

**DIŞ TİCARET İSTİHBARAT KANALLARI**  
**6-7 Ağustos 2020, Çarşamba-Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

***Eğitim İçeriği:***

Hiper rekabet ortamındaki dünyada stratejik üstünlük yaratmanın en önemli yollarından biri hedef müşterilerin ve rakiplerin doğru olarak tespit edilmesidir. Eğitim süreci içinde daha önce tespit edilen ülkelerdeki hedef ve rakip firmaların tespit edilmesi için uygulanacak teknikler öğretilmektedir. Bunlarla ilgili izlenecek istihbarat süreci, alınacak bilgilerin yorumlanması, hedef tespitleri, ilgili kod sistemleri ve uygulamaları ele alınarak firma bilgilerine erişim için kullanılacak veri tabanları indeksleri uygulamalarla aktarılmaktadır. Eğitim sonunda katılımcılara bir ülkeden belirli sayıda hedef müşteri bilgisi verilmektedir.

**Eğitmen Özgeçmiő –Yaman KOÇ:**

**Yaman Koç** / Dış Ticaret istihbarat Danışmanı

1956 Ankara doğumludur. Orta ve lise öğrenimini TED Ankara Koleji'nde tamamladı. 1982 yılında Ankara Üniversitesi D.T.C.F Tiyatro Bölümünü bitirdi.

Karatay Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümünde Öğretim Görevlisi olarak görev yapan Koç “**Rekabet Bilgi Sistemleri ve Ticari İstihbarat**”, “**Uluslararası Hedef Pazar Araştırmaları**” ve “**Uluslararası Pazarlama İletişimi**” derslerini vermektedir.

2011 Yılında “**Ticari istihbarat ve Çağdaş İhracatın Stratejisi**” adlı kitabı Gazi Kitapevinden yayımlandı.

Gazi Kitapevinden Mart 2014'te çıkan “**Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamaları**” kitabının “**Dış Ticarete Rekabet İstihbaratı**” adlı bölümü tarafından yazıldı.

İstanbul Sanayi Odası Avrupa İşletmeler Ağından “**Dış Ticaret istihbarat Kanalları**” adlı kitabı Mayıs 2014'te yayımlandı.

“**Yeni Nesil Dış Ticaret İstihbaratı**” isimli Kitabı Kuzgun Yayınlarından Kasım 2016'da çıktı.

“**Dış Ticaret Rekabet İstihbaratı**” isimli yayını Gazi Kitapevinden 2018 'de çıkan “**Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamaları**” kitabının bir bölümü olarak yayımlandı.

25 civarında yayınlanmış hedef pazar araştırması bulunan Koç'un “**Uluslararası pazarlama mı? İhracat pazarlaması mı? (Porter ve Kotler'in yaklaşımlarına eleştirel bir giriş)**” isimli makalesi ihracat pazarlaması ve uluslararası pazarlama konusundaki bulanıklığı netleştirmek üzere 2015 yılında kaleme alındı.

“**Dış Ticaret İstihbaratında Strateji-İstihbarat-İletişim,**” Eylül-Ekim 2018 Home&Tex Fuarı Özel Sayısında yayımlandı.

“**Uluslararası pazarlama mı? İhracat pazarlaması mı?**” 2018 Home&Tex Dergisinde yayımlandı.

“**Yeni nesil Dış Ticaret istihbaratı nedir?**”, Haziran 2017'de Juniokids” dergisinde yayımlandı.

**ULUSLARIN KÜLTÜRLERİ VE İŞ YAPMA BİÇİMLERİ**  
**13 Ağustos 2020, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

***Eğitim İçeriği:***

Kültür Nedir?

İş yaşamına etkileri nelerdir?

Amerikan, Rus, Japon, İngiliz, Fransız, Alman, İtalyan, Hollanda ve diğer birçok ülkenin iş kültürleri nasıldır?

**Eğitmen Özgeçmişi – Ceyhun Yeşilşerit:**

**Ceyhun Yeşilşerit**

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 yatırımını olan Arılı Plastik A.Ş.de Güney Avrupa Bölge İş Geliştirme Müdürü olarak çalışmıştır. 2005-2006 dönemimde Pipelife Business School mezunu olarak yurtdışında ve yurtiçinde şirket içi eğitimlerde de eğitmen olarak görev almıştır.

Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre'de yer alan eğitim kuruluşu 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.

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.

**MÜZAKERE VE SATIŞ KAPATMA EĞİTİMİ**  
**19 -21 Ağustos 2020, Çarşamba-Cuma, 10:00-13:00, ZOOM Online Platformu**

***Eğitim İçeriği:***

Müzakerenin Tanımı

Pazarlık Oyunları

İlkeli Müzakerenin Başlıkları

İnsan Faktörü, Karar Vericinin Tespiti ve Gereksinimlerin Anlaşılması

Müşterinin İlgi Alanlarını Bulmak ve Alternatifler Yaratmak

Müzakere için Prensipleri Belirlemek

Müzakerede Dürüst ve Kirli Taktikler

Kirli Taktiklerle Mücadele

Satış Kapatma ve Müşteriyi İknanın Yolları

**Eğitmen Özgeçmişi – Serdar Bilecen:**

**Serdar Bilecen**

Serdar Bilecen 1965 yılında Ankara’da doğdu. 1983 yılında TED Ankara Koleji’nde Lise eğitimini tamamladı. 1987 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Elektrik- Elektronik Mühendisliği Bölümü’nü, 1994 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü’nü bitirdi.

Yazılım geliştirme ve donanım mühendisliği konularında değişik firmalarda teknik görevlerde bulunduktan sonra, 1989 yılında Koç-Unisys / KoçSistem’de teknik hizmetler bölümünde Elektronik Mühendisi olarak göreve başladı. 1990 yılında bu firmanın satış bölümüne geçti, son olarak Satış Yöneticiliği görevini yaptı. 1998 yılında Compaq Computer firmasında Ankara Bölge Müdürü oldu. Yurtiçi ve yurtdışında, satış konusunda çeşitli görevlerde bulundu.

Bilişim ve Satış Danışmanlığı hizmetlerinin yanı sıra Satış Teknikleri, İletişim Teknikleri, Müzakere Teknikleri, Yaratıcılık, Stres Yönetimi, Yönetim Teknikleri, Sunum Teknikleri ve Beden Dili konularında eğitim verdi.

Bilkent Üniversitesi ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesinde öğretim görevlisi “Yönetim Bilgi sistemleri – MIS”, “Müzakere Teknikleri” ve ayrıca “Gelişmiş Satış Teknikleri” konularında dersler vermektedir.

Danışmanlık ve eğitim verdiği kuruluşlar arasında, Turkcell, Vestel, Delta Petrol, Alce, Alarko, Vakıfbank, Bilkent Otel, İskenderun Demir Çelik, Yakupoğlu Deri Sanayi, İzmir Büyükşehir Belediyesi, İnşaat Mühendisleri Odası, Nüve, Devlet Hava Meydanları İşletmesi, Hacettepe Üniversitesi, KoçNet, Software AG, Equant, Biznet, EMC, Oracle, Kale Yazılım, Ekspa, EML, SAP AG, Spark Ölçüm Sistemleri, Sekom, Türk Patent Enstitüsü, Eti Maden A.Ş. Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü, Milli Produktivite Merkezi, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, HÜFAM, Tepe Savunma, ODTÜ Teknokent ve Bilkent Cyberpark firmaları bulunmaktadır.

**AMAZONDA SATIŞ TEKNİKLERİ EĞİTİMİ**  
**25 Ağustos 2020, Salı, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

***Eğitim İçeriği:***

- Amazon.com ve işleyişi hakkında genel bilgi
- Hesap Açılışı
- Tahsilat ve Ödeme Sistemleri
- Ürün Girişi
- FBA
- FBA için ürün gönderimi ve gümrük
- Vergi ve Muhasebe
- Amazon.com da satışta dikkat edilmesi gerekenler
- Amazon'da hesap askıya alınması

**Eğitmen Özgeçmişi – BORA ÖNALAN:**

**BORA ÖNALAN**

MART 2018 –

KURUCU, RUBASH DIŞ TİCARET VE PAZARLAMA LTD. ŞTİ.

Dış ticaretin yanısıra bayi ağı kurulumu, pazara yeni giriş ve pazarlama, marka yönetimi, sosyal medya ve dijital pazarlama konularında danışmanlık.

KASIM 2007 –

ORTAK, SEDA TEKSTİL TURİZM DIŞ TICARET VE PAZARLAMA LTD. ŞTİ.

Tekstil ürünleri ithalatı ve perakende mağazacılık ile satışı.

AĞUSTOS 1997 –

KURUCU ORTAK, ARTEMİS A.Ş.

Akrilik küvet, duş tekneleri, kabinler ve hamam sistemleri konularında üretim ve dağıtım yapılan firmamızda 2006 – 2010 yılları arasında bayi ağı yönetimi.

AĞUSTOS 2016 – TEMMUZ 2018

ORTAK, MESSE BANYO MUTFAK MOBİLYA VE EV GEREÇLERİ SAN. A.Ş.

Mutfak mobilyaları ithalatı ve satış süreçleri yönetimi konusunda danışmanlık.

AĞUSTOS 1994 – TEMMUZ 2018

YÖNETİCİ, ÖNALANLAR A.Ş.

Yapı malzemeleri sektöründe hizmet veren aile firmamızda depo teslimat sorumlusunda başlayarak çeşitli kademelerde yöneticilik, bilgi işlem ve dijital varlık yönetimi, toplu işler yönetimi, operasyon yöneticisi.

AĞUSTOS 2008 – OCAK 2011

YÖNETİCİ ORTAK, ARES BİLGİ İŞLEM LTD. ŞTİ.

Satış ve ürün geliştirmeden sorumlu ortak olarak, müşteri ihtiyaçlarına uygun çözümlerin planlaması, yazılım ve donanım ihtiyaçlarının karşılanması.

**KURUMSAL TEMSİL VE PROTOKOL YÖNETİMİ EĞİTİMİ**  
**27 Ağustos 2020, Perşembe, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu**

***Eğitim İçeriği:***

- Nezaket ve Adap-ı Muaşeret
- İlk İzlenim
- Kişisel İmaj
- Algı Yönetimi
- Resmi Hayatta Giyim
- Hitap
- Beden Dili
- Selamlama
- Kartvizit takdimi
- Toplantı Yönetimi

**Eğitmen Özgeçmişi – İhsan ATAÖV:**

**İhsan ATAÖV**

1979 Antalya doğumludur. İlk ve orta öğrenimini Antalya Koleji'nde tamamlamıştır. Gazi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümünden 2004 yılında mezun olmuştur.

2006 - 2007 yıllarında Kanada'nın Toronto şehrinde CDA College'de Pazarlama ve Profesyonel Yazışma Teknikleri diploma programlarını bitirmiştir.

2009 - 2015 yıllarında Cumhurbaşkanlığı Çankaya Köşkü ve Beştepe Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde Protokol Müdürlüğü Biriminde Protokol Uzmanı olarak görev yapmıştır. Cumhurbaşkanlığındaki görevi süresince 40 farklı ülkeye resmi protokol görevlisi olarak 100 den fazla seyahat etmiştir.

Yurtdışı görevlerinin yanısıra yurtiçinde de 75 ilde, resmi ziyaretlerin, tören ve açılışların organizasyon ve icrasında görev yapmıştır.

**İhsan Ataöv, 2010 yılında Amerikan “Protocol School of Washington” kurumundan “Protokol Müdürlüğü” sertifika programından mezun olmuştur.**

2012 yılından bu yana vermekte olduğu eğitimlerini; 2015 yılı Mayıs ayından itibaren kendi kurmuş olduğu Bay Protokol İhsan Ataöv Eğitim, Danışmanlık ve Organizasyon ile devam ettirmektedir.

Eğitimlerle beraber il ve devlet protokolünün yoğun katıldığı organizasyonlarda protokol danışmanlığı hizmeti de vermektedir. Bu hizmet kapsamında, programa katılacak olan devlet ricalinin ön heyetleri ile toplantıların yapılması, alınmış olan LCV'lere göre programın protokol oturma planının yapılması, misafirlerin karşılanması ve eşlik edilmesi, sahne konuşmalarının sırası, sahnede hediyeleşme ve aile fotoğrafı düzenlerinin alınması gibi programın tüm protokol ayrıntıları ile ilgilenilmesi gibi planlamalar yer almaktadır.