

**AB ÜLKELERİNE YÖNELİK DİŐ TİCARETTE STRATEJİK PAZARLAMA VE SATIŞ
EĞİTİM PROGRAMI
(Eđitim Dönemi: Mayıs 2013, Sinop)**

1. GÜN

09.00- 09.50

Program AçıliŐı, E-Ticaret ve Online Dış Ticarete GiriŐ ve Tanımlar

İnternetteki Ticari OluŐuma ve Kavramlara Genel BakıŐ

[Online dış ticaretin tanımı ve içeriği. B2B, B2C, C2C gibi kavramların netleŐtirilmesi ve kullanım alanlarının gösterilmesi. Bu kavramlar ekseninde e-ticaretin bugünkü pazar büyüklüğünün incelenmesi.]

10.00- 10.50

Pazarın BilirkiŐisi Modülü

İnternette Uluslararası Pazar ve Piyasa Araştırması

[Pazar araŐtırmasının önemi ve gerekliliği. Pazar araştırma maddelerinin tanıtılması ve ilk 7 maddenin grup içerisinde örneklerle tartıŐılarak analiz edilmesi. Bu bağlamda ürün grubu bazında en büyük ihracatçı ve rakip ülkelerin belirlenmesi.]

11.00–11.50

Ürün Konumlandırması

Pazarlamada İnovasyon

[Piyasa fiyatı tespiti. SWOT analizi, problem çözme ile fark yaratma, Sosyo Ekonomik Statü (SES), ürün ve marka konumlandırması. Realistik ve kreatif analiz metodlarının birlikte kullanımı ile farklılaŐma. İnovasyon ile ürün geliştirme ve pazarın ihtiyaçlarına yönelik sunuŐ yöntemleri.]

12.00 – 12.50

ÖĞLEN YEMEĞİ

13.00–13.50

Hedef Pazar Araştırması

Alım Tutarları ve İç Pazar

[Son 7 araştırma maddesinin detaylı incelenmesi. Bu maddelerin hedef pazar tespitindeki kullanım alanının aktarılması. Ülkelerin ihracat ve ithalat farklarının alınması ile broker (aracı) konumunda bulunan ülkelerin hedef pazarlardan ayrıŐtırılması ile iç piyasası ve yerel tüketimi yüksek olan bölgelerin bakir pazar olarak tespit edilmesi.]

14.00 – 14.50

Kar Marjı Dalgalanmaları

Kar Marjı İstatistikleri

[Ülkelerin ürün bazındaki alım ve satımlarımdaki dalgalanmaların yakından incelenmesi. İhracat miktarlarının birim fiyatlara bölünmesi ile ortalama satış fiyatlarının ve kar dalgalanmalarının yıllık bazda analiz edilmesi.]

15.00–15.50

Hedef Pazar Seçimi

Vergiler ve Uluslararası AntlaŐmalar

[Hedef pazar seçiminde vergiler ve uluslar arası antlaŐmaların stratejik önemi. Alım gerçekteŐtiren ülkelerin Türkiye tarafında uyguladığı vergilerin incelenmesi. Ülke profillerinin analizi neticesinde hedef pazarların tespiti.]

15.00–15.50

Kaynakların Verilmesi

İnternette Uluslararası Pazar ve Piyasa Araştırması / Toplu Uygulama

[Pazar araştırma maddelerinin cevaplandırılmasına dönük gerekli tüm kaynakların verilmesi. Uluslar arası istatistik ve araştırma kaynaklarının internet adreslerinin etkin kullanımının aktarılması. Katılımcıların kendi ürünleri üzerinden pazar araŐtırmalarını yürütmeleri.]

16.00–16.50

Hedef ve Rakip Ülkelerin Tespiti

İnternette Uluslararası Pazar ve Piyasa Araştırması / Toplu Uygulama
[Tüm katılımcıların pazar araştırma kaynaklarını kullanarak hedef ve rakip pazarlarını, uluslararası piyasa fiyatlarını ve kar marjlarını tespit etmesi.]

2. GÜN

09.00–09.50

Nette Zirve Modülü

Arama Motoru Optimizasyonu

[Profesyonel arama motoru optimizasyonu. Genel kodlandırma kuralları. Google algoritmaları ve bunların etkin kullanımı ile web sitenizin arama motorlarında ilk sayfalarda yer almasının sağlanması.]

10.00–10.50

Site İçeriklerinin Arama Motoruna Uyarlanması

Web Sitelerinde İçerik Optimizasyonu

[Web sitesi içerik optimizasyonu yöntemleri. Arama motoru kodlandırmaları ve robot yazılımlar. Örnek siteler üzerinden çalışmaların yürütülmesi. Metaword, keyword ve description alanlarının etkili yapılandırılması.]

11.00–11.50

Google Adwords Sistemi ve Google Algoritmaları

Arama Motorlarında Üst Sıralarda Çıkma / Toplu Uygulama

[Yeni Google Algoritmasının öğretilmesi. Sitenizin arama motorlarında üst sıralarda çıkartılması ile ilgili gerekli işlemlerin tanıtılması ve uygulanması. Google Adwords sisteminin kullanımı. Kampanya ve reklam grubu oluşturma yöntemlerinde püf noktalar. Katılımcıların kampanyalarını oluşturmaları.]

12.00–12.50

ÖĞLEN YEMEĞİ

13.00 – 13.50

Mobil Ofis

E-teknolojileri ve Online İletişim

[İnternet üzerinden iletişim teknolojileri. E-haberleşme ile maliyetlerin düşürülmesi. İnternette uluslar arası görüşme programları, e-ofis hizmetleri, sanal büro uygulamaları ve e-faks programları.]

14.00–14.50

Elektronik Dış Ticaret

Dış Ticaret Sitelerinde (B2B) Profesyonel Ticaret

[B2B sitelerin tanıtımı, satış ilanları, kayıt oluşturma teknikleri ve buralardaki ticaretin işleyişinin detaylıca anlatılması ve gösterilmesi. Örnek 2 sitenin detaylıca irdelenmesi. Örnek olarak 650 adet dış ticaret portalının kaynak olarak verilmesi. Sarı sayfalar ve diğer elektronik veritabanları üzerinden müşteri bulma yöntemlerinin uygulamalı olarak aktarımı.]

15.00–15.50

Kuzey Atlantik Paketi (NATO) Satın Alması

NATO Satın Alma Ajansı

[NATO satın alma ajansına elektronik ortamda ulaşma ve bu alana ihracat yapma. NATOLOG kayıtlandırma sistemi için gerekli ön kayıt işlemleri ve detaylı kayıtlandırma için gerekli evrakların nasıl sunulacağına aktarımı. NATO ihracatçı ön kaydının yapılması.]

16.00–16.50

Birleşmiş Milletler Satınalması

BM Online Satınalması

[Birleşmiş Milletler örgütlerinin detaylı incelenmesi. BM online satın alma kaynağının analizi. Ön kayıt ve detaylı kayıtlandırma prosedürlerinin irdelenmesi. Buraların işleyişi ile ilgili bilgilerin aktarılması. Web sitelerini inceleme ve kitapçıkları üzerinden değerlendirmelerde bulunma. BM ihracatçı ön kaydının yapılması.]

3.GÜN

09.00 – 09.50

CRM

Dış Pazarlarda Müşteri İlişkileri Yönetimi

[Küresel rekabetle birlikte değişen müşteri ihtiyaç ve beklentileri hakkında farkındalık kazanma ve Müşteri İlişkileri Yönetimi kavramı ile karşılıklı uzun vadeli değer ilişkisi yaratmak için ilişkileri yönetebilme becerileri geliştirme]

10.00–10.50

CRM Vizyonumuz Ne Olmalı

(Uygulama/Değerlendirme)

[Yeni iş yapış biçimleri geliştirme, müşteri beklentilerini anlama, müşteri bilgilerinin güncel ve başarılı analizi ile veri tabanı oluşturulması]

11.00- 11.50

Farklı Kültürlerle Ticaret

Kültürün Tanımı ve Dış Ticaretteki Rolü

[Kültürü oluşturan faktörler, kültürün tanımlanmasında kullanılan parametreler ve iş hayatına kültürün yansımaları konularını içeren sunum gerçekleştirilir]

12.00- 12.50

ÖĞLEN YEMEĞİ

13.00-13.50

Konuksever

Yurtdışından Gelen Misafirlerin Ülkemizde Ağırlanması

[Ülkemize gelecek olan misafirlerimizin karşılanması, ağırlanması, toplantı hazırlıklarının yapılması ve uğurlanması ile ilgili yapmamız gerekenler]

14.00-14.50

Arabulucu

Uluslararası Pazarlarda Başarılı Bir Müzakere İçin Temel İpuçları

[Galip/galip yaklaşımını benimseme, etkileme becerilerini geliştirme, duygusal zekayı, etkileme ilkelerini tanıma ve bu becerileri görüşmede kullanma]

15.00-15.50

Müzakere Teknikleri

Dış Ticarete Müzakere

[Galip/galip yaklaşımını benimseme, etkileme becerilerini geliştirme, duygusal zekayı, etkileme ilkelerini tanıma ve bu becerileri görüşmede kullanma]

16.00- 16.50

Genel Değerlendirme ve Kapanış

Genel Tekrar, Soru-Cevap ve Kapanış

[Tüm programın ana noktalarını hatırlama, kısa tekrar, anket çalışması, genel değerlendirme ve kapanış.]