



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Ceyhun Yeşilşerit

Uluslararası Ticari Sözleşmeler ve Alternatif İhtilaf Çözüm Yolları Eğitimi

5 Ocak 2021, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- ☐ Ticaret Nedir? Uluslararası Ticaret Nedir?
- ☐ Uluslararası Ticaretle İlgili Hukuki Yapı
- ☐ BM Viyana Konvansiyonu (CISG)
- ☐ Satım Sözleşmesi
 - Satım Sözleşmesinin Hukuki Niteliği
 - Satım Sözleşmesinin Şekli
 - Satım Sözleşmesinin Unsurları
 - Satım Sözleşmesinin Hükümleri
 - Satıcının Sözleşmeden Doğan Borçları
 - Alıcının Sözleşmeden Doğan Borçları
 - Satım Sözleşmesinde Yarar Ve Hasarın Geçmesi
 - Teslim Kavramı
 - Mülkiyetin Devri ile İlgili Hükümler
- ☐ Teslim Şekilleri ve Incoterms Bülteni
- ☐ Uluslararası Ticari Sözleşme ve Taraflar
- ☐ Uluslararası Sözleşmelerde Zaman Kavramı ve Sürelerin Önemi
- ☐ Uluslararası Sözleşmede İmza ve Temsil
- ☐ Uluslararası Sözleşme Ekleri ve Atıflar
- ☐ Uluslararası Ticari Sözleşmelerde Sözleşme Öncesi Dikkat Edilecek Hususlar
- ☐ Uluslararası Ticari Sözleşmelerde Bulunması Gereken Unsurlar
- ☐ Beklenmedik Hal ve Mücbir Sebepler
- ☐ Milletler Arası Ticaret Odasının “Force Majeur ve Harship Clause 2003” Bülteni
- ☐ Sözleşmeden Doğan İhtilafların (Anlaşmazlıkların) Çözüm Yolları
- ☐ Uzlaşma Usulü
- ☐ Tahkim Usulü
- ☐ Sözleşmeye Uygulanacak Hukuk ve Mahkeme Seçimi
- ☐ Sözleşme Analizleri ve Örneklemeler

Eğitmen Özgeçmişi – 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.

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

Katılmış olduğu birçok yurtiçi ve yurtdışı eğitimler içerisinde Birleşmiş Milletlere bağlı Cenevre’de yer alan eğitim kuruluştur 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 yatırımı 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 kuruluştur ITC'nin "Trade Tutor" eğitimini alarak "BMS (İş Yönetim Sistemi)" öğretisi ve araçlarının kullanımı konusunda Ulusal Danışman olarak Türk İhracatçıları 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 Kurulunun çeşitli iş konseylerinde özellikle Bağımsız Devletler Topluluğu ile yapılan yurtiçi ve yurtdışı toplantılarında görev almıştır.

Uzun yıllardır İstanbul Ticaret Odası’nın başarısı Uluslararası platformda ödül alınarak kanıtlanmış İhracata İlk Adım Projesi’nde İTO Danışmanı olarak görev yapmıştır. 11 Etap olarak gerçekleştirilen programın 2009 yılında metodolojisini redakte etmiştir. Yine, İTO tarafından Türkiye’nin başarılı KOBİ’leri yarışmasında dallarında birinci seçilmiş şirketlerine “Pazarlama, Satış ve Yönetim Danışmanı” olarak danışmanlık ve eğitim hizmeti vermiştir.

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.

Halen Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü’nün “Evrensel Pazarlama Bölümü”ne liderlik eden Yeşilşerit, UR-GE Projelerinin hizmet tasarımı ve danışmanlığını yürütmektedir.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Tayfun Tekat

İhracatta Yeni Kambiyo Rejimi Uygulama Esasları Eğitimi

7 Ocak 2021, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- ☐ 04.09.2018 Tarihinde Türk Parası Kıymetini Koruma Kanununda 32 Sayılı Kararıyla ilgili Yeni Değişiklikler: İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesiyle İlgili Kambiyo Kapama Yükümlülükleri
- ☐ Görevli Bankalarca Yapılacak Kambiyo Takibine İlişkin Yapılan Düzenlemeler
- ☐ 1567 Sayılı Türk Parasını Koruma Kanununun 32 Sayılı Kararında İhracat Bedelleriyle İlgili Yapılan En Son Değişiklikler
- ☐ İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesine İlişkin Ödeme Şekillerine Göre Uygulanacak Esaslar
 - İhracat İşlemlerine İlişkin Bedellerin Belirtilen Ödeme Şekillerine Göre
 - Akreditifli Ödemelerde,
 - Vesaik Mukabili Ödemelerde,
 - Mal Mukabili Ödemelerde,
 - Kabul Kredili Akreditifli Ödemelerde,
 - Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödemelerde,
 - Kabul Kredili Mal Mukabili Ödemelerde,
 - Peşin Ödemelerde

Bedellerin Yurda Getirim Süreleri Nasıl Belirlenir?

- Özelliği Olan İhracatta Kambiyo Kapama
- Konsinye İhracata,
- Geçici İhracata,
- Finansal Kiralama Kapsamındaki İhracatta,
- Kredili İhracatta,
- Dâhilde İşleme İzin Belgesi ve Vergi, Resim ve Harç İstisna Belgesi Kapsamında İhracatta,
- Bedellerin Yurda Getirim Süreleri Şartları Nelerdir? Süre Nasıl Hesaplanır?
- İthalatçı Tarafından Yurdumuza Beraberinde Getirilen İhracat Bedeli Nakit Etkiflerin Yurda Girişi ve İhracatta Bedeli Olarak Kullanım Şartları Nelerdir?
- ☐ İhracatta İhracatçının, Bankasının ve Vergi Dairesinin İhracat Kambiyo Kapatmasında Sorumlulukları Nelerdir?
- ☐ İhracat Kambiyo Kapamada Tarafların İzleyeceği Yol Nelerdir?
- ☐ Mücbir Sebep Halleri Nelerdir?
- ☐ Mahsup İşlemleri Nelerdir?
- ☐ İhracat Bedelinin Serbest Kullanımı Oranları Ne Şartlarla Nasıl Belirlenir?
- ☐ İhracatta Terkin Yoluyla Kambiyo Kapama Şartları Nedir?

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

Eğitmen Özgeçmişi – Tayfun Tekat:

Türkiye İş Bankası Kambiyo Servislerinde 25 yılı aşkın yöneticilik görevini yapan TEKAT, bankacılık kariyerinden sonra Kavak Tekstil ve İp Sanayi Ticaret AŞ. Dış ticaret müdürlüğü yapmış olup, uluslararası dış ticaret mevzuatı, ICC broşürleri, Akreditif ve ulusal dış ticaret mevzuatı, uluslararası krediler, Eximbank kredileri, ihracatta vergi iadeleri alanlarında sahip olduğu uzmanlığı eğitim ve danışmanlık çalışmaları ile sektördeki 35 yıllık tecrübesini paylaşmaktadır. Türkiye'nin birçok ilinde çok sayıda nitelikli Dış Ticaret uzmanı yetiştirilmesine ve istihdamına destek verip, ülkemizin önde gelen özel ve resmi kuruluşlarına vermiş olduğu Uluslararası dış ticaret ve akreditif danışmanlık hizmetinin yanı sıra üniversitelerde, sanayi ve ticaret odalarında, kalkınma ajanslarında, ihracatçı birliklerinde konferans ve seminerlere katılmaktadır.

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

Ekin Kopkiman

Resmi Yazışma Kuralları ve Yazılı İletişim Protokolü Eğitimi

12 Ocak 2021, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- ☐ Resmi Yazışmalarda
 - Resmi Yazı
 - Resmi Belge
 - Resmi Bilgi
- ☐ Resmi Yazışmalarda Öncelikli Konular
- ☐ Resmi Yazışmalarda Son Yenilikler (Mayıs-Haziran 2020)
 - Elektronik ortama geçiş
 - Zorunlu ve Olağanüstü Haller
 - Doğrulama kodu ve karekod kullanımı
 - Nüsha sayısı
 - Yazı tipi ve yazı alanı kullanımı
 - Kurumsal logo kullanımı
 - Güvenli elektronik imza
- ☐ Resmi Yazışmalarda Başlık Kullanımı
- ☐ Resmi Yazışmalarda Düzen
 - Sayı
 - Tarih
 - Konu
 - Muhatap Bilgisi
 - İlgili
- ☐ Resmi Yazışma Metni
 - İçerik hazırlama ve anlatım
 - Arz/Rica kullanımı
 - Gereği/Bilgi kullanımı
 - Metin içerisinde İlgili/Ek kullanımı
 - Yabancı dilde belge hazırlama
 - Yer/Mekan/İdare/Birim/İhale/Proje adlarının kullanımı
 - Mevzuata atıf yapmak
- ☐ Anlatım Bozuklukları
 - Cümle yapıları
 - Bağlaç ve eklerin kullanımı
 - Zincirlenme
 - Gereksiz kelime kullanımı
 - Mantık hataları
 - Çelişme ve aykırılık

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

- ☐ Doğru Bildiğimiz Yanlışlar
 - Ayrı yazılan birleşik kelimeler
 - Bitişik yazılan birleşik kelimeler
 - Kuruluş adlarının yazımı
 - Bağlaç olan de/da Kullanımı
- ☐ Büyük harf kullanımı
 - Cümlede ve/ile/veya kullanımı
 - Kısaltmaların yazılışı
 - İkillemelerin yazılışı
 - Sayıların yazılışı
 - Düzeltme işareti kullanımı
 - Noktalama işaretleri
 - Tırnak/Ayraç/Kesme kullanımı
 - Sık Kullanılan Yanlış Kelimeler
- ☐ Resmi Yazılarda İmza ve Unvan Kullanımı
 - Kısaltmalar
 - Adına/Vekil imzaları
 - İmza yetkileri ve çoklu imza düzeni
- ☐ Resmi Yazılarda Ek ve Dağıtım Planı
- ☐ "Olur" Yazısı Düzenleme
- ☐ Süreli ve Kişiyeye Özel Yazışma

Eğitmen Özgeçmişi – Ekin Kopkiman:

25 Aralık 1967 yılında üç kuşak gazeteci ve yazar bir ailede doğan Ekin Kopkiman, 1984 yılında Özel Moda Koleji'nden mezun olduktan sonra İstanbul 6.sı olarak İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Gazetecilik ve Halkla İlişkiler Bölümü'ne girdi. Üniversite öğrenimi devam ederken, 1986 yılında Hürriyet Gazetesi'nde çalışmaya başlayan Kopkiman, Blue Jean gençlik dergisinde köşe yazarlığı, editörlük ve tercüme yaptı. 1987 yılında Duru Turizm'de Halkla İlişkiler Müdürü ve Kongre Koordinatörü olarak çalışmaya başladı ve aynı yıl üniversiteden hocası Betül Mardin'in önderliğinde Image Halkla İlişkiler firmasının Camel Trophy yarış organizasyonunda da görev aldı. 1988 Duru Turizm tarafından görevlendirilerek Jamaika'ya giden Kopkiman, Jamaika'da otel ve acenta operasyonlarını yürüttü. 1989 yılından otelcilik kariyeri başladı; pek çok beş yıldızlı otelde işletme yöneticiliği yaptı.

1992 yılında Emekli Sandığı'na ait İstanbul Maçka Otelinde Genel Müdür Yardımcısı iken dönemin Maliye ve Gümrük Bakanı rahmetli Adnan Kahveci'nin Halkla İlişkiler Danışmanlığı'nı da yürüttü. Bu yıllarda eğitimcilik kariyerini de başlattı; Ekin Kopkiman, TÜBİTAK'a bağlı Tüside'de Halkla İlişkiler seminerleri vermeye başladı. 1993 yılında Emekli Sandığı'na bağlı tüm otellerin Genel Satış Koordinatörlüğü'ne yükselen Kopkiman, 1994 yılında Interpress ve Intermedya Yayıncılık Başkan Danışmanı ve Halkla İlişkiler Bölüm Başkanı oldu. Aynı yıl dönemin Bakırköy Belediye Başkanı Ali Talip Özdemir'in Halkla İlişkiler Danışmanlığı'nı da yürüten Ekin Kopkiman, 1995 yılında Londra'ya giderek Frances King School'da ileri İngilizce, pazarlama ve ekonomi dersleri aldı. 1996 yılında ülkeye dönen Kopkiman, Bayındır Holding'e

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

ait Türkiye'nin ilk ve tek temalı parkı olan Tatilya'da Pazarlama ve Halkla İlişkiler Direktörü oldu. Aynı yıl İstanbul'da açılan Türkiye'nin ilk ve tek Relais & Chateaux Otelı ünvanına sahip Bosphorus Pasha Hotel'de Genel Müdürlüğü görevini 1999'a kadar sürdürdü.

Ayrıca, 2001 yılında Akademi İstanbul İşletme İletişimi Bölümü Halkla İlişkiler İhtisas Programı'nda da eğitimciliğe başlayan Kopkiman, iki yıl boyunca Akademi İstanbul'da Pazarlama, Satış ve İnsan Kaynakları ve Protokol eğitimlerinin Proje Koordinatörlüğü'nü sürdürdü ve seminerler verdi. Yine 2001 yılında İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde İnsan Kaynakları Uzmanlığı Programı'nın Proje Koordinatörü oldu ve Halkla ilişkiler, Reklam ve İnsan Kaynakları konularında dersler vermeye başladı.

2002 yılında Pera Güzel Sanatlar ve İletişim Okulu'nda İletişim Bölümü'nü kuran Kopkiman, iki yıl boyunca Başkanlık görevini üstlendi ve Reklam, Halkla İlişkiler ve Gazetecilik dersleri verdi. 2005 yılında İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu'nda da eğitimciliğe başlayan Kopkiman, burada da beş yıl boyunca Pazarlama Programı'nda Davranış Bilimleri ve Halkla İlişkiler dersleri verdi ve İşletme Marka Programı'nın ilk açılışından itibaren de Marka Yönetimi, Sosyal Psikoloji, Satınalma Psikolojisi ve Pazarlama derslerinde uzman eğitimci olarak görevlendirildi.

2007 yılında Kantarelli Mağazacılık ve Danışmanlık Şirketini kuran Ekin Kopkiman iki büyük departmant store mağazası ve bir ayakkabı mağazası açtı. Aynı zamanda yine bu şirket bünyesinde Mağazacılık konusunda çeşitli eğitim ve seminerler düzenledi ve danışmanlık hizmeti verdi.

Farklı yayınevleri ile editörlük çalışmaları da yapan Ekin Kopkiman, 2014 yılından beri Karnaval Media Group bünyesinde bulunan Borusan Klasik Radyosu'nda Echo İle Bodoslama Programı'nın yapımcısıdır.

1999 - 2000 yıllarında EyTV'de yayınlanan, kariyer planlama, meslek tanıtımları ve Avrupa Birliği konularını içeren 2. Rönesans Programı'nın yapımcılığını Canip Altay ile birlikte üstlenen ve sunan Kopkiman, 1998'den bu güne Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü'nde bilgi ve deneyimlerini çeşitli eğitim ve danışmanlık faaliyetleri ile devam ettirmektedir.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Serhat Öztürk

Lojistik Yönetimi Eğitimi

14 Ocak 2021, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- ☐ Lojistiğin Temel Kavramları
- ☐ Lojistiğin Tanımı ve Genel Lojistik Prensipleri
- ☐ Lojistiğin Gelişimi
- ☐ İşletmelerde Lojistiğin Rolü ve Sağladığı Avantajlar
- ☐ Elektronik Ticaret Lojistiği (E-Lojistik)
- ☐ Lojistik İş Süreçleri
- ☐ Lojistik Sistem İşleyiş Süreçleri
- ☐ Lojistikte Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing)
- ☐ Uluslararası Lojistik ve Taşıma İşleri Organizatörleri
- ☐ Lojistik Ekonomisinin Tanımı ve Kapsamı
- ☐ Lojistik ve Ekonomi Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi
- ☐ Lojistik İşletmelerinde Üretim ve Maliyetler
- ☐ Lojistik Sektöründe Rekabet Stratejileri
- ☐ Lojistikte Dış Kaynak Kullanımı: 3PL ve 4 PL Parti Lojistik
- ☐ Dünya Ekonomisinde Lojistik Sektörü ve Stratejik Anlaşmalar
- ☐ Lojistik Üs ve Bölgelerin Ekonomideki Rolü
- ☐ Lojistik Performans İndeksi
- ☐ Küresel Mali Krizin Lojistik Sektörüne Etkisi
- ☐ Lojistik Sektörü ve Ekonomisinin Geleceği
- ☐ Lojistik Yönetimi ve Tedarik Zinciri Yönetimi Karşılaştırması
- ☐ Lojistik ve Bilgi Yönetim Sistemleri (EDI, ERP ve MRP)
- ☐ Lojistik ve Depo Yönetim Süreçleri (Depo, Antrepo, Stok ve Envanter Yönetimi, Elleçleme, Palet ve Ekipman Yönetimi, Aktarma Merkezleri)
- ☐ Lojistik ve Maliyet Yönetimi Analiz Süreçleri/Örnek Uygulama
- ☐ Lojistik Optimizasyon Modelleri (Depo Yerlerinin Seçimi, Rut Planlama, En Kısa Yol Problemi, Yükleme Problemi)
- ☐ Taşıma Modları ve Taşımacılık Yönetimi
- ☐ Lojistikte Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Amaçları
- ☐ Lojistik ve Müşteri İlişkilerinin Ölçülmesi
- ☐ Uluslararası Pazarlama ve Lojistik/Stratejik Anlaşmalar
- ☐ Destek Lojistik Faaliyetler, Rota Planlama ve Dağıtım Kanalları
- ☐ Yeşil Lojistik, Milk-Run Lojistik, Tersine Lojistik, Tehlikeli Madde ve Soğuk Zincir Lojistiği/Örnek Vakalarla
- ☐ Lojistik Süreçlerinde Risk Yönetimi

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

Eğitmen Özgeçmişi – Serhat Öztürk:

Kocaeli Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Jeoloji Mühendisliği bölümünden 2001 yılında, 2005 yılında State University of New York'ta Uluslararası Ticaret ve Taşımacılık Yönetimi üzerine Yüksek Lisansını 2005 yılında tamamlayan Serhat ÖZTÜRK, Aydın Üniversitesi İşletme Bölümünde Doktora çalışmalarına devam etmektedir.

2004-2006 yılları arasında USA Exxon-Mobil firmasında Karayolu Operasyon Sorumlusu, 2007-2009 yılları arasında Balnak Logistics Group'ta İhracat Operasyon Sorumlusu ve Proje Satış-Pazarlama (Enerji, Maden, İnşaat, Demir-Çelik), 2009-2012 yıllarında Hanbultrade İç ve Dış Ticaret Ltd. Logistics and Foreign Trade Director ve 2012 yılının ikinci yarısından itibaren Intermetals İç ve Dış Ticaret firmasında Logistics and Foreign Trade Manager, 2014-2019 yılları arasında MADDO'da International Trade and Franchise Director olarak çalışmalarına devam etti. 2019 yılı Nisan ayı itibariyle Uluslararası Ticaret ve Yatırım Danışmanlığı şirketini kurarak ithalat-ihracat süreçleri, uluslararası yatırımlarla ilgili global anlamda çalışmalarına devam etmektedir. Kültür Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitelerinde Lojistik ve Dış Ticaret Bölümlerinde Part-Time Öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır. "Tedarik Zinciri Yönetimi Süreçleri Üzerine Uygulama" konulu uluslararası beş adet bildiri sunmuştur. Birçok stratejik ürünün Tedarik Zinciri Uygulamaları ve Uluslararası Ticareti ve yatırımları üzerine Uluslararası çalışmalar yapmaktadır.

Uzmanlık alanları olan Dış Ticaret Uygulamaları, Uluslararası Satış&Pazarlama, Dış Ticarete Müşteri İlişkileri Yönetimi, Key Account Management, İthalat&İhracat Operasyonları, Girişimcilik, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Uygulamaları, Lojistik Yönetimi, Etkin Depo ve Stok Yönetimi gibi konularda eğitimci ve danışman olan ÖZTÜRK, bilgi ve deneyimini Rönesans çatısı altında paylaşmaktadır.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Ömer Bağcı

İleri Excel Teknikleri Eğitimi

19-21 Ocak 2021, Salı- Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

İçerik:

6 Saatlik Eğitim Konu Başlıkları

Genel Excel Kullanımı

- Belge Üzerinde hızlı hareket etme ve Excel kısayolları

Koşullu Biçimlendirmeleri Uygulamak

- Seçilen Aralığa Koşullu Biçimlendirme Uygulamak
- En yüksek, En Düşük değerleri işaretlemek
- Listelerde Tekrar eden değerleri bulmak
- Formüle Bağlı Koşullu Biçimlendirme Uygulamak

Listeleri Sıralamak

- Yazıtipi Renklerine veya Hücre Renklerine Göre Sıralama Yapmak
- Birden Fazla Alana Göre Sıralama Yapmak
- Büyük/Küçük Harf Duyarlı ve Satırlara Göre Sıralama Yapmak

Listelerine Filtre Uygulamak

- Değiştirdiğiniz Değerlere Filtre Uygulamak
- Filtre Uygularken Birden Fazla Şart Vermek
- Filtre Uyguladığınız Alanlarda Sıralama Yapmak

Verilerinizin Girdisini Doğrulamak

- Veri doğrulama ile hücrelere giriş şartları vermek
- Formül Girerek Veri Doğrulama Yapmak

Excel'in Sık Kullanılan Fonksiyonları

- E-Topla, EĞERSAY fonksiyonları ile şarta bağlı işlemler yapmak
- Eğer Fonksiyonu ve İç İç Eğer fonksiyonu ile farklı sütunlardaki değerlere göre hesaplamalar yapmak

Tarih ve Saat Fonksiyonları

- Yıl Fonksiyonu, Ay Fonksiyonu, Gün Fonksiyonu, Bugün Fonksiyonu
- Haftanın günü Fonksiyonu

Excel'in Sık Kullanılan Fonksiyonları

- Düşeyara Fonksiyonunu kullanarak istediğiniz değerler ulaşmak
- Eğerhata fonksiyonu ile formüllerdeki hataları gizlemek

Özet Tablo Raporlamaları Oluşturmak

- Özet tablo mantığını anlamak, alanları satır, sütun ve toplam alanlarına yerleştirmek
- Özet Tablolar ile satışların, alışların toplam içindeki değerlerini yüzdeleri bulmak
- Özet Tabloları hızlı bir biçimde biçimlendirmek
- Özet Tablo Seçenekleri ile Çalışmak
- Alan Üstbilgilerini Göstermek/Gizlemek, Alan Listelerini Göstermek/Gizlemek

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

- Özet Tablodaki Verileri Yenilemek
- Özet Tablonuzun Kaynağını Değiştirmek
- Dilimleyicileri Kullanmak

Eğitmen Özgeçmişi – Ömer Bağcı:

1973 Burdur/Karamanlı doğumlu olan Ömer BAĞCI, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Fen-Ed. Bölümü Matematik Bölümü Mezunudur. 27 Yılı aşkın bir süredir bilgisayar eğitimlerinin içinde olan Ömer Bağcı, 1998 yılından bu yana Somel ve Seçkin Yayıncılıktan yayınlanan Bilgisayarın B'si ve İleri Düzey Excel kitaplarının yazarıdır.

Giriş-Orta Düzeyde bilgilerin bulunduğu bilgisayar kitabı olan **Bilgisayarın B'si** ve İleri Düzey Excel bilgilerinin anlatıldığı **İleri Düzey Excel** kitapları da Türkiye'de en çok satan bilgisayar kitapları olmuştur.

Excel, İleri Düzey Excel, Excel Raporlama eğitimlerini veren Ömer Bağcı'nın referans listesinde **SSM, Airties, WYG, Enerjisa, Fernas Holding, Gama Holding, Nurol Makine, GAİB, Eku Fren, Özçelik Stell, İzmirgaz, Diyarğaz, GAİB, GTO Akademi, Atasancak A.Ş, YPU, TİM, İtkib, Denib, Çimko Çimento, Ernst&Young (EY), Tubitak, Ay Yapım, Havelsan, Linde Gaz, Ziraat Bankası, Halk Bankası, Kale Kilit, Erbakır, Sanko Holding, Kipaş Holding, Rönesans Holding**, gibi büyük kuruluşlar ile çok sayıda orta ve üst düzeyde şirket bulunmaktadır.

Online Excel eğitimleri alınabilen vidoport.com 'un kurucusu ve eğitmeni olan Ömer BAĞCI, ağırlıklı olarak firmaların İleri Düzey Excel ve Excel Raporlama (Dashboard) eğitimleri vermektedir.



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Cihan Bozkuş

Veriye Dayalı Karar Verme Ve Marka Check-Up’I Eğitimi

26 Ocak 2021, Salı Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Kimlik ve Konumlandırma: Markanızın pazarlama ve iletişim stratejileri tutarlı bir yol izliyor mu? A’dan Z’ye markanızın tüm eylem ve tezahürleri, ana marka kimliği ile hizalanabiliyor mu?
- Bilinirlik, İmaj ve Algı: Markanız ve rakipleri sektörde hangi imaj kriterlerini sahipleniyor? Bu imaj ve algı kriterlerini hedef kitleniz nasıl anlamlandırıyor? Markanızın sadakat piramidi (engagement) markanız için neler söylüyor? Markanızın “sinerjisi” güçlü mü? Sinerji stoğunuz markanızı daha büyük hedeflere taşıyabilir mi?
- Pazar Payı Analizleri (BrandMetrics): Markanızın pazar payı potansiyeline yakın mı? Mevcut pazar payını bir başarı olarak mı görmeliyiz, yoksa başarısızlık olarak mı? Hangi aşamalardaki tıkanıklıklar atlatılarak pazar payı yükseltilebilir?
- İletişim: İletişim yatırımlarınız, marka hedefleriniz için yeterli mi? İletişim yatırımlarının marka performansına ne kadar katkısı var?
- Perakende Verimlilik Analizi: Penetrasyon ve distribüsyon analizleri ışığında markanızın perakende performansı ne kadar verimli? Kanal ve segment bazlı dekompozisyon analizi ile hangi noktalarda fırsatlar yakalayabiliriz? İhtiyacın ilk akla geldiği andan satışın yapıldığı noktaya kadar, tüketicinin karşısına hangi bariyerler çıkıyor?
- Ürün Deneyim ve Memnuniyeti: Markanızın aktif kullanıcı sayısı ile kayıp müşteri oranları, markanızın geleceği için neler söylüyor?
- Etnografi: Markanızın zihinlerde canlandırdığı hayat tarzı, kültürel değerler ve duygular nelerdir? Ladder (Basamak) Analizi’ne göre markanızın ürünlerinin asıl tercih edilme sebepleri hangi değerlerdir?
- Nöropazarlama: Markanız, hedef kitlenizin bilinçdışı nöral ağları ile bağ kurabiliyor mu? 360 derece müşteri deneyimi perspektifi ile bakıldığında, markanız ve tüketiciler arasında hangi nöropazarlama fırsatları ve bariyerleri göze çarpmaktadır?
- Göstergebilim: Markanız tarafından kullanılan semboller ve anlamları, genel marka misyon, vizyon ve kimliği ile örtüşüyor mu? Markanızın kullandığı kültür kodları, hangi farklı kodlarla karşıtlık yaratmaktadır?

Bu check-up aşamalarının ileride de uygulanabilmesi adına, her biri için gerekli araştırma türleri de bu bölümde incelenecektir.

Eğitmen Özgeçmişi – Cihan Bozkuş:

1982 yılında İstanbul’da doğan Cihan Bozkuş, 2005 yılında Boğaziçi Üniversitesi Sosyoloji ile Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler bölümlerini Çift Anadal Programı (ÇAP) öğrencisi olarak tamamladı. Bölüm birincisi olarak mezun olan Cihan Bozkuş, aynı zamanda 2 bölümden de Yüksek Onur Belgesi almaya layık görüldü.

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

İktisadi kalkınmanın sosyo-kültürel alt yapısını çalıştığı yüksek lisans programına University of Utah'da başlayan Cihan Bozkuş, programı 2009'da tamamladı.

Bu süreçte 2 sene Sosyoloji'ye Giriş dersini verdi. Utah kökenli Allegiance adlı firmadaki bir araştırmacılık görevinden sonra 2010'da Türkiye'ye dönerek Türkiye'nin en büyük yerli araştırma şirketlerinden biri olan Akademetre'nin Kantitatif Araştırmalar Departmanı'nı yönetti. 2013 yılında Vestel'in Pazar Araştırma Departmanı'nı kurma görevini üstlendi.

2017 yılında Pazar Araştırma, Veri Bilimi ve Vestel Perakende Akademisi'ni bir çatı altında toplayan Stratejik Analiz ve Perakende Eğitim Departmanı'nın yönetimini devralan Cihan Bozkuş, halen bu görevini sürdürmektedir.

2016 yılından beri Sabancı Üniversitesi Yönetici Yetiştirme Programı (SABANCI EDU) bünyesinde Pazar Araştırma Teknikleri, Ekonometrik Modelleme, DavranışsalEkonomi eğitimleri veren Cihan Bozkuş, Bahçeşehir Üniversitesi'nde de MBA programı kapsamında Araştırma Teknikleri ve Etik dersinin sorumluluğunu üstleniyor

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

Tayfun Tekat

Gümrük Mevzuatı ve Gümrük Operasyonları Esasları Eğitimi

28 Ocak 2021, Perşembe Günü, 14:00-17:00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- ☐ Lojistiğin Temel Kavramları
- ☐ Lojistiğin Tanımı ve Genel Lojistik Prensipleri
- ☐ Lojistiğin Gelişimi
- ☐ İşletmelerde Lojistiğin Rolü ve Sağladığı Avantajlar
- ☐ Elektronik Ticaret Lojistiği (E-Lojistik)
- ☐ Lojistik İş Süreçleri
- ☐ Lojistik Sistem İşleyiş Süreçleri
- ☐ Lojistikte Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing)
- ☐ Uluslararası Lojistik ve Taşıma İşleri Organizatörleri
- ☐ Lojistik Ekonomisinin Tanımı ve Kapsamı
- ☐ Lojistik ve Ekonomi Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi
- ☐ Lojistik İşletmelerinde Üretim ve Maliyetler
- ☐ Lojistik Sektöründe Rekabet Stratejileri
- ☐ Lojistikte Dış Kaynak Kullanımı: 3PL ve 4 PL Parti Lojistik
- ☐ Dünya Ekonomisinde Lojistik Sektörü ve Stratejik Anlaşmalar
- ☐ Lojistik Üs ve Bölgelerin Ekonomideki Rolü
- ☐ Lojistik Performans İndeksi
- ☐ Küresel Mali Krizin Lojistik Sektörüne Etkisi
- ☐ Lojistik Sektörü ve Ekonomisinin Geleceği
- ☐ Lojistik Yönetimi ve Tedarik Zinciri Yönetimi Karşılaştırması
- ☐ Lojistik ve Bilgi Yönetim Sistemleri (EDI, ERP ve MRP)
- ☐ Lojistik ve Depo Yönetim Süreçleri (Depo, Antrepo, Stok ve Envanter Yönetimi, Elleçleme, Palet ve Ekipman Yönetimi, Aktarma Merkezleri)
- ☐ Lojistik ve Maliyet Yönetimi Analiz Süreçleri/Örnek Uygulama
- ☐ Lojistik Optimizasyon Modelleri (Depo Yerlerinin Seçimi, Rut Planlama, En Kısa Yol Problemi, Yükleme Problemi)
- ☐ Taşıma Modları ve Taşımacılık Yönetimi
- ☐ Lojistikte Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Amaçları
- ☐ Lojistik ve Müşteri İlişkilerinin Ölçülmesi
- ☐ Uluslararası Pazarlama ve Lojistik/Stratejik Anlaşmalar
- ☐ Destek Lojistik Faaliyetler, Rota Planlama ve Dağıtım Kanalları
- ☐ Yeşil Lojistik, Milk-Run Lojistik, Tersine Lojistik, Tehlikeli Madde ve Soğuk Zincir Lojistiği/Örnek Vakalarla
- ☐ Lojistik Süreçlerinde Risk Yönetimi

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

Eğitmen Özgeçmişi – Tayfun Tekat:

Türkiye İş Bankası Kambiyo Servislerinde 25 yılı aşkın yöneticilik görevini yapan TEKAT, bankacılık kariyerinden sonra Kavak Tekstil ve İp Sanayi Ticaret AŞ. Dış ticaret müdürlüğü yapmış olup, uluslararası dış ticaret mevzuatı, ICC broşürleri, Akreditif ve ulusal dış ticaret mevzuatı, uluslararası krediler, Eximbank kredileri, ihracatta vergi iadeleri alanlarında sahip olduğu uzmanlığı eğitim ve danışmanlık çalışmaları ile sektördeki 35 yıllık tecrübesini paylaşmaktadır. Türkiye'nin birçok ilinde çok sayıda nitelikli Dış Ticaret uzmanı yetiştirilmesine ve istihdamına destek verip, ülkemizin önde gelen özel ve resmi kuruluşlarına vermiş olduğu Uluslararası dış ticaret ve akreditif danışmanlık hizmetinin yanı sıra üniversitelerde, sanayi ve ticaret odalarında, kalkınma ajanslarında, ihracatçı birliklerinde konferans ve seminerlere katılmaktadır.

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

