

18.07.2022



1982

Konu : Dış Ticaret İstihbarat Uzmanı Eğitimi Hk.

OSB ÜST KURULUŞU

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu

TOBB İkiz Kuleleri C Kule 16. Kat, Mustafa Kemal Mah. Eskişehir Yolu 9.Km,
No:252 (Dumlupınar Bulvarı) 06530 Çankaya/Ankara

Antalya OSB Dış Ticaret Müdürlüğü çatısı altında yürüttüğümüz çalışmalar kapsamında, Bölge firmalarımızın dış ticaret personellerinin ve yöneticilerinin dünyadaki hiper rekabet ortamına uyum sağlamaları için mesleki uzmanlıklarının ve niteliklerinin geliştirilmesi, firmaların hedef Pazar tespiti yöntemlerini öğrenmeleri, ihracat pazarlaması için bilgi sistemleri ile tanışmaları ve ihracat kapasitelerini artırmak amacıyla 6 günlük (24 saatlik) “**Online Dış Ticaret İstihbarat Uzmanı Eğitimi**” Karatay Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümü Öğretim Görevlisi Sn. Yaman Koç tarafından verilecektir.

6 haftalık eğitimden firmaların en üst seviyede faydalanabilmeleri amacıyla katılımcı sayısı en fazla 25 katılımcı ile sınırlandırılacaktır. 6 hafta sürecek olan eğitim programının kişi başı katılım ücreti 1.000 TL+KDV olarak belirlenmiştir.

En geç 22 Temmuz 2022 Cuma günü mesai bitimine kadar Dış Ticaret Müdürlüğüne mail yoluyla katılım teyidi vermenizi önemle rica ederiz. Söz konusu eğitimin verileceği tarih ve saat bilgileri aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

Söz konusu eğitimin Organize Sanayi Bölgeleri’ne duyurulması ve OSBÜK yetkililerinin katılım sağlaması hususunu bilgilerinize arz ederiz.

Antalya OSB Eğitim Günleri

- 1.hafta : 6 Eylül Salı 13.30-17.30
- 2.hafta : 13 Eylül Salı 13.30-17.30
- 3.hafta : 20 Eylül Salı 13.30-17.30
- 4.hafta : 27 Eylül Salı 13.30-17.30
- 5.hafta : 4 Ekim Salı 13.30-17.30
- 6.hafta : 11 Ekim Salı 13.30-17.30

Katılım tevidi için:

Sinem ATEŞ GÜLERMAN/ Dış Ticaret Uzmanı
0242 258 11 00/3011
sinemates@antalyaosb.org.tr

İlhan METİN
Antalya Organize Sanayi
Bölge Müdürü

Hasan Ali GÖNEN
Antalya Organize Sanayi
Yönetim Kurulu Başkanı Vekili

Ek:

1- Dış Ticaret İstihbarat Uzmanı Eğitimi Bilgilendirme Yazısı (8 sayfa)

18.07.2022 Dış Ticaret Uzmanı Sinem ATEŞ GÜLERMAN

DIŞ TİCARET İSTİHBARAT UZMANI EĞİTİMİ

EĞİTİMİN KONUSU VE AMACI:

Katılımcı firmaların dış ticaret elemanlarının ve yöneticilerinin dünyadaki hiper rekabet dönemine uyum sağlamaları için mesleki uzmanlıklarının ve niteliklerinin geliştirilmesi ve böylece firmaların hedef pazarların tespiti yöntemlerini öğrenmeleri, ihracat pazarlaması için bilgi sistemleri ile tanışmalarının sağlanması, ihracat kapasitesinin artırılması amaçlanmaktadır.

Firmaların ihracat bağlantıları oluşturarak pazara girişleri ve mevcut pazar paylarının artırılması için eğitilmeleri gerekmektedir.

İhracat yapabilen ancak potansiyelini tam olarak kullanamayan, daha önce hiç ve/veya düzenli ihracat yapmamış firmaların yönlendirilerek düzenli birer ihracatçı haline gelmeleri, hali hazırda ihracat yapan firmaların ihracat potansiyelinin geliştirilmesi için farkındalığın yaratılması ve güçlendirilmesi hedeflenmektedir.

Sürecin sonunda katılımcı firmaların kendi ticari istihbarat sistemlerinin temellerin atmaları ve uygulamaya geçmeleri beklenmektedir.

Bu hedef aynı zamanda verilecek ödevlerle uygulama içinde gerçekleşecektir.

SÜREÇ:

Eğitim zoom üzerinden yapılacaktır. Projeye katılan firmaların uzmanları zoom üzerinden eğitime katılacaklardır. Her eğitimin sonunda ödevler verilecektir ve bu ödevler eğitmen tarafından değerlendirilecek not verilecektir. Eğitim sonunda ödevleri tam olarak yapan ve on line sınava giren katılımcılar geçerli not alırlarsa sertifika almaya hak kazanacaklardır. Sınava katılmayanlara Katılım belgesi verilecektir.

Katılım 25 kişi ile sınırlıdır.
Program aşağıdaki gibidir:

DIŞ TİCARET İSTİHBARAT UZMANI EĞİTİMİ 6 HAFTA (4saat/Gün) (toplam 24 saat) ON LİNE EĞİTİM			
HAFTA	DETAYLI İÇERİK	DERSTEKİ TASLAK ÖDEVLER	OKUNACAK KİTAPLAR VE MAKALELER
1. HAFTA (4 SAAT)	GENEL TEORİK VE FELSEFİ YAKLAŞIM Uluslararası Ticaret ve temel kavramlar Uluslararası pazarlamanın temel ilkeleri Dünyadaki değişimlerin etkileri ve uluslararası pazarlamanın aldığı yeni biçimler Hiper Rekabet Çağı, Data-information-intelligence Big data nedir? Ticari istihbarat nedir? Dış Ticaret istihbaratı Uluslararası Pazarlama mı? İhracat pazarlaması mı? Dış ticaret istihbarat uzmanı ne iş yapar? NOKTA ATIŞI İHRACAT, 4 ana modül HEDEF PAZAR ÇALIŞMASI HEDEF PAZAR MATRİSİ HAZIRLANMASI - Tabloların düzey ara ile bir araya getirilmesi - İstatistiklerin yorumlanması - Büyüyen pazarların ayrışması	1.ÖDEV Her katılımcı bir ürün belirleyecek ve GTİP no su bulunacak 2. ÖDEV Belirlenen örnek için HEDEF PAZAR MATRİSİ hazırlanacak	Uluslararası Pazarlama mı? İhracat pazarlaması mı?

	○ Büyüyen pazarlardaki rakip ülkelerin tespiti ○ Rekabet şansımızın değerlendirilmesi Hedef Pazar matrisi hazırlanması (örnek çalışma)(herkes derste yapılan örneği hazırlayacak)		
		Eğitmen tarafından araştırmalara not verilmesi.	Yaman Koç“Yeni Nesil Dış Ticaret İstihbaratı”, Kuzgun yayınevi,
2. HAFTA (4 SAAT)	MATRİSLERİN KONTROLÜ VE YORUMU ○ Türkiye’nin ürün bazında fiili ihracatı ○ Kaçırdığımız pazarlar ○ Yorumlama ve tartışma HEDEF PAZAR KRİTERLERİNİN BELİRLENMESİ (4 ana kriter) ○ HEDEF PAZAR ARAŞTIRMASININ HAZIRLANMASI ○ 8 TEMEL PARAMETREDE VERİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ ○ 8 Parametrede verilerin tek tek ele alınması ve hedeflerin belirlenmesi ○ AHE matrisi ile 8 parametrenin tek bir matrise aktarılması ○ AHE matrisi ile ön seçimin yapılması ○ Ön seçimi yapılan ülkelerin tek tek ithalat rakamları, vergi oranları, uzaklık, rakiplerin analizi ve rekabet güçleri açısından analizi ○ Firmanın imkan ve kabiliyetlerinin analiz içine alınması ve firmaya özgü bir Pazar araştırmasının hazırlanması ○ Yaklaşık 15 hedef pazarın belirlenmesi ○ SEÇİLEN HEDEF PAZARLARDAYLA DETAYLI ÜLKE ANALİZİ Örnek format üzerine görüşme ve uygulama	3. ÖDEV Hedef Pazar araştırmasının hazırlanması	

		Eğitmen tarafından araştırmalara not verilmesi. Eksikliklerin bildirilmesi	Yaman Koç "Yeni Nesil Dış Ticaret İstihbaratı", Kuzgun yayınları, "Dış Ticaret rekabet İstihbaratı"
HAFTA	DETAYLI İÇERİK	ÖDEVLER	OKUNACAK KİTAPLAR VE MAKALELER
3.HAFTA (4 SAAT)	- SEÇİLEN HEDEF PAZARLARDA DETAYLI ÜLKE ANALİZİ - Ülke genel durumu - Politik durum - Sektörel durum - Rakiplerin analizi - Gümrük vergileri, ticari engeller, Tarife dışı gereklilikler - Lojistik olası çözümler - Seçilen hedef pazarın iç yapısının analizi için araştırmaların tespiti ve bulunması - Hedef Bölgelerin tespiti - Hedef ürünlerin tespiti - Pazarın değerlendirilmesi /dağıtım ağının yapısı - Yerel imalatçılar - Yabancı rakipler - Yeni ortaya çıkan bilgi gereksinimlerinin karşılanması - Firmaların uygulama yapmaları ve bu uygulamaların tartışılması - Pazarın değerlendirilmesi /dağıtım ağının yapısı - Yerel imalatçılar - Yabancı rakipler - Pazara girişte olası engeller - Standartların tespiti - Büyüyecek alt sektörlerin tespiti - Dağıtım ağı analizi Pazara giriş stratejisinin belirlenmesi Hazır Pazar araştırmalarının analiz teknikleri	4.ÖDEV Hedef Pazar araştırmasının tamamlanması ve yayına hazır hale getirilmesi	"Büyük Veri"Viktor Mayer, Paloma Yayınları
4.HAFTA	FİRMA İSTİHBARAT ÇALIŞMALARI		Sun Tzu- "Savaş Sanatı"

(4 SAAT)	○ Hedef müşterilerin NACE ve SIC kodları bağlamında tespiti ○ Önem sırasına göre sınıflandırılması ○ Hedef rakiplerin istihbaratı ○ Hedef müşterilerin istihbaratı ○ Hedef müşterilerin süzülmesi ○ Hedef müşterilerin yöneticilerinin belirlenmesi ○ Hedef müşterilerin finansal ve risk analizlerinin yapılması ○ HEDEF PAZARDA KULLANILACAK ARAÇLARIN VE VERİ KAYNAKLARININ SEÇİLMESİ ○ Aktif araçların tespiti ve seçimi ○ Pasif araçların tespiti ve seçimi ○ Ülke için özel rehberlerin tespiti ○ Diğer bilgi kaynakları ○ Birincil veri Kaynakları ○ İkincil veri kaynakları ○ TİCARİ BİLGİ VE İSTİHBARAT KAYNAKLARI ○ Bilgi kaynakları indeksleri ve kullanımları ○ Rehber indekslerinin oluşturulması sistematigi ○ Bilgi ve istihbarat veri tabanlarının oluşturulması ○ Uygulama ○ Hedef müşterilerin NACE ve SIC kodları bağlamında tespiti ○ Önem sırasına göre sınıflandırılması ○ Hedef rakiplerin istihbaratı ○ Hedef müşterilerin istihbaratı ○ Hedef müşterilerin süzülmesi ○ Hedef müşterilerin yöneticilerinin belirlenmesi ○ Hedef müşterilerin finansal ve risk analizlerinin yapılması ○ UYGULAMA ○ Örnek çalışmaların yapılması ○ Gümrük kaydı veren rehberler/ sitelerin analizi ve indekslenmesi ○ Firma Bilgi kaynaklarının indekslenmesi ○ Değişik data setlerinden istihbarat üretmek ○ Pazar araştırması ve gümrük kayıtlarının birleştirilmesi	5. ÖDEV: SIC kodlarının tespiti ve önem sırasına göre dizilmesi 6. ödev bir ülkeden 6 tane firma indeksinin hazırlanması	Üzerine”, TİCARİ BİLGİ KAYNAKLARI İNDEKSİ
----------	--	--	---

	Firma rehberleri ile gümrük kayıtlarının birleştirilmesi D&B Rehberinin kullanımı ve örnekleme İhale sorgulama (Avrupa) ve İhale sorgulama Tedarik için örnek çalışma hazırlanması FİNANSAL REHBERLERİN TESPİTİ VE UYGULAMA		
		Eğitmen tarafından araştırmalara not verilmesi. Eksikliklerin bildirilmesi	
5. HAFTA (4 SAAT)	❖ PROJE VE İHALELER İLE SATIŞ TEKNİKLERİ VE TEDARİK - Proje ve ihalelerden müşteri bulma teknikleri genel yaklaşım İHALELER - İhale veri tabanlarının tespiti - Sonuçlanmış ve hala sonuçlanmamış ihale ayrımı - Stratejik yaklaşım - Firmalara özgü Örnek çalışmaların yapılması PROJELER - Dünya yatırım bankaları projeleri ve bunlara erişim yolları - Bu projeleri kazananların bilgilerine erişim - Bu bilgilerin analizi - Bunlarla iletişim teknikleri - Firmalarla örnek çalışmaların gerçekleştirilmesi TEDARİK SİSTEMİ İHRACAT SANATI İstihbarat-strateji-iletişim birliği FİRMALARLA İLETİŞİM TEKNİKLERİ - Strateji-İstihbarat-iletişim - STRATEJİ VE STRATEGEM - Temel stratejik ilkeler ve dış ticarete kullanımları - Stratejik prensipler	7. ÖDEV hedef Pazar için stratejik planın ve iletişim silahlarının konumlandırılması raporu 8. ÖDEV İhale sorgulama (avrupa) ve İhale sorgulama 9. ÖDEV Tedarik için örnek çalışma hazırlanması	36 STRATEGEM van senger

	- o Stratejinin felsefesi ve kökleri - o Stratejiler ve karşı koyma teknikleri (36 strateji) - o İletişimde kullanılan araçlar ve stratejik üstünlük yaratma - o Aktif ve pasif araçların kullanımları - o Firmalar bazında uygulamaların yapılması İLETİŞİM SİLAHLARI VE KULLANIM ŞEKİLLERİ Seçilen Hedef Pazarlarda iletişim silahlarının konumlandırılması Firma süzme teknikleri Randevu ve ziyaret Stratejik üstünlük nasıl kazanılır?		
6. HAFTA (4 SAAT)	BAYİLİK SÖZLEŞMELERİ VE ÖNEMLİ NOKTALAR TÜM EĞİTİMİN GENEL DEĞERLENDİRMESİ EKSİKLİKLERİN TAMAMLANMASI	10. ÖDEV: BAYİLİK SÖZLEŞMESİ HAZIRLANMASI ÖDEVLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ	David Eagleman "İncognito , Beynin Gizli Hayatı,"
	1. SINAV DİŞ TİCARET İSTİHBARAT SINAVI YAZILI ON LİNE	1. SINAV Dış ticaret İstihbarat sınavı YAZILI Eğitmen tarafından sınavların değerlendirilmesi ve not verilmesi	