

Pandemi Sonrası Yeni Normalde Dış Ticarete e-Ticaret ve B2B Pazarında Müşteri Bulma Yöntemleri

Banu Koçkar
0216 411 29 73
0532 252 32 14
b.kockar@rdbe.com.tr

- ® Yeni Normalde Uluslararası Ticarete Trendler
- ® İnternet Kullanımı ve Sanallaşma
- ® İnternet Ekonomisi ve İnternet Ortamında Gerçekleşen Ticari Faaliyetler
- ® Ticari Başarıda e-Ticaretin ve Sosyal Medyanın Gücü
 - B2C
 - B2B
 - B2E
 - B2P
 - C2C
 - G2B
 - B2G
 - P2P
- ® Mikro İhracat
- ® Etkin İnternet Sitesi
- ® Sosyal Medya Ağları, Kanalları ve Araçları
 - Facebook, Twitter, Foursquer, Pinterest, Instagram, LinkedIn, Youtube, Vine, Mikro Blog, Blog, Topluluk ve Forumlar, RSS Beslemeleri, Mash-up lar vs.
- ® B2B Kapsamında Uluslararası Pazarda Müşteri Bulma Yöntemleri
- ® ITC Market Access Tools Kullanımı
 - Trade Map
 - Procurement Map
 - Standards Map (Sustainability Map)
 - Market Access Map (Rules of Origin Facilitator)
 - Market Price Information
 - Export Potential Map
 - Trade Map'den Potansiyel Müşteri Belirleme (Compass ve Dun&Bradstreet Verileri)
- ® Müşteri Veri Tabanları (TradeMap, Big Data'cılar), Koşimento Konusu...
- ® Kendimizi Görünür Kılmak (LONCA & Big Data'cılara Kayıt)

Eğitim Süresi: 3 Saat

CEYHUN YEŞİLŞERİT

1982 Yılında İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamlayan YEŞİLŞERİT, daha sonra İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde Uluslararası İşletmecilik ve İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü'nde İşletmecilik Uzmanlaşma programlarına katıldı.

Katılmış olduğu birçok yurtiçi ve yurtdışı eğitimler içerisinde Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre'de yer alan eğitim kuruluşu ITC'nin "Trade Tutor" Eğitimi ve Avusturya, Karl Heinz Sebastian okulunun geliştirdiği "Power Pricing" Eğitimi de bulunmaktadır.

Profesyonel iş yaşamının bir bölümünü yurtdışında çalışarak geçirdi (Irak, Suudi Arabistan, ABD ve Rusya Federasyonu). ENKA, AL-MOBTY, DHT ve EKUR'da tedarik zinciri ve satış süreçlerini uluslararası platformda yönetmiş, STFA'da Ticaret Müdürü olarak görev yapmıştır. 1996'dan itibaren 13 yıl Pipelife International Holding'in Türkiye'deki yatırımı olan Arılı Plastik A.Ş.de Güney Avrupa Bölge İş Geliştirme Müdürü olarak çalışmıştır. 2005-2006 dönemimde Pipelife Business School mezunu olarak yurtdışında ve yurtçinde şirket içi eğitimlerde de eğitmen olarak görev almıştır.

Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre'de yer alan eğitim kuruluğu ITC'nin "Trade Tutor" eğitimini alarak "BMS (İş Yönetim Sistemi)" öğretisi ve araçlarının kullanımı konusunda Ulusal Danışman olarak Türk İhracatçılar Meclisi de dahil pek çok ihracatçı birliğinde eğitmen olarak görev aldı.

Konuk yazar olarak Haber Türk Gazetesi ve çeşitli dergilerde de Dış Ticaret, Satış, Tedarik Zinciri Yönetimi konularında yazıları yayınlanmıştır. Uzun yıllar çalıştığı şirketleri temsilen katıldığı Dış Ekonomik İlişkiler Kurulunun çeşitli iş konseylerinde özellikle Bağımsız Devletler Topluluđu ile yapılan yurtiçi ve yurtdışı toplantılarında görev almıştır.

Uzun yıllardır İstanbul Ticaret Odası'nın başarısı Uluslararası platformda ödül alınarak kanıtlanmış İhracata İlk Adım Projesi'nde İTO Danışmanı olarak görev yapmıştır. 11 Etap olarak gerçekleştirilen programın 2009 yılında metodolojisini redakte etmiştir. Yine, İTO tarafından Türkiye'nin başarılı KOBİ'leri yarışmasında dallarında birinci seçilmiş şirketlerine "Pazarlama, Satış ve Yönetim Danışmanı" olarak danışmanlık ve eğitim hizmeti vermiştir.

Pek çok sektöre Pazarlama (Ulusal / Uluslararası) danışmanlığı yapmış, bu sırada Pazarlama ve Satış Bakış Açılı SWOT Analizi ve Sistem Kurulumu çalışmaları (Organizasyon El Kitabı, Görev Tanımları, Görevli Profilleri, Sistem Talimatları, Standart İş Talimatları Hazırlanması vb.) yapmıştır. Ayrıca Pazar Potansiyeli Ölçülmesi, Hedef Pazar Seçimi, Rekabet Analizi Yapılması, İhracat Eylem Planı Hazırlanması, Bütünleşik Pazarlama İletişimi Eylem Planı Hazırlanması, İhracat Faaliyetlerinin Sistemik Hale Getirilmesi Altyapı Çalışmaları için İhracat Yönetimi Sistemi kurmuştur.

2011 Yılı başından itibaren Ekonomi Bakanlığı tarafından "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi" Tebliği çerçevesinde "Uzman Eğitmen" olarak akredite edilmiştir ve Türkiye'nin her yerinde eğitimler vermiştir.

Halen Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü'nün "Evrensel Pazarlama Bölümü"ne liderlik eden Yeşilşerit, UR-GE Projelerinin hizmet tasarımı ve danışmanlığını yürütmektedir.

Eğitim Bedeli

Eğitim bedeli 1800 TL + KDV'dir.

Online sistem altyapısı (zoom, skype vb.) eğitim talebinde bulunan kurum tarafından organize edilecektir.