

*Dış Ticaret Master Programı*

# *RTB Şubat 2011*

|  |  |
| --- | --- |
| **Dış Ticaret Master Programı** | |
| * Dış ticaret yapmak isteyen firmalar; * yurtdışı pazarlar ve yurt dışında mal ticaretine ilişkin bilgi ve beceri kazanarak, * uluslararası pazarlama ve fiyatlandırmaya ait kavram ve bilgileri öğrenerek, deneyim edinerek, * finansman olanaklarını ve devlet yardımlarını ihracat yaparken etkin kullanarak, * ihracat için plan, proje üretip, teknolojiden de faydalanarak * dış ticaret yapmak istiyorsanız, bize hemen ulaşın ve sizi ihracatçı yapalım. | |
| **Program Hakkında** | |
| **Başlama** | 19 Şubat 2011 |
| **Süre** | 5 hafta, toplam 56 saat |
| **Ders Saatleri** |  |
| **Uzaktan Eğitim** | Program başlangıcından itibaren 6 ay süreyle her katılımcı için 7/24 uzaktan öğrenme platformu açılacaktır. Katılımcı, kaçırdığı dersleri uzaktan öğrenme ile program boyunca telafi edebileceği gibi program bittikten sonra da öğrendiklerini 6 ay süresince taze tutabilecektir. |
| **Kontenjan** | 20 kişi |
| **Ücret** | 3.102. TL |
| **Eğitim Yeri** |  |
| **Dersler** | * Dış Ticaretin İlkeleri (5 saat) * Dış Ticarette Fiyatlandırma (5 saat) * Dış Ticaret Finansmanı ve Devlet Yardımları (10 saat) * Dış Ticarette Pazarlama (10 saat) * İhracatta Ödeme ve Teslim Şekilleri (5 saat) * Stratejik İş Planlama ve Proje Hazırlama Teknikleri (10 saat) * Etkileşimli Atölye Çalışması (10 saat) |

|  |
| --- |
| **Neden Dış Ticaret?** |
| * İşlerinizi büyütün, gelirinizi ve karlılığınızı artırın. * Firmanıza düzenli para akışı, yeterli işletme sermayesi sağlayın. * İç pazara satılan ürününüzü, dış pazara da satın müşteri ve pazar payınız artsın. * Üretim kapasitenizi tam kullanarak birim maliyetlerinizi düşürün. * İşinizde farklılık ve fırsatlar yaratarak rekabet gücünüzü artırın. * Pazarınızı çeşitlendirerek krizlere ve risklere firmanızın daha dayanılıklı olmasını sağlayın. * Sezonluk ya da dönemlik satışlarınızı tüm yıla yayın. * Uluslararası pazarlarda edineceğiniz, yeni teknoloji ve yöntemler sayesinde teknolojinizi sürekli yenileyin. * Ülke içinde pazarlama şansı bulamadığınız ürünlere yurtdışında pazar bulun. * İç piyasada para tahsilinde zorlanırken, dış piyasa getirinizle nakit akışınızı dengeleyin. |

|  |
| --- |
| **Neden Dış Ticaret Master Programı ?** |
| * Deneyimli uzman eğitimci kadrosu ile nitelikli eğitim alın. * Katılımcı odaklı eğitimle eksiklerinizi görerek giderin. * Uygulamalı ve etkileşimli dış ticaret eğitimi alın. * Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yetkilendirilmiş eğitimci şirketle çalışın. * 10 yıllık eğitim teknolojisi tecrübesi ile sınıf ortamına ek olarak eğitiminizi intenet ortamında da sürdürün. * Deneyimli eğitimcilerle, doğru pazar doğru risk analizi yapın. * Dış Ticarette güncel bilgilere, teknoloji desteği ile ulaşın. |

|  |
| --- |
| **Dersler** |
| **1. Dış Ticaretin İlkeleri**  *Dış ticarete ait temel kavramları gerçekten öğrenin!*   * Dış ticaret nedir? * Ülkemizde ve Dünya’da dış ticaretin gelişimi * İhracatın esasları * İhracat şekilleri * Tercihli Ticaretten Yararlanma Esasları   **2. Dış Ticarette Fiyatlandırma**  *Ürünü kime, nasıl satacağımızı artık biliyoruz. Peki, kaça satacağız?*   * Fiyatlandırmanın temel ilkeleri nelerdir? * Fiyatlandırma stratejilerine giriş. * Örnek uygulamalar. * Pazarlama yöntem ve çeşitleri nelerdir? * Üretimden Tüketime Fiyatlandırma   **3. Dış Ticaret Finansmanı ve Devlet Yardımları**  *İhracatta, Türkiye Cumhuriyetini yanınıza alın!*   * Dış ticaret finansmanı nasıl sağlanır? * Devlet Yardımları ve Çeşitleri * Uygulama Örnekleri * Mevzuatta Olacak Değişiklikler   **4. Dış Ticarette Pazarlama**  *Ürününüzü kime, nasıl satacaksınız? Bu sorulara artık cevap bulun!*   * Dış ticarette pazarlama nedir, nasıl yapılır? * Nasıl müşteri bulunur? * Pazarlama yöntem ve çeşitleri nelerdir? * Fuarlar ne den önemlidir? * Hangi fuarları hedeflemelisiniz, nasıl katılırsınız? * Pazarlama dağıtım kanalını nasıl seçmelisiniz? * Pazarlama maliyeti, fiyatı nasıl etkiler? * Ürün tutundurma nedir, nasıl yapılır?   **5. İhracatta Ödeme ve Teslim Şekilleri**  *Teslim yöntemleri ve ödeme şekilleri konusunda eksiğiniz kalmasın!*   * Uluslararası ödeme şekilleri , * Uluslararası Teslim Yöntemleri * Kambiyo Mevzuatı   **6. Stratejik İş Planlama ve Proje Hazırlama Teknikleri**  *Stratejik planlama ile ihracatta hep önde olun.*   * Stratejik İş Planı nedir? * Durum Analizi * Kurumsal Kimlik * Stratejik Amaçların Saptanması * Planlama ve Proje hazırlama * Hedef Değerlendirmesi   **7. Etkileşimli Atölye Çalışması**  *Öğrenmenin en önemli kısmı, uygulama...*   * Seçilen konular üzerinde beyin furtınası, * Seçilen ürünlerin katılımcılar tarafından pazar araştırmasının yapılması, * Eğitmenler tarafından verilecek konular üzerinde katılımcıların çalışması ve sunum yapması. |

|  |
| --- |
| **Dış Ticaret Master Programına Kimler Katılabilir?** |
| Dış ticaret yapmak isteyen firma sahipleri, firmaların üst ve orta kademe yöneticilerine yönelik planlanmış olan bu program, dış ticarete ilgi duyan kesimlere açıktır.  Şimdiye kadar ihracat yapmamış ancak yapmak isteyen imalat ve ticari faaliyetlerde bulunan işletmelerin özellikle faydalanabileceği programdan ayrıca dış ticaret kariyerine başlayan ya da ticaret hayatında kariyer değişikliği hedefleyen profesyoneller de faydalanabilirler. |

|  |
| --- |
| **Eğitim Sonunda Belge Verilecek mi?** |
| Dış Ticaret Müsteşarlığı mevzuatına göre DTM’nin herhangibir dış ticaret eğitimi sonunda sertifika verme yetkisi bulunmamaktadır. Ancak, Dış Ticaret Master Programı’nı gerçekleştirecek olan RTB, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yetkilendirilmiş bir şirkettir. Eğitim sonunda verilecek başarı belgesi, DTM tarafından yetkilendirilmiş eğitim firması olan RTB tarafından katılımcıya sunulacaktır. |

|  |
| --- |
| **Eğitim Ücreti ve Devlet Yardımından Faydalanma** |
| RTB, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yetkilendirilmiş bir şirket olduğundan firma mensuplarınız, firma adına alacakları bu eğitimden yararlanabilirler. Bunun için önce eğitim ücretinin banka aracılığı ile RTB hesabına yatırılması gerekmektedir. Eğitim programı tamamlandıktan sonra banka dekontunu İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi)’ne ibraz ettiğiniz takdirde, vermiş olduğunuz eğitim ücretinin %70’ni geri alabilirsiniz.  Ödeme koşulları ile ilgili diğer ayrıntılar için lütfen 0.324.233 33 77 no’lu telefondan bilgi isteyiniz. |

|  |
| --- |
| **Önceki Katılımcılarımızın Düşünceleri** |
| **Gökhan İlter – Makine Mühendisi / Bozüyük**  *“Biz her tür fabrikaya taşıyıcı sistemler yapıyor, konveyör hatları döşüyoruz. Bundan 4-5 yıl önce işlerimiz yurtiçinde gayet iyiydi, firmam ayda en az üç lokasyonda montaj yapardı. Suriye, İran gibi komşu ülkelerden bizi bulurlar ama biz dönüp bakmazdık bile. Kriz den sonra eski günleri mumla arar olduk, yurtiçinde işler kesildi. Yurtdışına bir şeyler yapalım diye düşündük ama nereden başlayacağımızı kestiremedik. Araştırmalarımız sonucunda RTB’nin Dış Ticaret Programına ulaştık, kayıt olduk, çok kısa sürede ihracat yapabilecek konuma geldik. Şimdilerde Sudan ve Kenya’da iki hattımız yapım aşamasında Suriye ve Ürdün’den iki sipariş aldık. Bu arada yurtiçinde de işler açıldı ama ağırlık yurtdışında gidecek gibi görünüyor. Uzakdoğuyla da ilgileniyoruz bu konuda RTB’den danışmanlık almak istiyoruz.”*  **Saadet Akça – Tekstil / Denizli**  *“Bizim aile yadigarı bir tekstil firmamız var, çorap işindeyiz. Başına ben geçtikten sonra firmanın büyümesi için bir şeyler yapmam gerektiğini biliyordum. Rus pazarına gözümü diktim ama pek bir şey yapamadım. Oğlumu RTB’nin programına kaydettirdim. Sonra her şey aynen çorap söküğü gibi geldi. Şimdi benim oğlanla beraber iki kişi daha ihracat için hem Rusya’ya hem Ukrayna’ya çalışıyor. Ara sıra sorunlarımız oluyor ama sağolsunlar RTB her zaman bize yardımcı oluyor.”* |

|  |
| --- |
| **Eğitim Kaynakları** |
| Eğitim süresince katılımcılara ders notları verilecektir. Ders notları haricinde katılımcıya yıl boyunca 7 gün 24 saat, 6 ay boyunca faydalanabileceği uzaktan eğitim hizmeti de verilecektir. |

|  |
| --- |
| **Kayıt ve İletişim** |
| Eğitim programına kayıt olmak için:   * [www.rtb.com.tr](http://www.rtb.com.tr) adresinden form doldurabilirsiniz. * 0(554)581 92 76 no’lı telefondan Gizem Göreş’i arayabilirsiniz   **Adres:** Camiişerif mah.İstiklal cad. 5520 sk. No:33 kat:1 **Tel:** 0(324)233 33 77 **Fax:** 0(324)233 56 66 |