**SİRKÜLER (2016/08)**

Dış ticaret ile ilgili firma ve kuruluşlarda çalışan elemanların; bu alandaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, dış ticaretin hedeflenen düzeye ulaştırılmasında ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulmasında ihtiyaç duyulan nitelikli iş gücünün yetiştirilmesine katkıda bulunmak amacıyla Birliğimizce 2016 yılı faaliyet programı çerçevesinde **18 Şubat 2016 tarihinde** **“Uluslararası Pazar Araştırma Teknikleri ve Müşterilerle Etkin İletişim Semineri Hk.”** adı altında bölgemiz firmalarına yönelik olarak **1 günlük** bir eğitim semineri düzenlenecektir.

Katılımda hedef kitlesi bölgemizde faaliyet gösteren mevcut dış ticaret firmalarının temsilcileri ve çalışanlarının yanısıra başlangıç aşamasında olan veya gelecek planları arasında dış ticaretle iştigal etmeyi planlayan firmalar ve çalışanları olarak tespit edilen sözkonusu eğitim seminerine katılmak isteyenlerin aşağıdaki formu doldurarak en geç **17/02/2016, Çarşamba günü** mesai bitimine kadar Genel Sekreterliğimize iletmeleri gerekmektedir. Program bilgileri ekte yer alan ve uygulamalı bir şekilde aktarılacak olan bahsekonu eğitim seminerine katılım ücretsiz olup katılımcılara eğitim sonunda katılım belgesi verilecektir.

Bilgileri ve gereği arz olunur.

**İdris ÇEVİK**

**Genel Sekreter**

**KATILIM FORMU**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Katılımcı-Adı Soyadı** | **Firma Adı** | **Telefon/Faks** | **E-posta** | **GSM No** |
| **1-**  **2-**  **3-** |  |  |  |  |

**Lütfen Birliğimize ait 0.462.326 94 01 Nolu Faksa veya** [**dkib@dkib.org.tr**](mailto:dkib@dkib.org.tr) **e-posta adresine gönderiniz.**

**Eğitim Tarihi ve Yeri:** 18 Şubat 2016 Perşembe, TTSO 3. Kat Toplantı Salonu

**Eğitim Saatleri :** 09:30- 10:00 Kayıt / 10:00- 17:00 - Eğitimin başlangıç –bitiş saati

**Eğitimci :** Sayın Murat ODACI  **(Novo Danışmanlık Ltd. Şti.)**

**Ek: Program ve Eğitim İçeriği**

**ULUSLARARASI PAZAR ARAŞTIRMA TEKNİKLERİ VE HEDEF PAZARLARDA MÜŞTERİLERLE ETKİN İLETİŞİM SEMİNERİ**

**NOT!!!: eğitimde uygulamalı olarak pazar araştırma adımları aktarılacak olması nedeniyle katılımcıların beraberlerinde dizüstü bilgisayar veya tablet getirmeleri faydalı olacaktır.**

**MÜFREDAT..**

* Pazar Araştırmasında Kullanılacak Teknikler..
* Pazar Araştırmasında Önemli Bilgi Kaynakları Nelerdir?
* İnternetin Pazar Araştırması İçin Bize Sundukları
* Pazar Araştırması İçin Kullanılacak Sitelere Üyelik Uygulaması
* İthalat / İhracat İstatistiklerine Ulaşma Uygulaması
* İthalat / İhracat İstatistiklerini Yorumlama Uygulaması
* Hedef Pazar Seçimi İçin Ekonomik, Demografik, Lojistik, Kültürel Verilere Ulaşma Uygulaması
* Hedef pazarlarda Ülke kültürleri ve sosyolojik açıdan tüketici tercihlerinin analizi
* Internet Üzerinden Yapılabilecek Rekabet Analizi Uygulaması
* İhracatta Başarılı Olunabilecek Pazarların Tespitinde İpuçları
* Farklı Hedef Pazarların Karşılaştırılmalı Değerlendirilmesi Uygulaması
* Hedef Pazarlar İçin Fiyat Stratejilerinin Oluşturulması
* Hedef Pazarlarda İhraç Ürünü fiyat tespit aşamasında maliyet etkin unsurlar: lojistik giderleri, sigorta, gümrükleme masrafları, vergi, resim ve harçlar, ülke ve ürüne göre değişiklik arz eden diğer sair masraf ve giderler ve bunların istihbaratı
* Fuar Seçim Kriterleri ve Uygun Fuar Seçme Uygulaması
* Uluslararası Pazarlarda Müşteri Bulma Teknikleri
* Internet Üzerinden Hedef Pazar Yönelik Ticari Rehberlere Ulaşma Uygulaması
* Tanıtım Yazısı Hazırlama Uygulaması
* Avrupa Pazarından Müşteri Bulmak İçin Kullanılacak Sitelerin Ziyaret Edilmesi ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması Uygulaması
* Sektöre Odaklı Sitelerin Tespiti ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması Uygulaması
* Potansiyel Alıcı Sektörlerin Fuarlarının Tespiti,
* Hedef Pazarlardaki Ticaret Sanayi Odalarının Üye Listelerine Ulaşma ve Potansiyel Alıcı Listesinin Oluşturulması Uygulaması
* En Çok Ziyaret Edilen Elektronik Pazaryerlerine Ulaşma Teknikleri
* Uluslararası Satış Süreci
* Müşteri Adaylarının Belirlenmesi ve etkili yaklaşma/iletişim teknikleri
* Müşterilerle etkin iletişim, müşteri memnuniyeti, fiyat, zamanlama ve ürün itirazlarıyla başa çıkma yolları
* Sürdürülebilirliğin sağlanması açısından dikkat edilmesi gereken unsurlar, tutundurma ve prestiji sağlama yöntemleri

**Eğitmen : Sn. Murat ODACI - (Novo Danışmanlık Ltd. Şti.** [**www.novodanismanlik.com**](http://www.novodanismanlik.com)**)**

***Bilgi ve Kayıt İçin:*** : (462) 326 16 01 – 125 dh./ Şennur GÜMÜŞKAYA

**E-posta** : [sgumuskaya@dkib.org.tr](mailto:sgumuskaya@dkib.org.tr)

**Web** : [www.dkib.org.tr](http://www.uib.org.tr/)