



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

ONLINE İLERİ DÜZEY DIŞ TİCARET İNGİLİZCESİ EĞİTİM PROGRAMI

Eğitimin Kapsamı:

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri, üye firmalarının dış ticaret departmanlarında çalışan personellerinin teknik ve mesleki gelişimlerine katkı sağlamak amacıyla sertifikalı “İleri Düzey Dış Ticaret İngilizcesi Eğitimi” gerçekleştirecektir.

Eğitime İlişkin Genel Bilgiler:

- Eğitimin **21 Eylül 2020 Pazartesi günü** itibari ile başlaması ve **toplamda 25 saat** sürmesi planlanmaktadır. Eğitimin modülleri ve alt modülleri ile ilgili zaman planlaması, başvurusu kabul edilen adaylara bilâhare duyurulacaktır.
- Eğitim, Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri bütçesinden finanse edilecektir. Katılımcılardan eğitime katılımı ile ilgili **bir ücret talep edilmeyecektir.**
- Eğitim online platformlar aracılığıyla gerçekleştirilecek olup, eğitime hak kazanan adaylara ilgili platformlara dair detaylı bilgi bilahare bildirilecektir.
- Eğitim süresi hafta sonu ve resmî tatil günleri hariç **Pazartesi-Çarşamba-Cuma günleri, günde 2.5 saat** olacak şekilde planlanmıştır.
- Eğitim saati **19:30- 22:00** arasındır.
- Eğitimlere en az **%75 devam şartı** aranacaktır. Eğitim programı bitiminde bir değerlendirme sınavı yapılacak ve bu sınavda başarılı olanlara **Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri onaylı ve ıslak imzalı “İleri Düzey Dış Ticaret İngilizcesi Eğitimi”** sertifikası verilecektir.

Eğitim Almaya Hak Kazanacak Kişilerin Belirlenmesi:

- Eğitime hak kazanacak kişilerin asgari orta düzeyde İngilizce bilmesi gerekmektedir.
- Eğitime sadece GAİB üyesi firmaların Dış Ticaret departmanlarında çalışan personeller ve yöneticiler başvurabilecektir.
- Eğitime hak kazanacak adayların belirlenmesi amacıyla yazılı ve/veya sözlü İngilizce seviye tespit sınavı yapılacaktır.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

Diğer Hususlar:

- Söz konusu eğitime son başvuru tarihi **6 Eylül Pazar günü saat 23:59 olup**, adayların başvurmak için <https://www.gaib.org.tr/tr/f/95.html> linkinden online başvuru formunu doldurulmaları gerekmektedir.
- Başvuru formunda eksik ya da hatalı beyanda bulunan kişilerin başvuruları geçersiz sayılacaktır.

Eğitimin İçeriği:

Bölüm 1:

Hiper rekabet ortamında firmamızı öne taşıyacak İngilizce hâkimiyeti nasıl kazanılır?

Uluslararası Ticaret süreçlerinde stratejik İngilizce kullanımının firmamıza sağladığı avantajlar nelerdir?

Dış Ticarete Ülke Kültürlerinin Önemi

Bölüm 2:

Yeni Pazarlara Girişte; (örneklerle anlatım)

-Yeni Müşteriler Oluştururken Kullanılan Dil

-Seçilen Kelime ve Kalıplarla Stratejik Konumlandırma

-Etkili Yazışma Teknikleri

-İkna Stratejileri

-Fiyat, Teknik Bilgi vb Avantajlı Özelliklerin Sunumu

-Telefon Görüşmeleri

-İlk Fiyat Bildirimi, Pazarlık Alt Yapısı Oluşturma, Yoruma Açık Sözler INCOTERMS 2020 Uygulamaları, E-F-C-D Grubu Terimler

Ödeme ve Teslim Şekilleri Uygulamalı Örnekler Türk Kambiyo Mevzuatı ve Dili

Mevcut Pazarlarda; (örneklerle anlatım)

-Müşteri Tutundurma Faaliyetlerinde Dilin Stratejik Kullanımı

-Müzakere Yöntemleri

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





GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ GENEL SEKRETERLİĞİ

- Pazarlık Stratejileri
- Telefon Görüşmeleri
- İsteklerimizi Karşı Tarafa Söyletme Konusunda Zemin Hazırlama

Bölüm 3:

Uygulamalı Olarak İncelenecek Örnek Yazışmalar ve Vaka Analizleri

- İletişimin başındayız ve firmamızı tanıtırken kullandığımız kelimeler ve kalıplarla firmamızı ve ürünümüzü stratejik olarak nasıl konumlandırırız?
- İletişimin başındayız ve müşterinin endişeleri var
- Müşterinin doğrudan reddi var, başka tedarikçisi var
- Müşterinin fiyat ile ilgili itirazları var
- Müşterinin Türkiye'den mal almak ile ilgili itirazları var
- Müşterinin ödeme şekli ile ilgili itirazları var
- Müşterinin teslim şekli ile ilgili itirazları var
- Müşterinin referans talebi var
- Müşterinin sertifikasyon talebi var
- Proje takibinde sıkıntı yaşıyoruz
- Müşteriden cevap almakta sıkıntı yaşıyoruz
- Spam'e düşmemek için kaçınmamız gereken kelimeler nelerdir?
- Yazılmamış satırlarda müşteri ile ilgili hangi bilgileri edinebiliyoruz?
- Telefon görüşmelerinde dikkat edilmesi gereken hususlar
- Distribütörlük anlaşmaları ve sözleşmeler
- Bayilik anlaşmaları ve sözleşmeler
- Bankalarla yazışmalar
- Akreditif örnekleri, dikkat edilmesi gereken hususlar

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

