

Mehmet Dükkancı

Fuarlardan Verim Almanın Püf Noktaları

**5 Kasım 2025 Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online
Platformu**

Eğitim İçeriği:

Fuar hakkında bildiklerimiz?
Gösteriye mi? Müşteriye mi?
Fuardan verim almak neden önemli?

Değerlendirme aşaması

Tespitler
Hedefler

Sözleşme aşaması

Fuar bütçesi nasıl yapılır?
Fuar destekleri

Hazırlık aşaması

Zihinsel Hazırlık
Ürün Hazırlığı
Stant Hazırlığı
Ekip Hazırlığı
Fuarda Ne dağıtacağız?
Fuarda Kimi Ağırlayacağız?
Nasıl Daha Fazla dikkat çekeriz?

Kurulum aşaması

Nakliye, gümrük, lojistik
Yer planında yerim doğru verildi mi?
Stand yapımında dikkat edilecek konular
Yiyecek ve İçecek, promosyonlar?

Fuar günleri

Fuarda müşteriye konsantre olmalıyız
Fuarda harcadığınız zamanın size maliyeti nedir?
Pozitif enerjiniz ile fuar standınızı çekim noktası haline getirin
Ekip görev programını uygulayın
Önden planladığınız randevularınızı ağırlayın
Fuar standınızda ziyaretçi kayıt sisteminizi çalıştırın
Fuarda yapmaktan kaçınmanız gerekenler

Söküm günleri

Hatıra fotoğrafı
Kartvizitler / ziyaretçi defterleri

Fuar sonrası

Fuar izni
Fuardan sonra müşteri bizi ne zaman arar?
Fuardan sonra müşteriyle bizim ne zaman iletişim kurmamız gerekir?
Fuardan sonra müşteriyle kimin iletişim kurmamız gerekir?
İletişim kurmada öncelik sıralaması?
İş takibini hemen yapmamız gereken müşteriler
Fuardan sonra iletişim kurarken ne dememiz gerekir?
Fuardan sonra nasıl iletişim kurmamız gerekir?
Fuardan sonra rahatsız etmeden kendimizi nasıl hatırlatabiliriz?
Fuar sonrası değerlendirme aşamaları
Fuar sonrası değerlendirme kıstasımız nedir?

Eğitmen Mehmet Dükkancı:

Fuarista Kurucusu Mehmet DÜKKANCI, 1971 – İskeçe (Xanthi) Yunanistanda doğdu. Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden 1998 yılında mezun oldu. Askerlik sonrası, 2000-2001 yılları arasında basın mensubu olarak çalıştı. 2001 -2003 yıllarında Aydınlatma Sektöründe İhracat Pazarlama Müdürü olarak çalıştı. Şirketini 4 yurt dışı fuarına götürdü, 2 yurt dışı fuarına hazırladı. 2003 Yılında fuarcılık sektörü ile tanıştı. 2003-2007 yılları arasında NTSR Fuar ve Gösteri Hizmetleri AŞ’de Interlight Aydınlatma, Growtech Seracılık, Tarım ve Exposhiping Europort Gemi Sanayi sektörü fuarlarının Proje Müdürlüğünü yürüttü.

2008 -2011 yılları arasında ANFAŞ Antalya Fuarılık Yatırım AŞ. de Fuarlar Koordinatörü olarak çalıştı. Antalya’da düzenlen Hotel Ekipmanları, Gıda, Yaş Meyve Sebze, Sağlık Turizmi, Belediye Ekipmanları, Mermer, Tekne gibi fuarların koordinatörlüğünü yürüttü.

2011-2016 yıllarında kendi şirketi **Agoras Fuarçılık Hizmetleri Ltd. Şti**'ni kurarak, **Florplant** Süs Bitkileri ve Peyzaj Mimarlığı, **Cosmoshow** Kozmetik Fuarı, **RENSEF** Yenilenebilir Enerji Sistemleri ve Enerji Verimliliği, **SATEF** Seyahat Acenteleri ve Tedarikçileri Fuarı gibi fuarları başattı. Farklı sivil toplum örgütleri ile **Üniversite Tanıtım Günleri**, Edutalya, **Kompozit** fuarlarının gelişiminde katkıda bulundu.

2016 -2019 yılları arasında dünya devi UBM Fuarçılık'ın İstanbul ofisinde, **CPHI İstanbul** İlaç Bileşenleri Fuarı, **Fi İstanbul** Gıda Bileşenleri, **İstanbul Light** Aydınlatma, **TissueWorld** Kağıt Bileşenleri fuarlarının tam zamanlık olarak Fuar Danışmanlığı / Fuar Marka Direktörlüğü görevini yürüttü.

2024-2025 arası **Rota Exhibitions Türkiye Fuarçılık** Ülke Müdürü olarak çalıştı, **Souvenir Expo Türkiye** fuarının organizasyonunda görev aldı.

2020 yılından itibaren şirketi **Anthea'ya** tescilli **Fuarista** markası ile blog yazıları, eğitim ve danışmanlık hizmetlerini vermeye başladı.

Fuarista Sahnesi markası ile de Perşembe akşamları saat 21:00 ile 22:00 arasında fuar organizatörleri ile Zoom ortamında buluşmalar düzenledi, **Youtube'da** yayınladı
Fuarista Kulübü markası ile 2024 yılında bir dizi LinkedIn Sesli Etkinliği düzenledi, **podcast** olarak yayınladı

Fuarista Fuara Hazırlık Eğitimlerinde, Fuara Katılan Şirketlere, fuarda stantlarında daha çok ziyaretçi ağırlayıp, aralarından sipariş veren, satış ihracat yapabilecekleri, müşterileri bulmak için fuara nasıl hazırlanmalarını, fuarda ve fuardan sonra nasıl çalışabileceklerini anlatmaktadır. Bu eğitimleri, İhracatçı Birlikleri, Ticaret Sanayi Odaları, Sektör Dernekleri üyelerine, Fuar Organizatörleri'nin katılımcılarına yönelik düzenledikleri eğitimlerde katılımcılara toplu olarak vermekte, arzu eden şirketlereyse birebir eğitim ve danışmanlık vermektedir.

Uluslararası Fuar Yapımcıları Derneği'nin Yönetim Kurulu üyesidir. (2022-2025)

Fuarista eğitimci Mehmet Dükkancı, anadili Türkçe'nin yanı sıra Yunanca ve İngilizce'yi de iyi derece yazıp konuşabilmektedir.

Abdullah Oskay & Mustafa Azdural

İhracatta Yapay Zeka ile Müşteri Bulma Teknikleri

**13 Kasım 2025 Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online
Platformu**

Eğitim İçeriği:

1. Adım: Açılış ve Genel Çerçeve (15 dk)

- Küresel ticarete müşteri bulmanın değişen dinamikleri
- Geleneksel yöntemlerin sınırlılıkları
- Eğitimin genel hedefleri ve kazanımları

2. Adım: Geleneksel Yöntemlerden Dijital Stratejilere (30 dk)

- Fuarlar, ticari heyetler, müşavir raporları gibi klasik yöntemlerin değerlendirilmesi
- LinkedIn, global B2B platformlar ve dijital pazarlama yaklaşımları
- Türkiye’den ve dünyadan örnek başarı hikâyeleri

3. Adım: Dijital Altyapı ile Müşteri Bulma (30 dk)

- Web sitesi ve SEO’nun ihracattaki stratejik rolü
- LinkedIn Sales Navigator ile hedef müşteri analizi
- Google Maps ve sektör veri tabanları üzerinden potansiyel alıcı taraması
- E-posta pazarlamasında segmentasyon ve kişiselleştirme yöntemleri

4. Adım: Yapay Zekâ ile Müşteri Bulma Süreçleri (30 dk)

- AI tabanlı pazar araştırması ve rakip analizi
- Yapay zekâ destekli müşteri segmentasyonu ve lead scoring
- ChatGPT ile tanıtım maili, LinkedIn mesajı, teklif taslağı hazırlama
- Apollo.io, Instantly.ai ve CRM entegrasyonları

Not: Katılımcıların **ChatGPT Plus aboneliğine sahip olmaları**, eğitimin bu bölümündeki uygulamaların daha etkin ve hızlı yapılabilmesi açısından önerilmektedir. Bu sayede ChatGPT'nin **gelişmiş “GPT-4” özellikleri** (metin analizi, otomatik e-posta taslağı, stratejik içerik üretimi vb.) doğrudan deneyimlenebilecektir.

5. Adım: Uygulamalı Atölye Çalışması (45 dk)

- Google Maps + TradeAtlas kullanarak potansiyel müşteri listesi çıkarma
- LinkedIn'den karar verici bulma
- ChatGPT ile farklı sektörlere yönelik e-posta hazırlama
- Zoho CRM üzerinden pipeline oluşturma

6. Adım: Yenilikçi Yaklaşımlar ve Gelecek Perspektifi (30 dk)

- No-code otomasyon araçları (Make.com, N8N)
- Web sitelerine entegre AI chatbot'lar
- Predictive analytics ile potansiyel pazar tespiti

Eğitmenler :

Mustafa AZDURAL- BAZ Girişim Ar-Ge Koordinatörü
Abdullah OSKAY- BAZ Girişim Kurucusu

Reşat Bağcıoğlu

Akreditifteki Riskler ve Önlemleri

**19 Kasım 2025 Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online
Platform**

Eğitim İçeriği:

- Akreditiften Anladıklarımız
- Akreditiften Anlamadıklarımız
- Akreditifi Okuyabiliyor Muyuz
- Akreditifin Risksiz İşleyişi
- Hata Yapan Taraflar
- Bankaların Hatalarının Riskleri
- Bankaların Riski Başlangıç ve Bitiş
- Alıcının Avantajları ve Riskleri
- Satıcının Avantajları ve Riskleri
- ICC – UCP 600
- Akreditife Katılan Taraflar
- İşleyiş Şeması
- Akreditif Ne Zaman Riske Girer
- Şartlı Havale Şartları
- UCP 600 Broşür İlişkilendirmesi
- Bankaların Ödeme Sorumluluğu
- Akreditifin En Büyük Riski: Rezerv
- Rezervli Dökümanların Akıbeti
- Gözden Kaçan Rezervler ve Riskler
- Teyid Ne Zaman Riske Edilir
- Teyid İşlemi Yükümlülükleri
- Teyid ve Akreditif İlişkisi
- Sahte Evrak Riski
- Akreditifin Önemi ve Risk Başlangıcı

- Vadelerin Geçmesi Riski
- İthalat Akreditif Riskleri
- İhracat Akreditif Riskleri
- Teyidsiz Akreditif Riskleri
- İhracat Kredi Sigortası
- Belgelerin İncelenmesi ve Posta Riski

Muhtemel Riskler

- Ülke Riski
- Mücbir Sebep Riski
- Sahtekârlık Riski
- Amir Banka İflası
- Amir İflası
- Malların Noksan/Kalitesiz Olması
- Kur Riski
- Akreditif Şartlarına Uymama
- İhbar Bankası Riski
- Görevli Banka Riski
- Teyid Bankası Riski
- Rambursman Bankası Riski
- Gerçek Vaka: Mal Yerine Taş Yüklenmesi
- Gerçek Vaka: Evrak Sahteciliği

Eğitmen Özgeçmişi-Reşat Bağcıoğlu:

Akademik eğitim

Gazi Eğitim Fakültesi, Ankara İngilizce öğretmenliğinden mezun oldu.

Bankacılık kariyeri

1982 Yılında Dışbank (daha sonra sırasıyla Fortis Bank ve TEB ile birleşti) Mersin’de kambiyo, dış işlemler ve krediler departmanında görev yaptıktan sonra aynı bankanın Mersin Serbest Bölgesi Şubesi’ne şube müdürü olarak atandı. 10 yıl şube müdürlüğü yapan Bağcıoğlu’nun 25 yıllık bankacılık misyonu süresinde kendi bankasında 12 yıl iç eğitimci olarak dış işlemler ve kambiyo eğitimci görevini de sürdürmüş ve 2007 Mayıs ayında emekli olmuştur.

Eğitimcilik:

Emeklilik sonrası,

- TBB -Türkiye Bankalar Birliği – İstanbul,

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3

Şehitkamil GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00 Faks : 90 (342) 211 05 09

e-posta : gaibevrak@gaib.org.tr / www.gaib.org.tr

KEP: gaib@hs01.kep.tr

GENEL SEKRETERLİĞİ

- T.C. Merkez Bankası A.Ş. Ankara İdare Merkezi,
- Türk Eximbank – Türkiye İhracat ve Kredi Bankası A.Ş. ,
- TMSF – Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu İstanbul olmak üzere
- Çeşitli kamu ve özel bankaların eğitim ve gelişim müdürlüklerindeki eğitimler,
- Yüksek okullar, üniversiteler
- Dış ticaret şirketleri,
- Çeşitli illerdeki farklı ihracatçı birliklerinde,
- İzmir Ticaret Sanayii Odası,
- Denizli Ticaret Odası’nda
- İSO AKADEMİ İstanbul Sanayii Odası’nda.
- TOR AKADEMİ Gebze, Dış Ticaret Okulu’nda ve
- KPMG AKADEMİ İstanbul’da (<https://kpmgakademi.com/egitmenlerimiz/resat-bagcioglu-119>) çözüm ortağı olarak dış ticaret, finansman ve bankacılık, Türk Eximbank faaliyetleri ve garanti programları konularında eğitimler vermeye devam etmektedir.

Akademisyenlik:

Diğer taraftan 2015 yılında İstanbul Ayvansaray Üniversitesi Plato Meslek Yüksek Okulu Dış Ticaret Bölümü son sınıfta Dış Ticaret (II) dersinde akademisyen olarak görev alarak kendi hazırladığı Dış Ticaret kitabını aynı okulda ders kitabı olarak okutmuştur. Uludağ Üniversitesi, Haliç Üniversitesi, Düzce Üniversitesi, Bandırma Onyedil Eylül Üniversitesi gibi çeşitli üniversiteler, MYO’da eğitimler ve konferanslar vermektedir. Bağcıoğlu’nun kendine ait www.rblecturer.com adlı web sitesi ve aynı sitede yayımlanan çeşitli dış ticaret ve kredi kitapları mevcut olup Finans Kulüp – Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı İstanbul (www.finanskulup.org.tr) üyesidir.

ICC – International Chamber Of Commerce / Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye Milli Komitesi üyeliği: (<https://icc.tobb.org.tr/>)

Reşat Bağcıoğlu; Uluslararası ticaretin kurallarını belirleyen ve ülkemizde seçkin üyeleri bulunan ICC – International Chamber Of Commerce Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye Milli Komitesi Türkiye Bankacılık Komite Başkanlığı’nın (<https://icc.tobb.org.tr/icct-uyeler.php>) üyesidir.

Köşe yazarlığı:

10.000’den fazla üyesi bulunan Satınalma Dergisi (www.satinalmadergisi.com)’nde her ay Dış Ticaretteki Riskler, her 7 günde bir dış ticaret konulu “7 GÜN 7 GÜNDEM” isimli yazılarını yayımlanmaktadır.

Dernek ve Danışma kurulu üyeliği:

- Satınalma Dergisi’nin Sektörel Dış Ticaret Danışma Kurulu Üyeliği
- Haliç Üniversitesi, Myo Lojistik Bölüm Danışma Kurulu Üyeliği
- Uludağ Üniversitesi Yenişehir Myo, Dış Ticaret Bölümü Danışma Kurulu Üyeliği
- Tor Akademi Gebze (www.Torakademi.Com) Danışma Kurulu Üyeliği
- Dışyönder – Dış Ticarete Yön Verenler Derneği Üyeliği ve Köşe Yazarlığı
- Finans Kulüp – Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı Üyeliği

Yonca Sal

ABD Pazarında Ticari Fırsatlar

**26 Kasım 2025 Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online
Platformu**

Eğitim İçeriği:

- ABD ekonomisi ve Türkiye–ABD ticaret ilişkilerinin genel görünümü
- ABD pazarına giriş stratejileri ve doğru hedef belirleme
- Gümrük, mevzuat, sertifikasyon ve ürün standartları
- Dağıtım kanalları, e-ticaret ve lojistik süreçler
- Marka tescili, dijital pazarlama ve tanıtım yöntemleri
- Finansman, ödeme yöntemleri ve risk yönetimi
- Sektörel fırsatlar ve başarılı örnek uygulamalar

Eğitmen:

Yonca Sal

TAM Accounting and TAX Services- Uluslararası İş Geliştirme Direktörü