taşımacılık
 - Numune Gönderimi Karşılaştırmaları
- ® Gümrükleme Maliyeti Yönetimi
 - Gümrükçü Seçimi
 - Gümrük Seçimi
 - Gümrükleme Giderleri Planlaması
- ® Depolama Maliyeti Yönetimi
 - Depo Yerinin Seçimi
 - Ara taşıma bakımından karşılaştırılması
 - Depolama Giderleri
- ® Kısaca Finansman Maliyetlerinin Yönetimi
- ® Kısaca Risk Yönetimi Maliyetleri

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İhracattan Uluslar arası Pazarlamaya Geçiş

- ® Kısaca Trendler ve Küresel Rekabet Ortamı
- ® Uluslararası Ticaretin Bugünkü Yapısı
 - Rekabetçi Stratejiler / Farklılaştırma Stratejileri
 - Maliyet Liderliği Stratejisi
- ® Kısaca Uluslar arası Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi Kavramları
- ® Kısaca Uluslar arası Ticarete Risk Yönetimi
- ® Uluslar arası pazarlama Ve Müşteri ilişkileri Yönetimi(CRM)
 - Pazarlamanın Dayandığı Temeller
 - Pazar Türleri
 - Stratejik Planlama (Pareto Analizleri, Atak Defans Prensipleri)
 - Pazar Araştırması ve Pazarlama Bilgi Sisteminin Oluşturulması
 - Pazar Talebinin Tahmini ve Ölçümü
 - Ülke ve Hedef Pazar Seçimi
- ® Küreselleşme Sürecinde Müşteri İlişkileir Yönetimi(CRM) ve 4C
 - Değişim ve Müşteri Üstün Süreçler
 - Müşteri Odaklı Olmak / Müşteri Odaklı Değişimi Yönetmek
 - Müşteri İlişkilerinde Fark Yaratmak (CVA)
 - Beklenti ve Ürün Yönetimi
 - Müşteri Ömür Boyu Yaşam Değeri ve Döngüsü
 - Ürün Pazarlamadan Fayda ve Çözüm Pazarlamaya Workshop
- ® Kısaca E-Ticaret
 - Elektronik İş Dünyası Nedir? Globalizm Yeni Ekonomi ve Teknolojik Gelişmelerle Beraber Yeni Bir Kavram Olarak Ortaya Çıkan E-Ticaret
 - Yeni Müşteri Profili, Fiyatın Önemi, Maliyeti Azaltan Faktör Olarak E-Ticaret
 - İnternet Pazar yerleri
 - B2B / B2C / E-Müzayede, Müşteriden Müşteriye Satış Modelleri
 - Devletten Müşteriye ve İşletmeye E-Ticaret
 - Elektronik Ticaretin Avantajları ve Deazavantajları

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Küresel Pazarlama ve Rekabet Stratejileri

- ® Trendler ve Değişim Süreci, Müşteride Değişimi ve Beklentiyi Yönetmek
 - 4P (Product, Price, Place, Promotion)
 - 4C (Customer Value Added, Cost to Customer, Convenience, Communication)
 - Beklentileri Yönetmek ve Yönetişim Döngüsü
- ® Pazarlama Yönetimi, Stratejileri (Doğru Müşterinin Seçimi) ve 4P
 - İşletmenin Temel Stratejileri Çerçevesinde Pazarlama Stratejileri
 - İşletmelerin Sosyal Sorumluluğu ve Beklentileri Yönetmek ve Çözüm Üretmek
 - Kim İçin Ne yapıyorsunuz, Kim için ne yapacaksınız(Vizyon)
 - Kim İçin (Ülke, Sektör, Segment, Eski Pazar veya Yeni Pazar
 - Ne Yapacaksınız (Eski Ürün, Sistem, Çözüm veya Yeni Ürün, Sistem, Çözüm)
 - Pazar Talebini Tahmin Edebilme – Ölçebilme Beceri ve Sistemleri
 - Pazarlama Bilgi Sistemi ve Pazar Araştırması
- ® Küreselleşme Surecinde Müşteri İlişkileri Yönetişimi ve 4C ve CRM
 - Değişim ve Risk Yönetimi
 - Hızlı Değişime Çözüm Olarak CRM
 - Beklenti ve Çözüm Yönetimi, Fayda –Çözüm-Ürün, Genişletilmiş Fayda-Çözüm-Ürün
 - Müşteri Omur Boyu Yasam Değeri ve Döngüsü
- ® İlişkisel Pazarlama (One to One Marketing/Direct Marketing)
 - Database, Segmentasyon,
 - Pareto ve Optimizasyon
 - Birebir Çözüm Üretme ve Tatmin, Memnuniyet
- ® Yeni Küresel Rekabet Stratejileri, "Farkı Yönetmek"
 - Müşteri Odaklı Olmak ve Beklentilerini Yönetmek
 - Üst Gelir Guruplarında Aynı Fiyata Daha Fazla ve Farklı Genişletilmiş Faydayı Almak
 - Müşteri İlişkilerinde Fark Yaratmak (CVA)
 - Yeni ve Yenilikçi Kültür, Esnek Yapılar
- ® Yeni Küresel Rekabet Stratejileri, "Maliyetleri Yönetmek"
 - Müşteri Değer Zinciri
 - Alt Gelir Guruplarında Somut Faydayı Ucuza Almak
 - Maliyet Yönetimi ve Dünya Maliyet Liderliği Stratejisi
 - Hedef Maliyetleme Faaliyet Tabanlı Maliyetleme (ABC)
 - Yalın Prosedürel Yapılar ve Kurumsal, Hiyerarşik Disiplin

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İhracatta Müşteri Bulma Hedef Pazarların Seçimi ve Pazar Geliştirme

- ® Kısaca Dünya Ekonomisi ve Siyasetine, Türkiye Ekonomisi ve Siyasetine Genel Bakış
- ® Uluslar arası Rekabet Stratejileri
 - Farkın Yönetimi
 - Maliyet Yönetimi
- ® Küresel, Ulusal ve Sektörel Riskler
- ® Firma Olarak Küresel Pazarlama Stratejileri (Doğru Müşterinin Seçimi)
 - Firmanın Pazarlama Stratejisine Göre Müşteri İlişkileri Süreçlerinin Yapılandırılması (Amaç / Strateji / Taktik / Politika)
 - Kurum SWOT'u
 - Segmentasyon, Database Oluşturma, Pareto Analizi ve Optimizasyon
- ® Pazarlama Araştırması ve Pazarlama Bilgi Sistemi
 - Masa Başı Araştırma
 - E-Ticaret
 - Bilgi Tabanlı Siteler (DTM, İGEME, TUİK, CIA, Ticari Ateşelikler, Sivil Toplum Örgütleri _ KOTRA vs.)
 - B2B Siteler
 - Saha Araştırması
 - Fuarlar
 - 1-1 İletişim
- ® Pazar Fırsatlarının Analizi, Talep Ölçümü ve Satış Tahminleri
 - Pazar Fırsatlarının Analizi
 - Talep Ölçümü ve Satış Tahminleri
- ® Hedef Pazar Seçimi ve Konumlandırma
 - Pazar Bölümlerinin Değerlendirilmesi
 - Hedef Pazar Seçimi Stratejileri
 - Hedef Pazarların Seçimi
 - Konumlandırma Stratejisi
- ® İhracat Yapabilmek için Mevzuatı Ne Kadar Bilmeliyim?
 - İhracat Mevzuatı
 - Gümrük Mevzuatı



- GTIP
- Kambiyo Mevzuatı
- KDV İadesi
- ® Ürün Bilgileri İhracat Açısından Neden Önemlidir?
 - Üretimin Teknikleri Nelerdir?
 - Kullanılan Hammaddeler Nelerdir?
 - Teknik Detaylar Nelerdir?
 - Sektörlere Göre Teknik Mecburiyetler (IMO, CAS, MSDS, UN NO, Çözümlü Atkı Oranı, Büklüm Sayısı, Glikoz Miktarı, Süt Yağı, OEM)
 - AB Kriterleri Farklı mıdır?
 - ISPM Mecbur mudur?
- ® İhracatta Riskler
 - Ödeme ile İlgili Riskler
 - Teslim ile İlgili Riskler
 - Finansman ile İlgili Riskler
 - Nakliye, Lojistik ile İlgili Riskler
- ® Dağıtım Kanalı Analizi, Seçimi ve Yapılandırma
- ® Devlet Yardımları ve Teşvikleri
 - E-Ticaret Yardımı
 - Fuar Katılım Yardımı
 - Yurtdışı Ofis Açma
 - Marka, Patent, Tescil
 - Turquality

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İhracatta Teklif Hazırlama, Fiyatlandırma, Maliyet ve Risk Yönetimi

- ® İhracatın Önemi ve Dış Ticaretimizdeki Yeri
- ® İhracatta Teklif Hazırlama Süreci
 - Üretim
 - Finansman
 - Pazar Koşulları
- ® İhracatta Fiyatlandırma Yöntemleri ve Önemi
 - Pazarlama Bileşenleri
 - Hedef Maliyetlendirme
 - Faaliyet Tabanlı Maliyetlendirme
 - Maliyet Yönetilebilecek Maddeler
 - Maliyet Unsurları
 - Uluslar arası Teslim Şekilleri ve Maliyet Unsurları
 - Uluslar arası Ödeme Şekilleri ve Maliyet Unsurları
 - Lojistik Süreçler ve Maliyet Unsurları
- ® İhracat Maliyet Kalemleri
 - Üretim giderleri
 - Sabit Giderler (Yönetim, Pazarlama, Kira vvb)
 - Değişken Giderler(Malzeme, Enerji, İşçilik , Kalıp, vb)
 - Paketleme Giderleri
 - Özel Ambalaj (Koli, Palet, Sandık)
 - Isıl İşlem, Fumigasyon-ISPM 15
 - İhracat Operasyon Giderleri
 - Gümrük Müşavirlik Giderleri
 - Yükleme
 - DFİF Kesintisi
 - İhracatçı Birlik Tasdiği
 - Yurtiçi Taşıma
 - Nakliye giderleri (Teslim Türüne Göre- C ve D Gurubu)
 - Sigorta (CIF-CIP ve D Gurubu)
 - Kapsamı (Dar Teminat, Geniş Teminat)
 - İlave Klozları (Savaş, Terör, Radyoaktif Kirlenme vb)



- Taşıt Aracının Türü
- Gözetim (İmalat, Paketleme,Yükleme)
- Varış Gümrüklemesi (DDP)
 - Ülke Gümrük Vergisi
 - Ülke Standardizasyon Maliyetleri (Kontrol Belgesi, Müsadelere, Analizler vb)
 - Gümrük Müşavirliği Giderleri
- Tahliye Masrafları (Free Out, Demoraj, THC, Ardiye, Ordino)
- Varışta İç Nakliye (DDU-DDP)
- Yerinde Montaj, Eğitim
- Mümessillik Komisyonu
- Depolama (Antrepo, Serbest Bölge)
- Yedek Parça (Garanti Kapsamında)
- Garanti Belgesi, Yerel Dilde Katalog Kullanım Kılavuzu
- Banka Giderleri
 - Akreditif (İbraz, Rambusman,Teyit, Amendment, Rezerv)
 - Teminat Mektupları
 - Aval Masrafları
 - Transfer Masrafları
- Finansman Giderleri
- Bazı Sürpriz Maliyetler
 - Mahkeme, tahkim
 - Rezerv sonucu verilecek ilave tavizler
 - Reklamasyon
 - Grevler
 - Varış Ülkesi Mevzuatı
 - Kur Farklılıkları
 - Yanlış GTİP Numarası Tespiti
 - Hammadde Maliyet Artışları
 - Dokümantasyon Hataları
 - Yanlış Talep Tahmini
 - Hatalı Planlama (MRP1 ve MRP2)
- ® Maliyet Miktar İlişkisi
- ® Farklı Maliyet ve Satış Dövizleri
- ® Üretici İhracatçı Firmalarda Maliyet
- ® İhracat Firmalarında Maliyet Yönetimi İçin Teşvik
- ® Risk ve Maliyet İlişkisi

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İhracatta Stratejik Yaklaşım, Risk ve Proje Yönetimi

- ® Risk Nedir?
- ® Süreç Nedir?
- ® Riski Alalım mı? Yönetelim mi?
- ® Dış Ticarete Pazarlama ve Operasyonun Kurumsal Süreçlerde Yeri ve Önemi
- ® İhracat Süreci Temel Adımlarının Tespiti, Bütünsellik Kavramı
- ® Kurumsal SWOT Analizi Yöntemiyle Yönetimsel Risk Açıklıklarının Yönetimi
- ® Sektörel SWOT Analizi Yöntemiyle Sektörel Risklerin Tespiti
- ® Risklerden Hareketle Konum Almak ve Hedef Koymak
- ® Hedeflere Uygun Strateji Oluşturmak
- ® Stratejik Açıklıkların Yönetimi İçin Projeler Oluşturmak
- ® Proje Kavramsal Tasarımı ve Gereklilikleri
- ® Proje Başarı ve Başarısızlık Faktörleri
- ® Proje Takımı Oluşturma
- ® Projede Sponsor, Lider, Takım Üyesi, Raportör Kavramları
- ® Proje Toplantı Yönetimi ve Revizyonlar
- ® MS Project Üzerinden Örnek İhracat Projesi Uygulaması
- ® Proje Süreç Kontrolleri için BSC-Balanced Score Card Uygulaması
- ® Risk Yönetimi Açısından Sözleşmeler ve Kurgusal Yaklaşımlar
- ® Örnek İhracat Stratejik Yol Haritası Uygulaması

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İhracatta İstatistiksel Verilerin Yorumlama ve Pazara Giriş Stratejileri

- ® İhracatta Bilgi Yönetimi Kavramı (Veri, Bilgi, Enformasyon)
- ® İhracat Bilgi Kaynakları
- ® İhracat Sürecini Etkileyen Dış Çevre
- ® İstatistiksel Verilerin Sınıflandırılması
 - Makro Ekonomik Veriler (Milli Gelir, Gini Katsayısı, Kamu Borçları)
 - Demografik Veriler (Nüfus Dağılımı, Eğitim, Şehirleşme)
 - Makro Politikalar
- ® Verileri 3 Boyutlu Olarak İncelemek
- ® Verileri Eş Zamanlı Güncellemek
- ® Verilerin Ulaşılabilirliği Ve Güvenliğini Sağlamak
- ® Verilere Dayanarak Ülke Analizleri Yapmak
- ® Verilere Dayanarak Pazar Potansiyeli Tespit Etmek
- ® Pazar Potansiyelini Kantitatif Hale Dönüştürmek
- ® Raporlama Ve Eylem Planı Oluşturma
- ® İhracatta Konumlanma Stratejisi (Erken, Yakın Ve Uzak Zafer Alanları)
- ® Pazara Giriş Stratejileri
 - Bayilik
 - Distrtibütörlük
 - Liason Ofis
- ® Örnek Ürün ve Ülke Üzerinden Sınıf İçi Uygulama

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İhracat Sürecinde Etkin İletişim ve Müzakere Teknikleri

- ® İhracatçı Kimliği
- ® Kişisel Kalite Değer Zinciri
- ® Zeka, Akıl Duygusal Zeka
- ® İhracatçı Açısından İletişim Modeli Değerlendirmesi
- ® İletişim mi Müzakere mi?
- ® Müzakere Geleneği ve Gereklilikleri
- ® İhracatta İletişim Araçları
 - Teklif Mektubu
 - Yazışmalar
 - Telefon
 - Toplantı
 - Ziyaretler (Fuar, Şirket)
- ® İletişimde Kültürel Dil Farklılıklarını Yönetme
- ® İletişimde Süreklilik ve Sürdürülebilirlik Gerekliliği
- ® 4C Modeli Açısından İletişim Gereklilikleri
- ® İhracat Satış Süreci Adımları; Doğrular ve Yanlışlar
- ® Müzakereci Tipleri
- ® İtirazları Karşılama
- ® İhracatı Takip Sistemi
- ® İhracat Kapatma
- ® Örnek Olaylar ile Sınıf İçi Tiyatral Uygulamalar Yapılarak Sonuçta Sınıf İçi Analizler Yapılarak Konular Pekiştirilecektir

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Ulusların Kültürü ve İş Yapma Biçimleri

- ® Kültür Nedir? İş Yaşamına Etkileri Nelerdir?
- ® Ulusların Kültürleri İş Yaşamını Nasıl Etkiler?
- ® Amerikalıların İş Kültürü
- ® Rusların İş Kültürü
- ® İngilizlerin İş Kültürü
- ® Fransızların İş Kültürü
- ® Almanların İş Kültürü
- ® Japonların İş Kültürü
- ® Hollandalıların İş Kültürü
- ® İtalyanların İş Kültürü
- ® İspanyolların İş Kültürü
- ® Arapların İş Kültürü
- ® Yunanların İş Kültürü
- ® Belçikalıların İş Kültürü
- ® Türklerin İş Kültürü
- ® Çinlilerin İş Kültürü
- ® Öğrendiklerimizin Bize Yararı Nedir? Bu Bilgiler Bize Ne Avantaj Sağlar?

Önerilen Eğitim Süresi : 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İthalatta Ürün Bulma ve Pazar Araştırma Teknikleri

- ® Kısaca Dünya Ekonomisi ve Siyasetine, Türkiye Ekonomisi ve Siyasetine Genel Bakış
- ® Tedarik Zinciri Mantalitesi ile Ürün Arama
- ® Ne Arıyorum?
 - Sipariş Miktarı
 - Ödeme
 - Teslim Şekli
- ® Teknik Detayları Bilmiyorum!
 - Talep Planlaması
 - Üretim Planlaması
 - Üretimin Teknikleri Nelerdir?
 - Kullanılan Hammaddeler Nelerdir?
 - Diğer teknik detaylar nelerdir?
 - IMO, CAS, MSDS, UN NO, çözgü atkı oranı, büklüm sayısı, glikoz miktarı, süt yağı, OEM No Nedir?
 - Lojistik Planlaması
- ® Mevzuatı Ne Kadar Bilmeliyim?
 - Gümrük Kanunu
 - Gümrük Yönetmeliği
 - İthalat Yönetmeliği
 - GTİP
 - Diğer Mevzuatlar
- ® Riskler ve Korunma Yolları
 - Ödeme ile İlgili Riskler (L/C, CAD riskleri)
 - Teslim ile İlgili Riskler
 - Finansman ile İlgili Riskler
 - Nakliye ile İlgili riskler
- ® Güncel Pazar ve Ürün Araştırma Teknikleri
 - E-ticaret Hakkında Her şey
 - Bilgi Tabanlı Siteler
 - B2B Siteler
- ® Atölye Çalışması

Önerilen Eğitim Süresi : 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Uluslar arası Pazarlarda Bölgesel Farklılıklar ve Türkiye Açılımı TEMA 1_ Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri

- ® Krizin Oluşumu ve Değişen Dünya Ölçeği
- ® Türkiye ve Dünya için 2010 sonrası ve 2020'li Yıllar
- ® Dünya Ticaretinin Yeni Boyutu ve Dağılımı
- ® Dünya Ticaret Hacminde Türkiye'nin Yeri ve Önemi
- ® Daralan Pazarlarda Bir Çıkış Yolu Olarak Arap Ülkeleri
 - Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Ekonomik ve Demografik Verilerinin İncelenmesi
 - Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Türkiye ile İlişkili Olarak SWOT Analizi
 - Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Pareto Analizi
- ® Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkelerinin Ticari Yaklaşımlar ve İş Yapma Kültürü
- ® Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri ile Türkiye Arasında Son Dönem Yapılan Ticari Anlaşmalar
- ® Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ülkeleriyle Türkiye'nin Ticari Gelişimi
- ® Pazara Giriş Stratejileri
- ® Soru – Cevap

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Dış Ticarete Yönelik e-Ticaret

- ® Elektronik İş Dünyası Nedir? Dünyada Globalizm, "Yeni Ekonomi" ve Teknolojik Gelişmelerle Beraber Yeni Bir Kavram Olarak Ortaya Çıkan E-Ticaret
- ® Elektronik Ticaretin Gelişimi ve İş Dünyasına Etkileri, Yeni Müşteri Profili, Fiyatın Önemi, Maliyeti Azaltan Faktör Olarak E-Ticaret
- ® Elektronik Ticarete Altyapı Güvenliği ve Elektronik İmza
- ® İnternet Pazar Yerleri
 - B2C
 - B2B
 - E-Müzayede, Müşteriden Müşteriye Satış Modelleri
 - Devletten Müşteriye ve İşletmeye E-Ticaret
- ® E-Ticaret Yöntem ve İlkeleri
 - E-Ticaret İş Planının Hazırlanması
 - Web Sitesinin Hazırlanması
 - Pazar Araştırması ve Pazar Analizi
 - Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
- ® Elektronik Ticaretin Avantajları
- ® Elektronik Ticaretin Dezavantajları
- ® Türkiye'de Elektronik Ticarete Dair Durum
 - İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi ile TTNET Proje ve Programları, E-Gümrük, Dış Ticaret Müsteşarlığı Dahilde İşleme Rejimi Projesi
- ® Sorular ve Web'i Daha Etkin Kullanıma Dair Beyin Fırtınası
- ® Workshop

Önerilen Eğitim Süresi: 3 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Uluslararası Ticaretin Finansmanı ve Risk Yönetimi

- ® Uluslar arası Ticaretin Finansmanı
 - İthalat İhracat Öncesi Finansman
 - Uluslararası Finansmanda Ödeme Şekillerine İlişkin Finansman
 - Uluslararası Finansmanda Bankalara İlişkin Finansman
 - Dış banka Prefinansmanı
 - İhracat Kredi Kurumları Kredileri (Türk Exim, Amex, Hermes Kredileri)
 - Dış Finansal Kiralama-Leasing
 - İhracat İthalat Sonrası Finansman
 - Banka Kredileri
 - Uluslar arası Factoring
 - Forfaiting
 - Bağlı İşlemler-Karşı İşlemler (Counter Trade-Barter / Switch / Buy Back / Off-Set)
 - Uluslararası Finansal Kuruluşları Kredileri Ve Kullanış Biçimleri
- ® **Uluslar arası Ticarete Risk Yönetimi**
 - Mala İlişkin Riskler
 - İhracatçı Riskleri / İthalatçı Riskleri
 - Ödemeye İlişkin Riskler
 - Ticari Risk
 - Reklamasyon Riski
 - Politik Risk
 - Transfer Riski
 - Mali Risk
 - Dokümantasyon Riski
 - Fiyata İlişkin Riskler (Fiyat / Kur / Faiz Riskleri)
 - Hedging
 - Döviz Swapları / Opsiyonlu İşlemler

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İthalatın Finansmanı

- ® İthalat Aşamasındaki İthalatçı İçin En Önemli Finansman Çeşitleri Nelerdir?
- ® Dış Ülkelerde Satıcılar Lehine Akreditif Açtırmak İçin İthalatçının Kullandığı Kredi Çeşitleri
- ® Akreditif Kredisi (Gayri Nakdi Kredi)
- ® Karşılıklı Akreditif Kredisi, Vesaik İbrahiminden Belli Bir Süre Sonra Ödemeli Vadeli Akreditif
- ® Akreditifin Post-Finansmanı (Post-Financing / Refinancing).
- ® Yurtdışındaki İhracatçı veya İhracat Kredisi, Garanti Kuruluşlarından Sağlanan Alıcı Kredileri / İthalat Kredileri (Hermes/ERG/SACE/ Vb. Türü ECA Kredileri)
- ® Poliçe Kabulü ve Poliçeye Aval
- ® Aval Kabul Kredileri. Aynı Krediler ve Aynı Krediler Kapsamındaki Kabul Kredili Ödemelerde Banka Aval Kredisi
- ® Kabul Kredili Akreditif
- ® Mal Mukabili ve Vesaik Mukabili Ödemelerde de İthalatçıya Kredi Kullanımı
- ® İthalatta Teminat Mektupları / Açık Hesap (Harici Garantiler / Kontrgarantiler)
- ® Leasing Kuruluşlarından Finansman Sağlamak,-Yurt Dışından Aynı ve Nakdi Kredi Temin Etmek
- ® İthalatçının Teşvik Belgeleri Kapsamında Banka Kredi Kullanımı. (DİİB, Yatırım Teşvik Belgesi Kapsamı Kullanabileceği Kredi Çeşitleri)
- ® İthalat Finansman Maliyetinin, Kullanılan Kredi Çeşitlerine Göre Uygulamalı Olarak Hesaplanması, Dikkat Edilesi Gereken Önemli Konular

Önerilen Eğitim Süresi: 2 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Uluslararası Ticari Sözleşmelerde Uyuşmazlık ve Hukuki Çözüm Yolları

- ® Uluslar Arası Ticaret Hukukunun Kaynakları ve Genel Usul Kuralları, Uluslar Arası Ticaret Odası (ICC)
- ® Uluslar Arası Ticari Sözleşmeler
- ® Uluslar Arası Ticari Uyuşmazlıkların Sözleşmelerin Hazırlanması Safhasında Önlenmesi İçin Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
- ® Uluslar Arası Ticari Uyuşmazlıkların Ulusal Mahkemelerde Çözümü
- ® Uluslar Arası Ticari Uyuşmazlıkların Tahkim Yoluyla Çözümü
- ® Uyuşmazlıkların Alternatif Yollardan Çözümü (Adr)
 - Tahkim
 - Sulh
 - Uzlaşma
 - Bağımsız Tahsil Ajansları Yoluyla Alacağın Tahsili

Önerilen Eğitim Süresi: 1 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Dış Ticaret ve Operasyon Uzmanlığı Sertifika Programı

- ® Dış Ticaretin / Uluslar arası Ticaretin Değişen Yüzü
- ® Dış Ticarete 2023 Senaryoları
- ® Dış Ticarete / Uluslar arası Ticarete Temel Esaslar
 - Uluslar arası Ticarete Temel Kavramlar ve Taraflar
 - Uluslar arası Ticaretin Gümrük, Banka, Firmalar Boyutundaki Analizi
 - Uluslar arası Ticarete Küresel, Ulusal ve Sektörel Risklerin Önemi ve Yönetimi
 - Uluslar arası Ticarete Yön Veren Kuruluşlar
 - Uluslararası Ticarete Sözleşmelerin Önemi
 - Sözleşme Analizi
 - Uluslar Arası Ticari Uyuşmazlıkların Sözleşmelerin Hazırlanması Safhasında Önlenmesi İçin Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
 - Uluslar Arası Ticari Uyuşmazlıkların Ulusal Mahkemelerde Çözümü
 - Uluslar Arası Ticari Uyuşmazlıkların Tahkim Yoluyla Çözümü
 - Uyuşmazlıkların Alternatif Yollardan Çözümü (ADR)
- ® Uluslar arası Ticarete Teslim Şekilleri, INCOTERMS 2000 ve 2010 Kıyaslamaları
 - ICC-Uluslararası Ticaret Odası INCOTERMS 2010 Bülteninin Tanıtılması
 - Teslim Şekilleri (İthalatçı ve İhracatçı Sorumlulukları Açısından Analizi)
 - Taşımacılık ve Sigorta Uygulamaları (Sorumluluk) Açısından Analizi
 - Tarafların (Taşıyan, Taşıtan, Sigorta) Sorumlulukları Açısından Risk Analizi
 - Sigorta Çeşitleri (Dar Kapsamlı, Geniş Kapsamlı)
 - Teslim Şekillerinin İhracat – İthalat Maliyetleri Açısından Analiz
 - İç Nakliye, Navlun, Yükleme-Boşaltma Giderleri, Sertifikalama ve Gözetim Giderleri, Gümrükleme, Mevzuat, Sigorta, Elleçleme, Depolama, Gümrük Vergisi
 - Teslim Şekilleri ile İlgili Sorunlar ve Pratik Çözüm Yolları
 - Dokümantasyon Hataları
 - Doğru Nakliyeci Seçimi Kriterleri
 - Parsiyel Taşımacılıkta Hacim – Yük dengesi ve Lademetre Hesabı
 - Uygulama
- ® Uluslar arası Ödeme Şekilleri ve Risk Analizi
 - ICC Broşürleri Kapsamında Uluslar arası Ödeme Şekillerinin Genel Tanımı
 - ICC'nin Uluslararası Ödeme Şekillerine Koyduğu Kurallara Genel Bakış
 - Şeytan Üçgeni: Sözleşme, Teslim Şekli, Ödeme Şekli Kombinasyonunda Taraflarca Masraf ve Risklerin Değerlendirilmesi
 - Vesaik Mukabili Ödeme, İthalatçı, İhracatçı ve Banka Açısından Önemi, Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar
 - Mal Mukabili Ödeme, İhracatçı Tarafından Risklerin Optimize Esilmesi
 - Peşin Ödeme, Riskleri, Dikkat Edilmesi Gereken Konular, İthalatçı Açısından Risklerin Optimizasyonu
 - Teminat Mektupları, Uluslararası Garantiler, Kontur Garantiler, Riskleri ve Maliyetinin İncelenmesi
 - Uygulama



- ® Uluslar arası Ticarete Kullanılan Belgeler ve Analizleri
 - Dış Ticarete Belgelerin Önemi
 - Proforma Fatura, Çeki Listeleri (Tanımı, İşlevi ve Örnek Çalışma)
 - Ticari Faturalar
 - Gümrük Faturası (Türkçe Fatura)
 - Diğer Faturalar (Navlun, Konsolosluk Faturası. vb.)
 - Örnek Evrakların İncelenmesi
 - Uygulamalı Evrak Düzenleme Çalışmaları
- ® Sevk Belgelerinin Uygulamalı Tanıtımı
 - Sevk Belgelerinin Hukuki Önemi (Düzenleyen ve Düzenletenin Sorumlulukları)
 - Konşimento (B/ L) ve Çeşitleri
 - CMR Belgesi ve Diğer FIATA Karayolu Taşıma Belgeleri
 - AWB Havayolu Sevk Belgesi
 - CIM Demiryolu Sevk Belgesi
- ® Dolaşım Belgeleri ve Malın Menşei Kavramı
 - Mal Menşeinin Tespit Esasları ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunların Analizi
 - Menşe Şahadetnamesi, ATR Belgesi, EUR1 ve FORM A, Taşındığı Önem
 - Dış Ticarete Kullanılan Diğer Belgeler (Gözetim Belgesi, Ekspertiz Raporu, Sağlık Sertifikası, Ordino, Kontrol Belgesi, Kıymet Bildirim Formu vb.)
- ® Akreditif
 - Akreditifli Bir İşlemden Sürecin İhracat, İthalat ve Bankalar Açısından İncelenmesi
 - Akreditif Şekilleri
 - Taahhütten Dönmeye Göre
 - Kullanım Sahalarına Göre
 - Ödeme Sorumluluğu Açısından
 - Ödeme Şekli Açısından
 - Limit Kullanımı Açısından
 - Kullanılış şekline Göre
 - Akreditif Metni Analizi ve Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar (ICC 500 – UCP 600 – UCP 681 Karşılaştırmalı)
 - Uygulamalı Akreditif Açılış İşlemi (Amir Açısından Risk Analizi ve Akreditif Açma Formunun Doldurulması)
 - Örnek MT 700 Akreditif SWIFT Mesajı İncelenmesi
- ® Rezerv Çalışmaları
 - Genel Anlamda rezerv ve ihracatçıya getirdiği riskler
 - Fatura, Konşimento, Taşıma Belgeleri, Dolaşım Belgeleri ve Sigorta Poliçeleri İle İlgili Rezerv Çalışmaları _ UCP 600 ve UCP 681'e Göre
- ® Türkiye'de Dış Ticareti Düzenleyen Mevzuat
 - Türkiye'de Dış Ticaretle İlgili Kurumlar, Kurullar ve İşlevleri
 - İhracat Mevzuatı ve İhracat İşlemlerinin Esasları
 - İhracat Mevzuatı, İhracat Rejimi Karar ve Yönetmeliğinin Genel Esasları
 - Mevzuata Göre İhracat Şekilleri
 - Kayda Bağlı İhracat
 - Özelliği Olan İhracat
 - Özelliği Olmayan İhracat
 - E-Ticaret



- İthalat Mevzuatı ve İthalat İşlemlerinin Esasları
 - İthalat Mevzuatı, İthalat Rejimi Karar ve Yönetmeliğinin Genel Esasları
 - İthalatta Vergi Boyutu ve KDV Matrahı Hesaplanması
 - İthalatta Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu
- Standardizasyon ve Denetleme Mevzuatı
- İthalatta Gözetim ve Koruma Önlemleri Kotalar ve Tarife Kontenjanları
- Kambiyo Mevzuatı ve Banka İşlemleri
 - Merkez Bankası ve Genelgelerinin Tanıtılması
 - DAB ve DSB Şekil ve İşlevleri
(32 Sayılı Karar, 1-M Tebliği ve 8.2.2008 Tarihli Değişikliği ile Yorumu)
- İhracat – İthalat İş Akışları ve Uygulamalar
- KDV İstisnası ve İade İşlemlerine İlişkin Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar
 - 3065 Sayılı KDV Kanununun Dış Ticaret İşlemlerine Getirdiği Kurallar
 - KDV Tecil ve Terkin ve İade Süreci
- Gümrük Mevzuatı, Gümrükleme İşlemleri 4458 Sayılı Gümrük Kanunu ve Yönetmelik
 - Gümrük Birliği İle Gelen Rejim ve Uygulamalar
 - A.B. Gümrük Mevzuatı ve Gümrük Rejimleri
 - Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi
 - Antrepo Rejimi
 - Transit Ticaret Rejimi
 - Kesin İhracat
 - Geçici İthalat
 - Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi
 - Dahilde İşleme Rejimi
 - Hariçte İşleme Rejimi
 - Gümrük Cezaları ve İtirazları
 - Tasfiye İşlemleri
- Serbest Bölgeler ve İthalat – İhracat İşlemleri
 - Türkiye’de Serbest Bölgelerin Önemi ve Avantajları
 - Son Yasal Düzenlemeye Göre Serbest Bölge Kullanımları
 - Serbest Bölge Ruhsat İşlemleri
 - Serbest Bölgelerden İhracat ve İthalat İşlemlerinin Ana Hatlarıyla Açıklanması
 - Ön Statü Belgesi ve Serbest Bölge İşlem Formu Doldurma Örnekleri
- Tek Tip Gümrük Beyannamesi Analizi ve Doldurma Esasları
 - İhracat İşlemi Açısından Gümrük Beyannamesi Doldurma Esasları
 - İthalat İşlemi Açısından Gümrük Beyannamesi Doldurma Esasları
 - Gümrük Rejimleri Açısından Beyannamelerin Kullanım Esasları
- ® Dış Ticarete Teşvikler, Devlet Yardımları ve Eximbank İşlemleri
 - İhracata Yönelik Devlet Yardımları (ARGE, Pazar Araştırması, Yurt Dışı Fuar, Mağaza Eğitim)
 - Teşvikli İthalat – İhracat İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
 - Eximbank Kredileri ve İhracat Sigortası
- ® Dahilde İşleme İzin Belgesi (Genel Tanıtım)
 - Askıya Alma Sistemi Kapsamında Dahilde İşleme İzin Belgesi
 - Geri Ödeme Sistemi Kapsamında Dahilde İşleme İzin Belgesi



- Eşdeğer Eşya Kullanım Sistemi Kapsamında Dahilde İşleme İzin Belgesi
- Elektronik Veri İşleme Yoluyla Müracaat ve Kapsama İşlemleri
- ® Depolama Envanter Yönetimi Ve Dış Ticaret
 - Antrepo, Fiktif Depo, Serbest Bölge Kavramları
 - Özel Nitelikli Depolarda Malzeme Akış Süreci ve Zaman Etütleri
 - Serbest Bölge ve Antrepolarda Envanter Yönetimin Önemi ve Temel Prensipler
 - İthalatta Sipariş Yönetimi, Depo-Dış Ticaret Servisi ve Finansman Arasındaki Koordinasyon
 - Stok Kontrol ve İthal Maliyetleri Açısından Analiz
- ® Ambalaj Etiketleme Ve Dış Ticaret
 - İhracat Ürünlerinde Etiketlemenin Önemi
 - Çeki Listesi, Paket/Koli Listesi, Hazırlama Esasları ve Uygulama Esasları
 - Ürün- Ambalaj İlişkisi ve Gümrük Mevzuatı Açısından Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
 - Elleçleme Kavramı ve Gümrük Mevzuatına Göre Elleçleme Kabul Edilen İşlemler
 - Transit Ticarete Etiketlemenin Önemi
- ® Taşımacılık Lojistik Ve Dış Ticaret
 - Nakliye Türleri
 - Nakliye Türünün Seçimindeki Kriterler (Ürün Çeşidi, Temrinler, Navlun vb.)
 - Nakliye Araçlarının (Kamyon, Konteyner vb.) Seçim Kriterleri
- ® İhracat - İthalat Uygulamaları
 - Katılımcılar İthalat ve İhracat İşlemlerini Örnek Olaylar Üzerinden Belgeler doldurarak Bizzat Kendileri Gerçekleştireceklerdir.

Önerilen Eğitim Süresi: 8 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Uluslararası Pazar Araştırması ve Uluslararası Pazarlama Stratejileri Uzmanlık Programı

- ® Kısaca Trendler ve Bugünkü Dünya Gerçekleri
- ® Uluslararası Ticaretin Yapısı, Gerekliliği
 - Uluslar arası Ticarete Yön Veren Örgütler
 - Dünya Ticaretinde Birlik Kavramı, Ortak Pazarlar
 - Türkiye'nin Uluslar arası Ticarete Yeri, Önemi
 - Ülke – Dünya Sınıflandırmaları
- ® Küresel, Ulusal ve Sektörel Risklerin Önemi ve Yönetimi
- ® Pazarlama Yönetimi
 - Satış ve Müşteri Odaklı Yaklaşım
 - Pazarlama Anayol Haritası
 - Potansiyel Pazar, Hedef Pazar Kavramları
- I. Workshop:** Potansiyel Pazar Tespiti ve Pazar Büyüklüğü, Hedef Pazar Seçimi

- ® Pazarlama Bilgi Sistemi
 - Stratejik Kaynaklar
 - Dinamik Kaynaklar
 - Teknolojik Kaynaklar
- ® Pazar Araştırması
 - Metodolojisi
 - Kaynakları
 - Müşterimiz Kim? Segmentasyon, Optimizasyon (Pareto, Atak Defans Prensipleri)
- ® Pazarlama Karması (4P)
- ® Pazarlama Stratejileri ve Eylem Planı
- ® Süreklilik ve Sürdürülebilir Büyüme İçin 4C
- ® Rekabet Stratejileri: Farkın Yönetimi ve Maliyet Yönetimi (Marka, OEM, ODM Olma Yolculuğuna Karar Verme)
- ® Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)
 - Örgüt Kültüründe Değişimler (Yönetişim Döngüsü ve Değer Zinciri Analizi)
 - Müşteri Odaklı Olmak
 - Ürün Odaklılık ve Müşteri Odaklılık Kıyaslaması
- ® Müşteri Satınalma Karar Süreçleri / Etkenleri
- ® Genişletilmiş Ürün - Çözüm Kavramı
- ® Müşteri Yaşam Döngüsü
- ® Bire Bir Pazarlama (1to1 Marketing)
 - Metodolojisi
 - Adımları
- II. Workshop:** Bire Bir Pazarlama Uygulaması (Genişletilmiş Bir Ürünün İlişkisel Pazarlaması)

- ® İhracat Pazarlaması



- İhracatta 4P ve Stratejileri
- İhracatta Temel Adımlar
- İhracatta Pazara Giriş Stratejileri
- Pazar Araştırması Türleri ve Kaynakları
- Hedef Ülke Seçimi (Erken Zafer, Yakın Zafer, Uzak Zafer Alanları)
- Uygun Pazar Uygun Ürün Çalışması
- Demografik ve Ekonomik Verilere Bakış, Analitik Yaklaşımlar
- Uluslar arası Pazar Araştırmasında Toplanacak Bilgiler
- Database Oluşturma ve Data Mining

III. Workshop: Örnek Ürün Üzerinden Hedef Ülke Seçimi ve 4P Seçimi

- ® Uluslararası Fuarlar
 - Fuar Araştırma
 - Fuar Öncesi Hazırlıklar
 - Fuar Sırasında Yapılacaklar
 - Fuar Sonrasındaki Yaklaşımlar
- ® Database Oluşturma ve Data Mining
- ® Evrensel Ürün Yaşam Eğrisi
- ® Alternatif Ürün Politikaları
- ® Yeni Ürün, Inovasyon
- ® Marka Yönetimi (Marka Bilinci, Marka Algılanması, Moda Kavramı)
- ® Bütünleşik Kalite Kapsamında Garantiler, Satış Sonrası Hizmetler
- ® e-Ticaret
 - İşleyiş Sistemi
 - İnternet Pazar Yerleri (B2B, B2C, C2C)
 - Elektronik İmza
 - İnternette Varolma ve Bulunabilme Kriterleri
- ® Uluslararası Pazarlamada Sözleşme Kültürü ve Hukuksal Boyutu
- ® Uluslararası Pazarlamada Etkin İletişim (Sözlü ve Yazılı)
- ® Uluslararası Pazarlama ve Müzakere
 - Müzakere Gerekliliği
 - Olası Müzakereci Tipleri ve Bunlarla Baş etme Yöntemleri
 - Müzakere Sürecinde Satış Kapatma

IV. Workshop: Müzakere ve Pazarlık

- ® Uluslararası Ticari Yazışmalar
 - Yazışma Formatları
 - İngilizce Temel Cümle Kalıpları
 - Örnek Yazışmalar (Stratejik Yaklaşımlar)

V. Workshop: Örnek Olay Üzerinden Ticari Yazışma Çalışması

- ® Uluslararası Pazarlamaya İlişkin Devlet Teşvikleri

Önerilen Eğitim Süresi: 4 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



Akreditif Uzmanlığı Sertifika Eğitimi

® **Uluslar Arası Sözleşmeler,Sözleşmelerde Bulunması Gereken Ana Maddeler**
® **INCOTERMS 2010**

Yenilenen Teslim Şekilleri 01.01.2011 De Uygulanacaktır. Yeni Teslim Şekilleri Belirlenmiştir, Bazı Teslim Şekilleri De Yürürlükten Kaldırılmıştır.

® **Ödeme Şekilleri (Peşin, Mal Mukabili, Vesaik Mukabili, Kabul Kredili)**

® **Dış Ticarete İş Akışı**

- Temel Dış Ticaret Belgeleri
 - Dış Ticarete Belgelerin Önemi
 - Proforma Fatura, Çeki Listeleri (Tanımı, İşlevi ve Örnek Çalışma)
 - Ticari Faturalar
 - Gümrük Faturası (Türkçe Fatura)
 - Diğer Faturalar (Navlun, Konsolosluk Faturası. vb.)
 - Sevk Belgelerinin Hukuki Önemi
 - Konşimento (B/ L) ve Çeşitleri
 - CMR Belgesi ve Diğer FIATA Karayolu Taşıma Belgeleri
 - Diğer Sevk Belgeleri _ UCP 681'e Göre İncelenmei
 - Dolaşım Belgeleri ve Malın Menşei Kavramı
 - Menşe Şahadetnamesi, ATR Belgesi, EUR1 ve FORM A, Taşındığı Önem
 - Dış Ticarete Kullanılan Diğer Belgeler (Gözetim Belgesi, Ekspertiz Raporu, Sağlık Sertifikası, Ordino Vb.)
- Kısa Dış Ticaret Mevzuatının Tanıtılması
 - İhracat Mevzuatı
 - İthalat Mevzuatı
 - Standardizasyon ve Denetleme Mevzuatı
 - Kambiyo Mevzuatı
 - Gümrük Mevzuatı
 - Serbest Bölgeler
 - Dahilde İşleme
- Dış Ticarete Teşvikler, Devlet Yardımları ve Eximbank İşlemleri
 - İhracata Yönelik Devlet Yardımları (ARGE, Pazar Araştırması, Yurt Dışı Fuar, Mağaza Eğitim)
 - Teşvikli İthalat – İhracat İşlemlerinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
 - Eximbank Kredileri ve İhracat Sigortası
- İhracat - İthalat İş Akışları
- Kısa Dış Ticarete Lojistik Süreçler
 - Depolama ve Envanter Yönetimi
 - Ambalaj Etiketleme
 - Nakliye
- ® **Niçin Akreditif ? İşleyişi ve Taraflara Sağladığı Faydalar**
 - Akreditifin Genel Tanımı / Akreditifin Dünyada Tarihçesi
 - Akreditifi Oluşturan Taraflar
 - Amir / Lehdar / Amir Banka / Görevli Banka / Teyit Bankası / İhbar Bankası / İştira Bankası / Rambursman Banka / Devir Bankası



- Taraflara Göre Akreditif İlişkisi
 - Alıcı ve Satıcı
 - Alıcı ve Akreditif
 - Satıcı ve Akreditif
 - Alıcı ve Bankası
 - Satıcı ve Bankası
 - Alıcının Bankası ve Görevlendirdiği Banka
 - Alıcının Bankası ve Teyit verdiği Banka
 - Satıcı ve Kendine Akreditifi Bildiren Banka
 - Satıcı ve Amir Banka Tarafından Kendine Görev Bildiren Banka
 - Satıcı ve Kendine Teyit Veren Banka
 - Alıcının Bankası ve Satıcının Bankası
 - Akreditifi Açan Amir Banka ve Rambursman Banka İlişkisi
 - Rambursman Banka ve Teyit İlişkisi
- Akreditif Çeşitlerinin Özelliklerine Göre Dağılımı
 - Belgesiz Akreditif
 - Ticari Akreditif
 - Teminat Akreditifi
 - Dönülebilir Akreditif
 - Dönülemez Akreditif
 - Teyitsiz Akreditif
 - Teyitli Akreditif
 - Kendini Yıllık Yenileyip Süreklilik Arz Eden Akreditif
 - Rotatif Akreditif
 - Devredilebilir Akreditif
 - Karşılıklı Akreditif
- Akreditif Çeşitlerinin Ödeme Şekillerine Göre Dağılımı
 - Görüldüğünde Ödemeli
 - Vadeli Akreditif
 - Kabul Akreditifi
 - İştira Akreditifi
 - Peşin Ödemeli Akreditif
 - Depo Makbuz Karşılığı Ödemeli Akreditif
 - Karışık Ödemeli Akreditif
- Akreditif Metni içinde Kullanılan Uluslar arası Kısaltmaların Yorumu
- Teminat Akreditifi
 - Standby (L/C)'nin ISP.98.Broşürüne Göre Yorumu ve Örnek Akreditif
 - Standby (L/C) ile Normal Bir Akreditif Arasındaki Fark
- Akreditifte Yer Alanların Yetki Ve Sorumlulukları
- Amir Bankada Akreditif Açtırma Teklif Formu (**LETTER OF CREDIT APPLICATION FORM**) Doldurulmasında Dikkat Edilecek Konular
- Akreditif Metninin (MT /700) Analizi Ve Gerçek Metinler Üzerinden ve MT 700 Şablonu Üzerinden Alanları ve Okuma Yöntemleri
- Akreditif İşlemleri, İbraz ve İnceleme Sürecinde Tarafların Sorumlulukları (UCP 600'e göre)
- Akreditif REZERV Konuları ve Risklerin Minimize Edilmesi



- Dış Ticarete Kullanılan Ticari, Finansal ve Sevk Belgelerinin Hazırlanması
- Ülke ve Amir Banka Risklerinin Bertaraf Edilmesi ve Teyitli Akreditifler
- Banka Tarafından Verilen Ret Bildirimleri ve Lehtarın İzleyeceği Yollar
- SWIFT sisteminde akreditif mesaj formatları (MT700, MT707, MT760, MT 705 vb)
- Teminat Mektubunun ve Garanti Mektuplarının Akreditif ile Karşılaştırılması (UCP 600 VE URGD 758 KARŞILAŞTIRILMASI)
- Standby ve Banka Garantileri/Kontrgarantiler. Standby ile Akreditifin Karşılaştırılması ve Aralarındaki Fark (ISP-98 İLE UCP-600 ARASINDAKİ FARK)
- ICC Kuralları (UCP, URC, ISP, URDG, INCOTERMS vb.)
- UCP 600 İçinde Yer Alan 39 Maddenin Açıklamaları
- Gerçek Akreditif Metinleri Üzerinden Vesaik Hazırlanması
- Uygulamalar
- Soru ve Cevaplar

Önerilen Eğitim Süresi: 6 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



İş İngilizcesi Yazılı ve Sözlü İletişim Becerileri Programı

- ® Memorandum Gramer Yapıları
 - Temel Gramer Yapılarına ve Sık Yapılan Hatalar
- ® Memorandum Nedir? Memorandum Kullanımına İlişkin İpuçları
- ® Kısa Notlar, Raporlar Ve Elektronik Ortamda Yazışma (E-Mail)
- ® Raporların Verimli Kullanılma Metotları
- ® Uluslararası Ticaret Kuralları (Dış Ticaret Terimleri – Ödemeler – Anlaşmalar)
 - L/C Örnek Analizleri
 - Uluslararası Teslim Türleri Analizi (INCOTERMS)
 - Mümessillik Anlaşmaları (Representation Agreements)
 - Workshop
- ® Mektup Yazmanın 7 "C"Si
- ® İş Mektupları Yazım Teknikleri
 - Yazım Kuralları ve Örnek Mektup Analizleri
- ® Mektup Örnekleri
 - Araştırma İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi
 - Teklifler İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi
 - Sipariş Ve Ödemeler İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi
 - Davet Ve Toplantılar İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi
 - İstek İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi
 - Satış İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi
 - Yükleme İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi
 - Özür İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi
 - Uyarı İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi
 - Şikâyet İçin Sözel ve Yazılı Vaka Analizi

2. BÖLÜM/ KONUŞMAYA DAYALI İŞ İNGİLİZCESİ

(Ağırlıklı Workshop Çalışmasına Dayalıdır)

- ® Telefon Görüşmeleri
 - Telefon Görüşmesine Hazırlık
 - Gelen Telefon Nasıl Yanıtlanır
 - Mesaj Nasıl Alınır ve Bırakılır
 - Doğru Kişiye Ulaşma Metotları
 - Randevu Ayarlaması Nasıl Yapılır
 - Randevular Nasıl Düzeltilir
- ® İş İngilizcesi ile Toplantılar
 - Toplantı Çeşitleri
 - Toplantıların Verimli Geçme Taktikleri
 - Düşüncelerin Tartışılması ve Fikir Alışverişi
 - Birebir Görüşmeler
 - Ajanda Kullanarak Çalışma
 - Büyük Toplantılarda Moderatör ile Yer Alma



- ® Müzakereler
 - Müzakerede Yer Alma
 - Müzakere Çeşitleri
 - Müzakereye Hazırlık
 - Müzakereci Tipler
 - Çatışmada Uzlaşma
 - İtiraz Etme
 - Müzakereyi Sonlandırma
 - Sınıf İçi Workshop Uygulaması
- ® Sunum
 - Sunum Hazırlama ve Başlangıç
 - Seyirciler
 - Yapısı
 - Görsel Materyal Kullanımı
 - Katılımcının İlgisini Tutma
 - Vücut Dili
 - Düşünceleri Birbirine Bağlama
 - Özet Ve Sonuçlandırma
 - Bedel Dili
- ® İş Planı Hazırlama Teknikleri
 - Temel Kalıplar ve Metodoloji
 - Sınıf İçi Grup Çalışması
 - Sunum

Önerilen Eğitim Süresi: 8 Gün

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)



EĞİTMENLER

NAİL ŞENCAN

Yüksek öğrenimini Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünde tamamlamıştır. İş hayatına Alarko (Alarko) Dış Ticaret firmasında ürün yöneticisi olarak başlamış, daha sonra Tekgaz A.Ş. de satış ve uluslararası pazarlama müdürü, Isikon A.Ş.'de pazarlama koordinatörü olarak görev yapmıştır. ŞENCAN, yönetim - organizasyon, uluslararası pazarlama ve müşteri ilişkileri, bilgi teknolojileri, toplam kalite yönetimi konularında uzmanlığa sahiptir.

Danışmanlık faaliyetleri ile, daralan iç piyasa rağmen, varlıklarını sürdürmek ve sürdürülebilir büyüme sağlamak isteyen kurumları ulusal ve uluslararası rekabet koşullarına hazırlamakta, kurumların genel olarak işletme ve özelde uluslararası ticaret ve müşteri ilişkileri yönetimi / tedarik zinciri/ üretim - planlama departmanlarının tanı/teşhis süreçlerini uygulayarak kurumların SWOT'unu yapmakta ve iyileştirilebilir, geliştirilebilir alanları hakkında anayol haritalarını oluşturmada ve uygulama başarılarını denetleyerek raporlamaktadır.

Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü Kurumsal Planlama Bölüm Başkanı olan ŞENCAN, genel katılıma açık seminer ve sertifika programları ile bilgi ve deneyimini paylaşmaya devam etmekte, Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, İhracatçı Birlikleri ve Sanayi Odalarının davetlisi olarak çeşitli projelerde görev almaktadır.

Yerel ve ulusal dergilerde yazıları da yayınlanan ŞENCAN'ın, Uluslararası Pazarlama ve Muzakere Teknikleri konusunda hazırlamakta olduğu kaynak kitaplar serisi, 2012 yılında okuyucuları ile bulacaktır.

GÖKHAN EROL

İşletme Mezunu olan EROL, lojistik sektöründe başladığı iş hayatına (Selamoğlu Nakliyat, Transtechno, Gon) Evyap Holding'de Mevzuat ve Teşvikler Müdürü ve Ticaret Müdürü, Ödül İlaç Aerosol A.Ş.'de Operasyon Müdürü olarak devam etmiş, 2002 yılından bu yana dış ticaret, tedarik zinciri ve lojistik yönetimi, uluslar arası pazarlama alanlarında sahip olduğu uzmanlığı eğitim ve danışmanlık çalışmaları ile paylaşmaktadır.

Pek çok Avrupa Birliği Projesinde, Türkiye'nin yer yerinde binlerce nitelikli Dış Ticaret uzmanı yetiştirilmesine ve istihdamına destek veren EROL, ayrıca üniversitelerde gençlerin uluslar arası ticaret, lojistik, tedarik zinciri alanlarında bilinçlenmeleri ve meslek edinmeleri konusunda konferans ve seminerler vermektedir.

Danışmanlık faaliyetleri ile, daralan iç piyasa rağmen, varlıklarını sürdürmek ve sürdürülebilir büyüme sağlamak isteyen kobilere uluslar arası rekabet ve uluslar arası ticarete hazırlamakta, kurumların genel olarak işletme ve özelde uluslararası ticaret / dış ticaret departmanlarının tanı/teşhis süreçlerini uygulayarak kurumların SWOT'unu yapmakta ve iyileştirilebilir, geliştirilebilir alanları hakkında anayol haritalarını oluşturmada ve uygulama başarılarını denetleyerek raporlamaktadır.

Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü Dış Ticaret Projeleri liderliğini de yürüten EROL, genel katılıma açık seminer ve sertifika programları ile bilgi ve deneyimini paylaşmaya devam etmekte, Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, İhracatçı Birlikleri ve Sanayi Odalarının davetlisi olarak çeşitli projelerde görev almaktadır.

TAYFUN TEKAT

Türkiye İş Bankası Kambiyo Bölümü yöneticiliğini ve eğitimliğini sürdürdükten sonra, Kavak Tekstil ve İp Sanayi 'nde Genel Müdürlük yapan TEKAT, 2005 yılından itibaren eğitim ve danışmanlık alanında çalışmalarına ağırlık vermiştir. Dış ticaret, kambiyo, UCP 600 dersleri vermekte olan TEKAT, RDBE bünyesinde bilgi ve tecrübelerini paylaşmaktadır.



CEYHUN YEŞİLŞERİT

1982 Yılında İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamlayan YEŞİLYURT, daha sonra İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Uluslararası İşletmecilik ve İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü'nde İşletmecilik Uzmanlaşma programlarına katıldı.

Katılmış olduğu birçok yurtiçi ve yurtdışı eğitimler içerisinde Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre'de yer alan eğitim kuruluşu ITC'nin "Trade Tutor" Eğitimi ve Avusturya, Karl Heinz Sebastian okulunun geliştirdiği "Power Pricing" Eğitimi de bulunmaktadır.

1982 yılında başladığı profesyonel iş yaşamının bir bölümünü yurtdışında çalışarak geçirdi (Irak, Suudi Arabistan, ABD ve Rusya Federasyonu). 1996 Mart ayından 2009 Aralık ayına kadar 13 yıl uzun bir dönem Güney Avrupa Bölge İş Geliştirme Müdürlüğü de yaptığı Pipelife International Holding'in Türkiye'deki yatırımı olan Arılı Plastik A.Ş.de çalışmıştır. 2005-2006 dönemimde Pipelife Business School mezunu olarak yurtdışında ve yurtiçinde şirket içi eğitimlerde de eğitmen olarak görev almıştır.

ITC'nin Ulusal Danışmanı olarak Türk İhracatçılar Meclisi eğitimi projesi de dahil olmak üzere İGEME, İSO, Orta Anadolu İhracatçılar Birliği ve Ege İhracatçılar Birliğinin birçok eğitimlerinde eğitmen olarak görev aldı.

Konuk yazar olarak Haber Türk Gazetesi ve çeşitli dergilerde de Dış Ticaret, Satış, Eğitim ve Kariyer Planlama konularında yazıları yayınlanmıştır. Uzun yıllar çalıştığı şirketleri temsilen katıldığı Dış Ekonomik İlişkiler Kurulunun çeşitli iş konseylerinde özellikle Bağımsız Devletler Topluluğu ile yapılan yurtiçi ve yurtdışı toplantılarında görev almıştır.

Uzun yıllardır İstanbul Ticaret Odası'nın başarısı uluslar arası platformda ödül alınarak kanıtlanmış İhracata İlk Adım Projesi'nde İTO Danışmanı olarak görev yapmıştır. Şu anda 7. Etabı gerçekleştirilen programın 2009 yılında metodolojisini redakte etmiştir. Yine, İTO tarafından Türkiye'nin başarılı KOBİ'leri yarışmasında dallarında birinci seçilmiş şirketlerine "Pazarlama, Satış ve Yönetim Danışmanı" olarak danışmanlık ve eğitim hizmeti vermiştir.

2011 Yılı başından itibaren T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi" tebliği çerçevesinde "Uzman Eğitmen" olarak akredite edilmiştir. Bu kapsamda Antalya, Denizli, Mersin ve Gaziantep de "Dış Ticaret Yüksek Uzmanlaşma Programı" eğitmeni olarak görev yapmaktadır.

Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre'de yer alan eğitim kuruluşu ITC'nin "Trade Tutor" eğitimini alarak "BMS (İş Yönetim Sistemi)" öğretisi ve araçlarının kullanımı konusunda süregitmekte olan eğitimlerde görev almaya devam etmektedir.

YEŞİLYURT, "Dış Ticaret, Uluslar arası Pazarlama Stratejileri, Kurumsallaşma" konularında Eğitmen/Danışman olarak bilgi ve deneyimleri Rönesans çatısı altında paylaşmaktadır.

ABDULHAMİT AKÇAY

Kocaeli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme bölümü Mezunu olan AKÇAY, halen NUH ÇİMENTO SANAYİ A.Ş.'de uluslar arası pazarlama ve ihracat yöneticisi olarak görev yapmaktadır. Akreditif ve dokümanlı krediler uzmanı olan Abdulhamit AKÇAY, kısa adı ICC (International Chamber of Commerce) olan Milletler Arası Ticaret odası, IFS (International School of Finance) ve IFSA (International Financial Services Association) tarafından onaylı uluslar arası Akreditif Uzmanlık belgesi olan CDCS (Certified Documentary Credit Specialist) belgesine sahip olarak CDCS (Akreditif uzmanı) unvanını taşımaktadır. Profesyonel iş hayatının yanı sıra bir çok yerli ve yabancı firmaya dış ticaret, dış ticaretin finansmanı, kontrat yönetimi, deniz ticareti, emtia ticareti, iş yönetim sistemleri, lojistik ve kambiyo konularında danışmanlık hizmeti vermekte, bilgi ve tecrübesini eğitmen ve danışman olarak Rönesans çatısı altında paylaşmaktadır.



Mehmet Gürcan BÜYÜKÜNAL

İlk, orta ve lise tahsilini gerçekleştirdiği TED Ankara Koleji'nden 1983, yüksek tahsilini gerçekleştirdiği Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden ise 1987 yılında mezun olmuştur.

Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü'nde Avrupa Hukuku (1991-1992), Ticaret Hukuku (1992-1993) ve Tahkim Hukuku (1993-1994) lisansüstü uzmanlık eğitimlerini gerçekleştirmiş; İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde de İşletme İhtisas (1997-1998) eğitimini tamamlamıştır.

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nda Mayıs 1990-Haziran 1996 döneminde avukat olarak çalışmış, Mart 1993-Şubat 1995 sürecinde T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nda geçici görevle danışmanlık yapmıştır. EİS Eczacıbaşı İlaç Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nde Temmuz 1996 – Şubat 2003 döneminde Hukuk İşleri Yöneticisi olarak çalışmıştır. Av. M. Gürcan Büyüknal, Mart 2003'den beri serbest avukat olarak çalışmaktadır.

Büyüknal, aynı zamanda İstanbul Ticaret Odası Başhakemi, Türk Patent Enstitüsü'ne kayıtlı Marka Vekili ve Patent Vekili ve European Patent Institute'a kayıtlı Avrupa Patent Vekili ve bilirkişidir.

GENEL YAKLAŞIMLAR

Kurumsal Eğitimlerde İzlenen Metodoloji

- Kurumsal eğitimler için önce kurumu tanımak
- Eğitim alacak kişileri tanımak (katılımcılara mesleki kimlik analizi (disipliner ve ilişkisel) ve kişisel swot analizi anketleri uygulamak)
- Eğitime konu olan işi ve işin temel proseslerinin kurumda nasıl uygulandığını öğrenmek
- Eğitim içeriğinin nasıl olması gerektiğine dair eğitim alacak kişilerin ve liderlerinin görüşlerini almak _ business focus oluşturmak
- İçeriği kurumun insan kaynakları yöneticisi ve eğitim alacak grubun lideri ile beraber dizayn etmek
- Kuruma özel sunumu hazırlamak
- Kuruma özel kitapları hazırlamak
- Kurumun istediği yer ve zamanda interaktif, teatral bir şekilde data-show ile eğitimi, eğitimci-katılımcı birlikte paylaşmak.

Yayın

Eğitimde kullanılan sunum, kitaplaştırılarak eğitim başında katılımcılara takdim edilir.

Rönesans Learning Suite Portal Kullanımı:

Web tabanlı hazırlanmış olan Rönesans Learning Suite kullanım hakkına, eğitime katılan her katılımcı, bireysel olarak veya kurum adı bazında sahiptir. Kullanım şekli, alınan eğitim hizmetinin içeriğine uygun olarak, eğitim öncesinde belirlenir.

Rönesans tarafından verilen Kullanıcı adı ve Şifre ile birlikte, eğitime katılan tüm kişiler, eğitim süresince görmüş oldukları sunuma buradan ulaşabilecekleri gibi, farklı menü seçenekleriyle site içerisinde bulunan diğer hizmetlerden de yararlanabilirler. Learning Suite kullanım kılavuzu, Firma tarafındaki ilgili kişi ile eğitim öncesinde paylaşılır.

[İçerik Sayfasına Geri Dön](#)