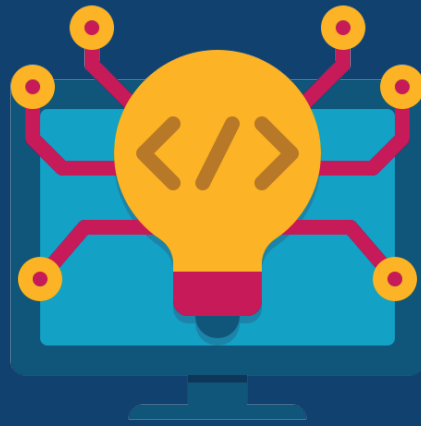


EĞİTİM HİZMETLERİ KATALOĞU



DIŞ TİCARET İSTİHBARAT UZMANLIK EĞİTİMİ



1) DIŞ TİCARET İSTİHBARAT UZMANLIK EĞİTİMİ

Dış Ticaretin Pusulası: Ticari İstihbarat

Kendi içerisinde operasyon, pazarlama ve istihbarat olmak üzere üç ana baŐlıkta ele alınan Dış Ticaretin bu eğitimde istihbarat baŐlıĐı uzmanlık seviyesinde işlenmektedir. EĞitim alan kiŐiler dış ticaret istihbarat uzmanlığı kazanarak dış ticaret için: rnm için fırsat ve doğru pazarı nasıl bulabilirim? Hedef pazarlarımda nasıl müşteri bulabilirim? Bulduğum firmalarla nasıl iletişim kurmalıyım? sorularının cevabını bulmuŐ olurlar.

AŐaĐıda sayılan konular, eğitim içeriğinde iŐlenen ana baŐlıklardır.

- ✓ **Ticari İstihbarat Teknikleri**
- ✓ **rne zel Hedef Pazar AraŐırtması**
- ✓ **rne zel Müşteri Bulma Teknikleri**
- ✓ **İletişim Yöntemleri**

Bahsi geçen konular bu eğitim içerisinde bir bütün olarak tek eğitim paketinde detaylı ve uygulamalı olarak işlenmektedir. Böylelikle ayrı eğitimler olarak verilen; Hedef Pazar AraŐırtması, İhracatta Müşteri Bulma ve İletişim teknikleri eğitimlerinin tamamı; Dış Ticaret İstihbarat Uzmanlık EĞitimi olarak tek bir paket olarak sunulmaktadır.

Ticaretin adeta bir savaşa dönüştüğü ve artık global rekabetin her sektörde yoğun bir şekilde hissedildiği günümüz şartlarında, tıpkı gerçek bir savaştaki operasyonlara gerekli olan istihbarat bilgisi gibi ticaret hayatında da başarılı olabilmek için ticari istihbarat bilgisine ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu noktada bahsi geçen başarıyı yakalayabilmek için hazırlanan “Dış Ticaret İstihbarat Uzmanlık Eğitimi”nin içeriğinde değinilen bazı detaylar şu şekildedir;

- Hedef firmaların finansal durum ve bilançoları, çalışan sayıları, ortaklık yapıları, yönetici bilgileri, iletişimlerine erişilmesi,
- Ürünümüzde dünyada gerçek ithalat yapmış firmaların bulunması,
- Ülkelerin ticaret odalarında kayıtlı olan firmalara kategorize edilmiş şekilde ulaşmak,
- Hangi pazarın fırsatlar içerdiğini rakiplerimizden daha önce öğrenmek,
- Rakiplerimizin ihracat ve ithalat detaylarını görebilmek,
- Hedef müşterilerimizi hızlı ve doğru bir şekilde tespit edebilmek,
- Ürün veya hizmetimizle ilgili dünyada açılan ihale veya projeleri, işi alan firmaları, bütçeleri ve teknik şartnameleri bulabilmek,
- Sektörle ilgili fuarlara gelen ziyaretçilerin listelerini görmek,

- Ürünle ilgili olarak dünyada yapılan araştırmaları, alınmış olan patentleri tespit ederek, üretimde veya ar-ge faaliyetlerimizde sorun yaşadığımız noktalara çözüm bulabilmek,
- Sektörle alakalı gelecek yıllara dair öngörü ve analizlere erişmek,
- Alert ve track sistemleriyle gümrüklerde gerçekleşen değişiklerden anında haberdar olmak,
- İhracat yapmak üzere ürettiğimiz ürünlerin ithal girdilerinin iyileştirilmesi için alternatif tedarikçilerin bulunması
- Ülkelerin gümrüklerinde gerçekleşen ticaretlerin detaylarına, konşimento, beyanname ve nakliye belgelerine erişebilmek,
- Hedef pazara ait ticari dinamiklerin birincil istihbarat kaynaklarından elde edilmesi,

gibi yüksek ticari değeri bulunan bilgilere erişmek mümkündür.

İHRACATTA HEDEF PAZAR ARAŞTIRMASI EĞİTİMİ



2) İHRACATTA HEDEF PAZAR ARAŞTIRMASI EĞİTİMİ

Doğru Pazar, Garanti Müşteri!

Ürünlere ait doğru ve fırsat içeren pazarların nasıl bulunacağı konusunun işlendiği “İhracatta Hedef Pazar Araştırması Eğitimi” hedef pazar araştırılması yapılırken gereken; vakit, sermaye, ekip, motivasyon ve enerji gibi özkaynakların doğru pazarlara odaklanmasını amaçlayan bir eğitim modülüdür.

Aşağıdaki detaylara değinen “İhracatta Hedef Pazar Araştırması Eğitimi” içeriğinde ürüne özel hedef ihracat pazarının araştırılması uygulamalı olarak işlenmektedir.

- Ürüne ait araştırma girdilerinin tespit edilmesi, G.T.İ.P. kodu tespit ve kontrolü sağlanması,
- Ürünün anahtar kelimesi veya G.T.İ.P. kodu gibi girdiler üzerinden comtrade, trademap, euromonitor dünya bankası ve birleşmiş milletler gibi global veri tabanlarından aylık, çeyreklik ve yıllık bazdaki veriler analiz edilerek pazar araştırması yapılması,
- İlgili verilerin kayıt altına alınarak, hedef pazar matrisinin oluşturulması,

● Oluşturulan hedef pazar matrisinden, hedef pazarı tespit edebilmemiz için gerekli olan ürünümüze özel filtreleme kriterlerinin yorumlanması ve seçimi;

- ✓ Ürünümüzde ithalatı artan yani büyümede olan pazarlar
- ✓ Ürünümüzün ihracatçısı ve ithalatçısı olan ülkeler
- ✓ İlgili üründe rakibimiz olan ülkelerin pazar kaybettiği yerler yani rakip ülkelere pay alınabilecek pazarlar
- ✓ İthalatı daralmada olan ancak bizim ürünlerimizin yine de tercih edildiği yani rekabetçi olabileceğimiz pazarlar
- ✓ Kârlı & yakın pazarlar
- ✓ Kaçırdığımız pazarlar
- ✓ Girilmesi kolay ve zor olan pazarlar

● Seçilen hedef pazarlara ait çeşitli iç dinamiklerinin incelenmesi; vergiler, kotalar, tarife dışı engeller, konsantasyon, pazar büyümesi, birim fiyatlar, ortalama tedarik mesafesi, satın alma gücü, iş yapma kolaylık endeksleri, ticari kültür, bankacılık sistemi ve yaygın ödeme sistemleri, pazar eğilimleri istenilen belgeler ve prosedürler, ürüne özel satış kanalları vb.

● İhracat yapmak üzere ürettiğimiz ürünün bağlı olduğu ithal girdi mamul ya da yarı mamul varsa, bu ithal girdilerin daha farklı alternatiflerle iyileştirilmesi amacıyla farklı tedarik pazarlarının araştırılması,

- Yapılan masa başı pazar araştırmalarının, saha bilgileriyle desteklenerek hedef pazara karar verme sürecinin nasıl yorumlanacağı,
- Hazır pazar araştırma ve sektör raporlarına nasıl erişilebileceği ve nasıl yorumlanabileceği,
- Eğitim içeriğinde gösterilen ücretli kaynakların, ne düzeyde ve nasıl ücretsiz bir şekilde kullanılacağı,
- Tespit edilen hedef pazarlardan nasıl müşteri ve rakip istihbaratı yapılacağı,

konuları detaylı olarak işlenmektedir.

İHRACATTA MÜŞTERİ BULMA VE İLETİŞİM TEKNİKLERİ EĞİTİMİ (B2B)



3) İHRACATTA MÜŞTERİ BULMA VE İLETİŞİM TEKNİKLERİ EĞİTİMİ (B2B)

Nokta Atışı Müşteri!

“İhracatta Müşteri Bulma ve İletişim Teknikleri Eğitimi (B2B)” içeriğinde ihracatın en çok ilgi duyulan konusu olan ihracatta müşteri bulma faaliyetlerinin, geleneksel ve yeni nesil tüm yönleriyle detaylı ve uygulamalı olarak anlatıldığı bir içerik sunulmaktadır. Eğitimde ana başlık olarak şu konular işlenmektedir:

- ✓ Müşteri araştırması için gerekli olan satış kanalı ve hedef müşteri profili tespiti,
- ✓ Araştırma için anahtar kelime çalışmasının detayları
- ✓ İhracatta geleneksel ve yeni nesil tüm müşteri bulma yöntemleri;

Geleneksel yöntemlerden bazıları; b2b siteleri, ticaret müşavirlikleri, fuarlar, web araştırması, ithalatçı listesi veren web siteleri, LinkedIn-Facebook-YouTube gibi sosyal medya platformları, yerli ve yabancı kaynaklar vb.

Yeni nesil yöntemlerden bazıları; gümrük verisi sağlayan alt yapılar üzerinden gerçek ithalatçıların bulunması, firma rehberi olan veri tabanlarından müşteri bulunması, deepweb araştırması, uluslar arası ihale&proje takibi yapılması, teknik ürün patent araştırması, ihracat odaklı sosyal medya kullanımı vb.

✓ Tespit edilen potansiyel müşteri olan firmaların yöneticilerinin ve karar alıcılarının isimlerine, iletişim bilgilerine nasıl ulaşılabileceği,

✓ İlgili yöntemler marifetiyle bulunan müşterilerle iletişim kurulurken nasıl bir yol haritası incelenmeli, iletişimde dikkat edilmesi gereken kritik noktalar nelerdir, hangi coğrafya ile iletişimde nasıl hareket edilmelidir, kültür istihbaratı, iletişim süreci nasıl kayıt altına alınmalıdır gibi müşteri iletişim yöntemleri, konuları uygulamalı ve detaylı olarak anlatılmaktadır.

Eğitim içeriğinde gösterilen ücretli kaynakların, ne düzeyde ve nasıl ücretsiz bir şekilde kullanılacağı da yine eğitim içerisinde işlenmektedir.



EXPORT MBA



www.hitglobal.com.tr

4) EXPORT MBA

İhracata Dair Her Şey!

Export MBA, geleneksel ihracata başlamak veya mevcut ihracatını daha profesyonel hale getirmek isteyen kişilere özel olarak hazırlanmış 6 farklı modülü içeren hedef odaklı ve hızlandırılmış bir ihracat uzmanlık eğitimidir.

Özel tasarlanmış olan bu eğitimin içerisinde; ihracat süreçlerinde ihtiyaç duyulan istihbarat, pazarlama ve operasyonel alanlara dair gerekli tüm bilgileri ihtiyaç duyulacak oranda yer verilmiştir.

Uzmanlık eğitimleri genellikle uzun süreli ve her konu başlığının derinlemesine ele alındığı eğitimlerdir. Ancak bu tarz eğitimlerde her konunun detaylarına girilmeye çalışılırken genellikle asıl önemli konulardan odak kaymaktadır. Tam da bu noktada, HİT Global olarak netice odaklı bir ihracat yaklaşımı için bu eğitimdeki müfredatımızı ağırlıklı olarak pazarlama ve müşteri bulma konuları üzerine yoğunlaştıracak şekilde özel bir şekilde tasarladık.

Bu özel çalışılmış müfredat sayesinde, ihracatta başarıya götüren ana konuları detaylıca öğrenecek hem de bilmenizde fayda olan detay bilgileri de kısa süreler içerisinde pratik bir şekilde öğrenebileceksiniz.

EĞİTİM PLANI

KONU	DERS SAYISI
Dış Ticarete Giriş ve Temel Kavramlar Dış Ticarete Kullanılan Evraklar	1
Dış Ticarete İş Modelleri Dış Ticaret Mevzuatı, Gümrükleme ve Kambiyo Süreçleri	1
Dış Ticarete Teslim Şekilleri (Incoterms)	1
Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri	1
Akreditif Uygulamaları (Vaka Analizleri)	2
İhracatta Devlet Destekleri ve Eximbank Uygulamaları İhracatta Yerli Kaynaklar	2
İhracat Odaklı Pazar Araştırması & Hedef Pazar Tespiti (Uygulamalı)	4
İhracatta Müşteri Bulma Teknikleri ve Ticari İstihbarat (Uygulamalı) & İthalatta Tedarikçi Bulma Yöntemleri	4
Uluslararası Pazarlama (Ürün, Fiyat, Dağıtım, Tanıtım) İhracata Hazırlık Süreci ve Planlama	1
Dış Ticarete Müşteri İletişim Yöntemleri ve İlişki Yönetimi (Vaka Analizleri)	1
Dış Ticarete Yazışma ve Müzakere Teknikleri	2
Dış Ticaret İngilizcesi	2
E-İhracat	3
Sınav (Sertifika için)	1
TOPLAM	30



www.hitglobal.com.tr