



Tarih 26/10/2017  
Sayı PRJ.2017/87-8117  
Konu DIŞ TİCARET UZMANLIK EĞİTİMİ

**KATILIM BELGELİ**  
**DIŞ TİCARETTE UZMANLIK EĞİTİM PROGRAMI**  
**8-11 KASIM 2017 / MERSİN**

**FİRMA SAHİPLERİ, YÖNETİCİLERİ VE ÇALIŞANLARI**  
**İHRACAT YAPMAYI PLANLAYANLAR**  
**KENDİNİ GELİŞTİRMEK İSTEYENLER**

Sayın Üyemiz,

Genel Sekreterliğimiz faaliyetleri çerçevesinde ve bölgemiz ihracat yapısının sağlıklı bir şekilde artması yönünde gerçekleştirilen çeşitli çalışmalar kapsamında, "eğitim" in bölgemiz ihracatçı firmaları açısından önem arz eden bir konu olduğu göz önüne alınarak, ihracat faaliyetlerinin başarıyla yürütülmesinde; yetmişmiş, uzman elemanlara sahip olmak büyük önem taşımaktadır.

Bu bilinçle, firma ve kuruluşlarımızda çalışan elemanların bu konudaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, gereksinim duyulan nitelikli işgücünün yaratılmasına katkıda bulunmak amacıyla, "**Diş Ticaret Uzmanlık Eğitim Programı**" düzenlenecektir.

**8-11 Kasım 2017** tarihleri arasında, Akdeniz İhracatçı Birlikleri Mersin Merkez Toplantı Salonunda düzenlenecek olan eğitim programının konu başlıkları ve katılım şartları ekte sunulmaktadır.

"**Katılım Belgeli Diş Ticaret Uzmanlık Eğitim Programı**"na katılım 50 kişi ile sınırlandırılmıştır. 50 kişilik kontenjan dolduğunda kayıtlar kapanacaktır.

Bilgilerinizi rica ederim.

Canan Aktan Erdoğan  
Genel Sekreter V.

EK:2 (Program + Katılım Formu)

AKİBAKADEMI, bir Akdeniz İhracatçı Birlikleri kuruluşudur.



Tel: +90 324 325 37 37  
Faks: +90 324 325 41 42



akibakademi@akib.org.tr  
akibmersin@akib.org.tr



akademi.akib.org.tr  
www.akib.org.tr



Limonluk Mh., Vali Hüseyin Aksoy Cd.  
No:4 Yenişehir / Mersin



**KATILIM BELGELİ**  
**DIŞ TİCARET UZMANLIK EĞİTİM PROGRAMI**  
**8-11 Kasım 2017 / MERSİN**

**KATILIM KOŞULLARI**

- 1) Program **50 kişi** ile sınırlıdır. 50 kişilik kontenjan dolduğunda kayıtlar kapanacaktır.
- 2) Katılım sonunda katılım belgesi alınması toplam 24 saat olan eğitimin en az 19 saatine katılımı gerektirir, en fazla **5 saat** derse katılmayan katılımcılara belge verilmeyecektir.
- 3) Eğitim katkı payı **100,00.-TL**'dir, ücret karşılığında vevne makbuzu verilecektir. Eğitim ücretinin Akdeniz İhracatçı Birlikleri Vakıfbank Mersin Şubesi (052) IBAN NO : TR53 0001 5001 5800 7285 4389 04 hesabına ya da AKİB Veznelere "EĞİTİM ÜCRETİ" ve **firma/katılımcı adı belirtilerek** yatırılması gerekmektedir.
- 4) Katılımcılar katkı payını yatırdıktan sonra <https://akibim.org/url/uzmanlik> linkinden online kayıt yapabilecekleri gibi aşağıdaki katılım formu ile ödeme dekontunu (324) 325 41 42 numaralı faksa ya da [sebnemtinli@akib.org.tr](mailto:sebnemtinli@akib.org.tr) elektronik posta adresine ileterek kayıt yapabilirler, katılımcıların başvurularının **ulaştığına dair teyit almaları gerekmektedir.**
- 5) Eğitimler sabah 09.00'da başlayarak 17.00'ye kadar sürer, öğle yemeği ve diğer aralar eğitmenin inisiyatifinde verilir.
- 6) Akdeniz İhracatçı Birlikleri gereklilik halinde ders gün/saatleri ve eğitmenler ile ilgili değişiklik yapabilir.

**DETAYLI BİLGİ İÇİN**

(324) 325 3737 (dahili 1130) • [www.akib.org.tr](http://www.akib.org.tr) • [sebnemtinli@akib.org.tr](mailto:sebnemtinli@akib.org.tr)

**DIŞ TİCARET UZMANLIK EĞİTİM PROGRAMI KATILIM FORMU**

|                      |  |
|----------------------|--|
| Katılımcı Adı Soyadı |  |
| Görevi               |  |
| Firma / Kurum Adı    |  |
| Faaliyet Alanı       |  |
| Telefon              |  |
| Faks                 |  |
| GSM                  |  |
| E-Posta              |  |

8-11 Kasım 2017 tarihleri arasında Akdeniz İhracatçı Birlikleri Toplantı Salonunda düzenlenen "Dış Ticaret Uzmanlık Eğitim Programı"na ait katılım koşullarının tamamını okuyup kabul ettiğimi beyan eder, eğitim programına kabulümü rica ederim.

İmza ve Tarih :



Not Lütfen katılım formunuzun ulaşip ulaşmadığını telefonla/e-mail ile teyit ediniz.

## DIŞ TİCARET UZMANLIK EĞİTİMİ PROGRAMI

### 1. GÜN – 8 Kasım 2017 Çarşamba

**Eğitmen : Ahmet ÖZKEN**

**İhracatta Fiyatlandırma – İhracat İşlemleri ve Dokümantasyon:** Katılımcıların ihracatta fiyatlandırma stratejileri üzerine bilgi düzeyinin artırılması ve fiyatlandırma politikaları, teslim şekli, rekabet ve diğer unsurlara bağlı olarak doğru fiyatlandırma kararlarını almaları yetkinliğinin kazandırılması ve ihracat operasyonu, uygulama işlemleri, ihracat dokümanları ve onların düzenlenmesi üzerine bilgi düzeyinin artırılması, ihracat operasyonunu yürütebilecek hale gelmeleri için gerekli temel yetkinliklerin kazandırılmasını amaçlamaktadır.

Fiyatlandırmanın Amaçları • Fiyatlandırma Stratejileri • Fiyatlandırma Yöntemleri • Fiyatlandırmaya Etki Eden Faktörler • Maliyet Kalemlerinin Dođru Tespiti Ve Fiyatlandırmaya Etkileri • Fiyat Teklifinin Yapısı • Fiyat Tekliflerinde Gözden Kaçırılmaması Gereken Unsurlar • Örnek Fiyat Tekliflerinin İncelenmesi • Fiyat Müzakereleri • Müzakere Teknikleri • Farklı Müşteri Tipleri ve Farklı Ülkelerden Müşteriler İle Müzakerelerde Dikkat Edilmesi Gerekenler • İhracat Operasyonu • İhracat Dokümanlarının Tanımı Ve Hazırlanması • Faturalar, Taşıma Evrakları, Dolaşım Evrakları, Tali Evraklar • Ödeme Şekline Göre Evrak Operasyonu • Tahsilat Riskinin Minimasyonu • Operasyon Sürecinde Lojistik Firmaları İle İlişkilerin Organizasyonu • Operasyon Sürecinde Gümrük Komisyoncuları İle İlişkilerin Düzenlenmesi • Operasyon Sürecinde Sigorta Şirketleri İle İlişkilerin Düzenlenmesi • Operasyon Sürecinde Bankalar Ve Diğer Finansal Kuruluşlar İle İlişkiler • Örnek Olay İncelemesi: Akreditif Metninin İncelenmesi, Değişiklik Talepleri, Akreditif Metnine Uygun Evrak Düzenlenmesi

### 2. GÜN (1/2 gün) – 9 Kasım 2017 Perşembe

**Eğitmen : Ahmet ÖZKEN**

**Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Tahsilat Riskini Minimize Etme:** Katılımcıların ödeme şekilleri ve ihracat dokümantasyon sürecinin tümüne ilişkin bilgi sahibi olabilmelerini sağlamak ve ihracat bedellerinin tahsilat risklerini minimize etmek için yapılması gerekenler ile ilgili bilgi düzeyinin artırılması amaçlanmaktadır.

Peşin Ödeme • Mal Mukabili Ödeme • Vesaik Mukabili Ödeme • Kabul Kredili Ödeme • Akreditif • Tahsilat Risklerinin Minimize Edilmesinde İzlenecek Yollar • Akreditif Çeşitleri • Örnek Akreditif Metninin İncelenmesi • Akreditif Metnine Uygun Evrak Hazırlanması • Banka Garanti Mektubu • Eximbank Alacak Sigortası • Factoring & Forfaiting Uygulamaları • Proforma Fatura, Ticari Fatura • Dolaşım Evrakları • Taşıma Evrakları • Paket Listesi • Çeki Listesi • Gözetim Belgesi Ve Diğer Sertifikalar • Örnek Olay Üzerinden Dış Ticaret Evrakları Hazırlama Uygulaması

### 3. GÜN – 10 Kasım 2017 Cuma

**Eğitmen : Murat ODACI**

**İhracat Stratejisi Geliştirme:** Katılımcıların kendilerine en yüksek faydayı sağlayabilecek ihracat stratejilerini tespiti ve uygulamaları üzerine bilgi düzeyinin artırılmasını amaçlamaktadır.



Şirket ihracata uygun mu • Deđilse ne yapması lazım • İhracat Stratejisi Oluşturmanın Önemi Ve Faydaları • İhracat Kararı • İhracat Kararı İle İlgili Yönetim Konuları • Swot

Analizi • Ürün Stratejileri • Standartlaştırma Stratejisi • Ürün Yaşam Dönemi Stratejileri • Pazar Bölümleme Stratejileri • Tutundurma Stratejileri • Fiyatlandırma Stratejileri • Markalaşma Stratejileri • Rekabet Stratejileri

#### 4. GÜN – 11 Kasım 2017 Cumartesi

**Eğitmen : Murat ODACI**

**Uluslararası Pazarlarda Müşteri Bulma:** Katılımcıların ihracat çabalarını yönlendirebilecekleri en uygun ve katma değeri en yüksek karları elde edebilecekleri pazarları ve bu pazarlardaki potansiyel alıcı firmaları tespiti konusunda bilgi düzeyinin artırılması amaçlanmaktadır.

Pazar Araştırmasında Kullanılacak Teknikler • İnternetin Pazar Araştırması İçin Bize Sundukları • İthalat / İhracat İstatistiklerine Ulaşma • İthalat / İhracat İstatistiklerini Yorumlama • Hedef Pazar Seçimi İçin Ekonomik, Demografik, Lojistik, Kültürel Verilere Ulaşma • İhracatta Başarılı Olunabilecek Pazarların Tespitinde İpuçları • Farklı Hedef Pazarların Karşılaştırılması Değerlendirilmesi • Uluslararası Pazarlarda Müşteri Bulma Teknikleri • İnternet Üzerinden Hedef Pazar Yönelik Ticari Rehberlere Ulaşma • İngilizce Tanıtım Yazısı Formatının İncelenmesi, Her Katılımcı Firma İçin Tanıtım Yazısı Hazırlanması • Avrupa Pazarından Müşteri Bulmak İçin Kullanılacak Sitelerin Ziyaret Edilmesi ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması • Amerika Pazarından Müşteri Bulmak İçin Kullanılacak Sitelerin Ziyaret Edilmesi ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması • Ortadoğu Pazarından Müşteri Bulmak İçin Kullanılacak Sitelerin Ziyaret Edilmesi ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması • Afrika Pazarından Müşteri Bulmak İçin Kullanılacak Sitelerin Ziyaret Edilmesi ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması • Rusya Pazarından Müşteri Bulmak İçin Kullanılacak Sitelerin Ziyaret Edilmesi ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması • Uzakdoğu Pazarından Müşteri Bulmak İçin Kullanılacak Sitelerin Ziyaret Edilmesi • Sektöre Odaklı Sitelerin Tespiti ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması • Potansiyel Alıcı Sektörlerin Fuarlarının Tespiti, Katılımcı Listelerine Ulaşma ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması • Hedef Pazarlardaki Ticaret Sanayi Odalarının Üye Listelerine Ulaşma ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması • Hedef Pazarlardaki İthalatçı Birliklerinin Üye Listelerine Ulaşma ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması • Elektronik Pazaryerlerinin Çalışma Mantığı ve Pazarlama • Elektronik Pazaryerlerinde Profil Ve Tanıtım Oluşturma • En Çok Ziyaret Edilen Elektronik Pazaryerlerine Ulaşma Teknikleri • Elektronik Posta Pazarlamasında Profesyonel Hizmet Sağlayıcılar • Elektronik Posta Kampanyaları Ve Gönderilen Maillerin İstatistiksel Takibi • İthalat Gümrük ve Konşimento Verileri Üzerinden Gerçek İthalatçı Bilgilerine ve Yapılan İthalatın Verilerine Ulaşma • Ticaret Sicil Kayıtlarını Kullanarak Potansiyel Alıcılara Ulaşma

