

PROGRAM İÇERİĞİ:
GÜNCEL DIŞ TİCARET MEVZUATI UYGULAMALARI VE OPERASYONEL İŞLEMLER

1. Gün: (Saat 10:00- 17:00) – 11 Mart 2015, Çarşamba

10:00 – 12:30

- Uluslararası Ticaret Vizyonu
- Rakamlarla Dünyada Dış Ticaret
- Dünya ve Türkiye Ekonomisine, Siyasetine Genel Bakış
- Alternatif Pazarlar
- Dış Ticarete Yön Veren Kuruluşlar
- Uluslararası Ticaret Genel Kuralları
- **Sözleşmeler**
- **Teslim Şekilleri**
- **Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri -**
 - Vesaik Mukabili Ödeme C.A.D.
 - Mal Mukabili Ödeme C.A.G.
 - Peşin Ödeme
 - Akreditif, Çeşitleri, Rezervler

12:30- 13:30- Öğlen Yemeği Arası

13:30- 17: 00

- Uluslararası Ticarete Kullanılan Evraklar
 - ✚ **İhracatçı Gözüyle**
 - Teslim Şekli Açısından İş Akışı
 - Ödeme Şekli Açısından İş Akışı
 - Nakliye Tipine Göre İş Akışı
 - ✚ **İthalatçı Gözüyle**
 - Teslim Şekli Açısından İş Akışı
 - Ödeme Şekli Açısından İş Akışı
 - Nakliye Tipine Göre İş Akışı

2. Gün: (Saat 10:00- 17:00) – 12 Mart 2015, Perşembe

10:00 – 12:30

- Uluslararası Ticarete Kullanılan Evraklar ve Atölye Çalışması
 - İhracatçının Hazırladığı Evraklar
 - İthalatçının Hazırladığı Evraklar
 - İthalatta İlişki Yönetimi
 - Satıcı ile İlişkiler
 - Bankalar ile İlişkiler
 - Nakliye firması İlişkileri
 - Gümrükleme Firması İlişkileri

12:30- 13:30- Öğlen Yemeği Arası

13:30- 17: 00

- Uluslararası Ticarete Mevzuat ve Uygulamaları
 - İhracat Mevzuatı ve Uygulamaları
 - İthalat Mevzuatı ve Uygulamaları
 - Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları

EĞİTİM KAPSAMI:

Eğitimde katılımcılara tüm detayları ile uluslararası ticaretin temel kurallarıyla birlikte uygulamada karşılaşılan problemler ve çözüm önerileri anlatılacaktır. Bununla beraber, katılımcılara sıkça karşılaşılan temel bilgilerin aktarılması hedeflenmektedir.

İnternetin yaygınlaşmasıyla beraber sınırlar eski önemini kaybetmiştir. Bunun doğal sonucu olarak dünya büyük bir pazar yerine dönmüştür. Şirketlerimizin bu pastadan pay alması, doğru ülkelerin tespiti ve sonrasında da pazardaki potansiyel alıcılara ulaşılmasıyla mümkün olmaktadır. İşte bu nedenlerden dolayı, hedef pazar seçimi ve ihracat stratejisi oluşturma önemli bir aşamadır. Eğitimin ikinci bölümünde bu stratejilerin oluşturulması yönünde uygulamalara yer verilecektir.

EĞİTMEN: Sn. Gökhan EROL

İşletme Mezunu olan EROL, lojistik sektöründe başladığı iş hayatına, Evyap Holding, Ödül İlaç firmalarında devam etmiştir. 2002 yılından bu yana dış ticaret, tedarik zinciri ve lojistik yönetimi, uluslararası pazarlama alanlarında sahip olduğu uzmanlığı eğitim ve danışmanlık çalışmaları ile sektördeki 20 yıllık tecrübesini paylaşmaktadır. Türkiye'nin bir çok ilinde 20 binin üzerinde nitelikli Dış Ticaret uzmanı yetiştirilmesine ve istihdamına destek verip, üniversitelerde konferans ve seminerlere katılmaktadır. Danışmanlık faaliyetleri ile Kobi'leri uluslararası rekabet ve uluslararası ticarete hazırlamakta, kurumların genel olarak işletme ve özelde uluslararası ticaret / dış ticaret departmanlarının tanı/teşhis süreçlerini uygulayarak kurumların SWOT'unu yapmakta ve iyileştirilebilir, geliştirilebilir alanları hakkında anayol haritalarını oluşturmakta ve uygulama başarılarını denetleyerek raporlamaktadır.

“İçinden Dış Ticaret Geçen Sohbetler” adlı seminerler serisi ile deneyimlerini, üniversiteliler ve sektöre yeni girmiş dinleyicilerle paylaşmaktadır. 2010 yılında fikir babası ve koordinatörü olduğu **“Dış Ticaret Perileri”** projesi başarısıyla ses getirmiştir. **“Yatırımcılar İçin Yeni Teşvik Uygulamaları ve Yatırım Rehberi”** isimli yayımlanmış bir kitabı bulunmaktadır. Ayrıca 2015 yılında kamuoyu ile paylaşacağı kitap çalışmaları devam etmektedir.

Halen **İnovakademi** başta olmak üzere, birçok İhracatçı Birliği, Ticaret ve Sanayi Odası, URGE projelerinde eğitim ve danışmanlıklar vermektedir. Ayrıca muhtelif üniversitelerin davetlisi olarak çeşitli projelerde görev almaktadır. **İstanbul Barosuna** bağlı olarak **“Dış Ticaret”** konusunda bilirkişi olarak görev almaktadır.