



Sayı: 17812098-TİM.AKİB.GSK.SÜRD.2023/81-5716
Konu: Dış Ticaret İstihbaratı ve Hedef Pazar Eğitimi

Mersin, 04/12/2023

Sayın Üyemiz,

Akdeniz İhracatçı Birlikleri olarak eğitim faaliyetlerimize **20/02/2024 Salı** ve **21/02/2024 Çarşamba günü (2 gün) 09:30-16:30** saatleri arasında **ücretsiz** olarak gerçekleştirilecek olan “**Dış Ticaret İstihbaratı ve Hedef Pazar Eğitimi**” ile devam ediyoruz. Eğitim **Yaman KOÇ** tarafından verilecek olup eğitim programı ve bağlantısı aşağıda tarafınıza sunulmaktadır.

Eğitim Programı

DIŞ TİCARET İSTİHBARATI VE HEDEF PAZAR ANALİZİ EĞİTİMİ 20/02/2024 1.GÜN/5 SAAT	
09.30-10.30	<ul style="list-style-type: none">❖ TİCARİ BİLGİ – TİCARİ İSTİHBARAT GENEL TEORİK VE FELSEFİ YAKLAŞIM<ul style="list-style-type: none">○ Hiper Rekabet Çağı,○ Data-information-intelligence○ Big data nedir?○ Ticari istihbarat nedir? Dış Ticaret istihbaratı○ Uluslararası Pazarlama mı? İhracat pazarlaması mı?○ İhracat sanatı○ İstihbarat-strateji-iletişim❖ TİCARİ BİLGİ VE İSTİHBARAT SİSTEMİ<ul style="list-style-type: none">○ Ticari bilgi ve istihbarat sistemi kurulması○ Kendi firmamızın istihbaratı○ Rakip ve müşteri istihbaratı○ Alan istihbaratı○ Ticari bilgideki 6 temel değişiklik
10.30– 10.45	<i>Kahve Arası</i>
10.45- 12:00	<ul style="list-style-type: none">❖ NOKTA ATIŞI İHRACAT, (4 ana modül)<ul style="list-style-type: none">○ Nokta atışı ihracat neden gereklidir?○ Hedef Pazar○ Hedef Pazar araştırmaları○ Rakip, müşteri ve alan istihbaratı○ Hedef pazara seyahat
12:00 – 13.30	<i>Öğle Arası</i>
13:30- 14:30	<ul style="list-style-type: none">OLASI HEDEF PAZAR TESPİTİ UYGULAMASI<ul style="list-style-type: none">○ Hedef Pazar seçimi neden zorunludur?○ Hedef Pazar seçimi kriterleri ve 4 ana güç



Sayı: 17812098-TİM.AKİB.GSK.SÜRD.2023/81-5716
Konu: Dış Ticaret İstihbaratı ve Hedef Pazar Eğitimi

Mersin, 04/12/2023

	<ul style="list-style-type: none">İthalatçı ülkelerin tespitiRakip ülkelerin tespitiTürkiye ihracatının tespitiİthalatçıların ithalat yaptıkları ülkelerinin tespiti HEDEF PAZAR MATRİSİ HAZIRLANMASI
14:30 – 14:45	<i>Kahve Arası</i>
14:45-16:00	HEDEF PAZAR MATRİSİ HAZIRLANMASI (katılımcılarla birlikte) <ul style="list-style-type: none">Hedef Pazar tespiti uygulamalarıOlası hedef pazarların tespitiOlası hedef pazarlar- kesinleştirme süreci ve teknikleri

DIŞ TİCARET İSTİHBARATI VE HEDEF PAZAR ANALİZİ EĞİTİMİ
21/02/2024
2.GÜN/5 SAAT

09:30 – 10.30	<ul style="list-style-type: none">HEDEF PAZAR ANALİZİ (2. MODÜL)<ul style="list-style-type: none">Pazar Payları ve markalarFirmaların konumlandırılmasıDağıtım ağı analizi ve hedef müşteri gruplarının tespitiHedef müşteri grupları içinden ağırlık merkezinin belirlenmesiÜlkenin yapısı ve kültürel durumYasal durum vb.Tarife dışı engeller ve diğer faktörlerHEDEF ÜLKELERDE YAPILACAK MÜŞTERİ/RAKİP İSTİHBARATI VE KAYNAKLARIÜRÜNÜN MÜR MATRİSİNİN HAZIRLANMASI<ul style="list-style-type: none">SIC kodlarımızın tespitiBayi adaylarının özelliklerinin belirlenmesiFirma bilgilerinin bulunmasıFirma gümrük aksiyonlarının önemi
10.30 – 10.45	<ul style="list-style-type: none"><i>Kahve Arası</i>
10.45 – 12.00	<ul style="list-style-type: none">HEDEF FİRMALARIN BELİRLENMESİ (3. Modül)<ul style="list-style-type: none">Hedef firmalar ve ağırlık merkeziHedef firmaların tespiti için veri tabanlarının belirlenmesiHedef firmaların seçim kriterleriHedef firmaların bilgilerinin alınacağı kaynakların seçimiYönetici bilgilerinin alınmasıFinansal bilgilerin alınmasıKuruluş bilgilerinin alınması



Sayı: 17812098-TİM.AKİB.GSK.SÜRD.2023/81-5716
Konu: Dış Ticaret İstihbaratı ve Hedef Pazar Eğitimi

Mersin, 04/12/2023

	<ul style="list-style-type: none">○ Bilgi ve istihbarat veri tabanlarının oluşturulması
12.00-13.30	❖ Öğle arası
13:30 – 14:30	❖ FİRMA GÜMRÜK AKSİYONLARINA ERİŞİM (30 ÜLKE KONŞİMENTOLAR) <ul style="list-style-type: none">○ Rakip istihbaratı teknikleri○ Potansiyel müşteri istihbaratı uygulamaları○ Bayi performanslarının ölçülmesi teknikleri○ Konşimento veren sitelerin indekslenmesi○ Konşimento veren sitelerin güncellenme teknikleri○ Gümrük kayıtlarından istihbarat üretimi teknikleri
14:30- 14:45	○ Kahve Arası
14:45 – 16:00	❖ ÜRÜNÜNÜN HEDEF PAZARA OPERASYON PLANI <ul style="list-style-type: none">○ Bilgilerin istihbarata dönüştürülmesi○ Firmalarla ilk iletişimler○ Pazarla ilgili birincil kaynaklardan bilgi toplanması○ Firmaların haritada işaretlenmesi (taktik istihbarat)○ Seyahat planı hazırlanması○ Randevuların alınması için temel prensipler○ İPAD
	<ul style="list-style-type: none">○ TİCARİ BİLGİ VE İSTİHBARAT KAYNAKLARI○ Ticari bilgi indeksleri kullanımı○ Webden ticari bilgi aranması○ Derin webin kullanımı○ Genel tekrar/Sorular

Katılıma ilişkin zoom bilgileri aşağıda yer almaktadır.

Bilgileri rica olunur.

Canan AKTAN SARI
Genel Sekreter Yrd.



Sayı: 17812098-TİM.AKİB.GSK.SÜRD.2023/81-5716
Konu: Dış Ticaret İstihbaratı ve Hedef Pazar Eğitimi

Mersin, 04/12/2023

Katılım Bilgileri:

Toplantı Bağlantısı:

<https://us06web.zoom.us/j/82707859493?pwd=GVWNscsGz8CjCEw0itEujmgahB4r6G.1>

Toplantı Kimliği: 827 0785 9493

Parola: 123456

Eğitimlerimiz için:

<https://www.akib.org.tr/tr/faaliyetler-egitim-ve-seminerler.html>

Avrupa Yeşil Mutabakatı hakkında bilgi için:

<https://www.akib.org.tr/tr/faaliyetler-avrupa-yesil-mutabakati-1.html>

Sosyal Medya Hesaplarımız:

Instagram <https://www.instagram.com/akibihracat/>

X <https://twitter.com/akibihracat>

Facebook <https://www.facebook.com/akibihracat/>

Linkedin <https://www.linkedin.com/company/10511592/admin/>

Youtube <https://www.youtube.com/channel/UCj8nC9eAfkHXGdL102nJ3RA>