



GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Esat Çetin

E-Ticarete Etkin Reklam Teknikleri

8 Ocak 2025, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- E Ticaret Reklam Teknikleri
- Pazarlamada Dijitalleşme
- Dijital Reklam Kanalları ve Kullanımı

Eğitmen:

Esat Çetin- ExenOnline Kurucu

Gökhan Çağatay & Harun Seyhan

Uygulamalı Yapay Zeka Atölyesi (4 Oturum)

13-14-15-16 Ocak 2025, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

1. Gün: Metin Odaklı Yapay Zeka Araçları

Hedef: İhracat süreçlerini kolaylaştıracak ve iş akışlarını hızlandıracak metin üretimi uygulamalarını öğretmek.

- Sosyal Medya
- E-Mail Marketing ve İhracat E-mailleri
- Blog ve Sunum
- Kısaltma ve Özetleme
- Reklam ve Pazarlama İçerikleri

2. Gün: Görsel Odaklı Yapay Zeka Araçları

Hedef: İhracat materyalleri, reklam kreatifleri ve görsel içerikler oluşturma.

- Logo ve Tasarım Oluşturma
- Görsel Oluşturma ve Editleme
- Sunum ve Web Sayfası
- Reklam Kreatifleri ve Sosyal Medya İçerikleri

3. Gün: Video ve Ses Odaklı Yapay Zeka Araçları

Hedef: Tanıtım ve satış videoları oluşturma, seslendirme ve müzik ekleme becerileri kazandırma

- Video Oluşturma ve Editleme
- Müzik ve Ses İçerikleri
- Çoklu Dil Desteği ve Çeviri

4. Gün: Prompt Engineering

Hedef: Katılımcılara ChatGPT ve Claude gibi yapay zeka araçlarıyla iş süreçlerini özelleştirme, düşünce yapılarını sistematikleştirme ve problem çözme becerilerini geliştirme yetkinliklerini kazandırmak.

- Sürekli Tekrar Eden İşler İçin ChatGPT'yi Özelleştirme ve Çerçeve Oluşturma
- Naive Approach (Naif Yaklaşım)
- Persona Pattern (Kişilik Modeli) önerileri oluşturma."
- Interview Pattern (Röportaj/Mülakat Modeli)

- Özelleştirdiğin GPT'ni Revize Ederek İyileştirme teknikleri.
- Problem Çözme Promptları için öneriler sun."
- The Chain of Thought (Düşünce Zinciri Yaklaşımı)
- Tree of Thoughts (ToT) Yaklaşımı
- Algorithm of Thoughts (AoT) Yaklaşımı

Uygulama Araçları

- ChatGPT (OpenAI): İş süreçlerine özel ve yaratıcı prompt'lar geliştirme.
- Claude (Anthropic): Daha karmaşık ve ileri seviye içerik üretimi için alternatif çözümler geliştirme.

Uygulamalı Çalışmalar

- İhracat süreçlerinde kullanılabilecek özel prompt'lar tasarlama.
- Prompt Engineering ile farklı problem çözme modellerini iş üzerinde deneme.
- Katılımcıların geliştirdiği prompt'ların sonuçlarını revize ederek iyileştirme.

Eğitmenler:

Gökhan Çağatay- Solutionz B2B Marketing- Kurucusu

Harun Seyhan- Hybrid Akademi – Kurucu Ortak

Yaman Koç

Hedef Pazar Seçimi ve İhracat Stratejileri (2 Oturum)

22-23 Ocak 2025, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Uluslararası Ticaretin Temel İlkeleri ve Ticari İstihbarat Araçları İhracat Pazarlamasında Rekabet İstihbaratı (Teorik Bölüm)
- İhracatta Stratejik Üstünlük Yaratılması
- Ürün Planlama ve Geliştirme Fiyatlandırma Stratejileri ve Taktikleri
- Pazar Araştırma Yöntemleri ve Pazar Seçimi
- Nokta Atışı İhracat Yaklaşımı
- Hedef Pazar Araştırması
- Hedef Pazar Matrisi Hazırlanması
- Tabloların Tek Bir Matrise Dönüştürülmesi
- Süzme Kriterlerinin Matrise Uygulanması
- Olası Hedef Pazarların Tespiti
- Hedef Ülkede İlgili Ürünle İlgili Yapılmış Hazır Pazar Araştırmalarından Yararlanma
- Sorular- Cevaplar

Eğitmen Özgeçmişi- Yaman Koç:

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 2015 yılından beri 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 yayınlandı. 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 yayınlandı.

“**Yeni Nesil Dış Ticaret İstihbaratı**” isimli Kitabı Kuzgun Yayınlarından Kasım 2017’da çıktı.

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

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 yayınlandı.

“Uluslararası pazarlama mı? İhracat pazarlaması mı?” 2018 Home&Tex Dergisinde ve “Yeni nesil Dış Ticaret istihbaratı nedir?”, Haziran 2017’de Juniokids” dergisinde yayınlandı,

Avrupa işletmeler Ağı’nın İstanbul’da 3-4 Mayıs 2012’de düzenlenen uluslararası toplantısına “Ticari İstihbarat” konusunda konuşmacı olarak katıldı. Gene İstanbul Sanayi Odası’nın 19-20 Aralık 2012 tarihinde düzenlediği 11.Sanayi Kongresi ve İnovasyon Sergisi’ne “Ticari İstihbarat Kanalları” tebliğini sundu.

İGEME ve EVD (Hollanda) arasındaki ortak projede uzman olarak görev yaptı.

1986 yılında dış ticaret elemanı olarak başladığı dış ticaret yolculuğu devam ediyor. 1993’e kadar değişik dış ticaret firmalarında çalıştı. 1993’te TOSYÖV’ün (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve yöneticiler Vakfı) yan kuruluşu olan Profil Danışmanlık Hizmetleri A.Ş.’nin Müdürü olarak görev yaptı. Dış ticaret danışmanlığı ve eğitim vermeye bu dönemde başladı.

2000 Yılından beri kendi firması ile işletmelere ve kurumlara dış ticaret istihbaratı konusunda eğitimler ve danışmanlıklar veren Koç son olarak Bulgaristan’daki Alcomet (<http://alcomet.bg>) Firmasına da danışmanlık hizmeti vermektedir.

Kendi Projesi olarak geliştirdiği Dış Ticaret İstihbarat Merkezlerini kurmaya Adana Ticaret Odası, Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası, Mersin Ticaret ve Sanayi odasında 2016 yılında başladı, **Kayseri OSB ‘de Merkezi** 2017 yılında kurdu. **Trakya Dış Ticaret İstihbarat Merkezi** kuruluşu Temmuz 2018’de tamamlandı.

Konya Ticaret Odası Dış Ticaret İstihbarat Merkezi ve **Antalya OSB** Dış Ticaret İstihbarat Merkezi **2019 da kuruldu.**

İstanbul Sanayi Odası, Eskişehir Sanayi Odası ve İstanbul Anadolu Yakası OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezlerinin kuruluşunu 2020 yılında tamamladı.

Özbekistan İhracatçılar Birliği (Uzeltexsanoat) için “Uzeltexsanoat’s Foreign Trade Strategy And Strategic Plan for 2020” isimli stratejik çalışmayı hazırladı ve kurum personelini eğitti.

Ticari İstihbarat Sistemleri, Rekabet İstihbaratı, İhracat Pazarlaması, İletişim Teknikleri, Strateji - Strategem üzerinde 1993 yılından beri eğitimler ve danışmanlıklar veren Koç evli ve 2 çocuk babasıdır.

Zeynep Özgüder

Global Sürdürülebilirlik Politikaları (2 Oturum)

29-30 Ocak 2025, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

29 Ocak 2025 / 1. Oturum (Tekstil, Hazır Giyim, Halı)

- Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi (CSRD) ve Kurumsal Sürdürülebilirlik Özen Yükümlülüğü Direktifi (CSDDD) hakkında bilgilendirme
- Sürdürülebilirlik ile ilgili endüstri iyi uygulamaları hakkında bilgilendirme
- Tekstil, hazır giyim ve halı sektörüne yönelik sürdürülebilirlik ihtiyaçlarını karşılamak için test, denetim ve belgelendirme çözümleri

30 Ocak 2025 / 2. Oturum (Gıda)

- Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi (CSRD) ve Kurumsal Sürdürülebilirlik Özen Yükümlülüğü Direktifi (CSDDD) hakkında bilgilendirme
- Sürdürülebilirlik ile ilgili endüstri iyi uygulamaları hakkında bilgilendirme
- Gıda sektörüne yönelik sürdürülebilirlik ihtiyaçlarını karşılamak için test, denetim ve belgelendirme çözümleri

Eğitmenler:

Zeynep Özgüder – Intertek Türkiye İş Güvencesi İş Geliştirme Yöneticisi

Ayperi Karakaplan – Intertek Türkiye Gıda Operasyon Direktörü

Sinan Öncel – Intertek Türkiye SL & HL Satış ve Strateji Direktörü

Reşat Bağcıoğlu

Akreditif Uygulamalarındaki Güçlü ve Zayıf Yönler (2 Oturum)

5-6 Şubat 2025, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- **AKREDİTİF AKREDİTİFTEKİ BANKALAR**
- Akreditifli Ödeme Nedir Kimlere Nasıl Güven Veriyor?
- ICC – UCP 600 – Uniform Customs And Practice Rules For Documentary Credits
- Akreditifin Alıcısı ve Satıcısı Tarafından Avantajları
- Akreditife Katılan Taraflar ve Aralarındaki İlişkiler
- Akreditif İşleyiş Şeması
- Akreditif ve UCP 600 Sayılı Broşürün İlişkilendirilmesi
- Akreditifin Ödeme Yükümlülükleri? Hangi Hallerde Ödeme Yükümlülüğü Doğar?
- İhracat Akreditifinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar Nelerdir?
- Akreditifte Rezerv Nedir?
- Akreditifte Bulunan Rezerv ve Bankaların Sorumlulukları
- Akreditifte Gözden Kaçan Rezervler Sonrası Bankaların Riskleri
- Akreditifte Teyid
- Teyid İşleminin Bankalara Getirdiği Yükümlülük
- Akreditifteki Teyid İşlem İhracatçıyı Güçlü Kılar mı?
- Akreditifle İlgili Sahte Evrak Sunulması Halinde Bankaların Riski Ne Olur ve UCP 600 Hükümleri Nedir?
- Akreditifin Önemi, Alıcı ve Satıcıya Sağladığı Güvenceler
- Akreditifin Açılması, Değiştirilmesi, Sona Ermesi
- Akreditifte Vadeler, Açılış, Yükleme, Evrak İbraz ve Geçerlilik
- Akreditif Örneği İncelemesi
- İthalat ve İhracat Akreditifleri
- İthalat Akreditifi
- İthalat Akreditifinin Avantajları ve Dezavantajları
- İhracat Akreditifi
- İhracat Akreditifinin Avantajları ve Dezavantajları
- Akreditif Bankası
- İhbar Bankası, Görevli Banka
- Teyit Bankası
- Teyit Bankası ile Lehtar Arasındaki İlişki
- Teyit Bankası ile Akreditif Bankası Arasındaki İlişki
- Akreditif Belgeleri, İncelenmesi ve Sonuçları
- Bankaların Belgeleri Makul Özenle ve Dış Görünüşleri İtibariyle İnceleme Yükümlülüğü
- Belgelerin Akreditif Bankasına Gönderilmesi ve Akreditif Meblağının Talep Edilmesi
- Akreditiflerde Yapılan Değişiklikler (Amendments)
- Akreditif Belgelerinin İncelenmesi
- Rambursman (Reimbursement)
- Rezerv Nedir? Farklılıklar (Discrepancy)
- Rezervli / Uygun Olmayan Belgeler, Rezerv Kaldırma ve Bildiri
- Vesaik Üzerinde Sık Rastlanan Rezervler = Farklılıklar (Discrepancies)
- Özet Olarak Rezerv Ana Başlıkları
- Akreditifteki Riskler – Güçlü ve Zayıf Yönler
- ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 Revision Brochure 600 ICC'nin Akreditiflere İlişkin Yeknesak Usuller ve Uygulama Kuralları 2007 Revizyonu

- Akreditifle İlgili Sahte Evrak Sunulması Halinde Bankaların Riski Ne Olur ve UCP 600 Hükümleri Nedir?
- Akreditiflerle İlgili Yaşanmış Gerçek Vakalar ve Çıkarılacak Sonuçlar
- **GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ İLE AKREDİTİFTEKİ RİSKLER**
- Ülke Riski
- Mücbir Sebep Riski
- Kur Riski
- Akreditif Şartlarına Uymama / Rezerv
- İhbar Bankasının Riski (Muhabir Banka)
- Görevli Banka Riski
- Teyid Bankasının Riski
- Rambursman Bankasının Riski
- İthalat ve İhracat Akreditiflerinde Nelere Dikkat Etmeliyiz?
- Vesaik İbraz Ve İnceleme Detayları
- Vesaik İnceleme Süreci – Kontrol Listesi - Check List
- **GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ İLE AKREDİTİF**

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,
- 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:

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

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 Onyedli 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 yazılarım 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

Abdullah Oskay

LinkedIn Social Selling Stratejileri ile İhracat

12 Şubat 2025, Çarşamba, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- LinkedIn Social Selling Nedir?
- Peki Sosyal Satış Neden Önemli?
- Sosyal Satış Stratejileri
- Sales Navigator
- Pazarlama Otomasyon Uygulamaları
- Sosyal Satış Başarısını Ölçme

Eğitmen Özgeçmişi – Abdullah Oskay:

Kalkınma Ajansı ve Ekonomi Bakanlığında (şimdiki Ticaret Bakanlığı) uzman ve yönetici olarak çalıştı. Kuveyt'te Ekonomi Bakanlığı Temsilcisi, Tahran'da ise Ticaret Müşaviri olarak görev aldı. 2022 yılında 20 yıldır çalıştığı kamu görevinden istifa ederek BAZ Girişim'i kurdu. BAZ Girişim ile uluslararası alana açılmak isteyen firmalara dış ticaret ve devlet destekleri hakkında mentorluklar sunmaktadır.

İleri düzeyde İngilizce ve Farsça bilen Abdullah OSKAY, sosyal girişimcilik alanında da birçok öncü kurumun kurulmasında rol aldı. Bu alanda gerçekleştirdiği çalışmalarla ulusal ve uluslararası birçok ödülün sahibi oldu. Bilgi Genç Sosyal Girişimci Ödülü sahibi, Sabancı Vakfı Fark Yaratanı ve Ashoka Fellow'u olan OSKAY, Asia21 Girişimi tarafından 40 yaş altı en etkili 40 lider arasında gösterildi.

Muhammed Üzüm

Amerika'da Şirket Kuruluşu ve Bilinmesi Gereken Diğer Hususlar

19 Şubat 2025, Çarşamba, 14.00-15.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

Amerika'da Şirketleşme
Amerika'da Ticari Hayat
Amerika Pazarına Giriş ve İş Yapma Kültürü
Amerika'da Şirket Kuruluş Süreci
Amerika'da İş Yaparken Dikkat Edilmesi Gereken Hukuki Düzenlemeler
Amerika'da Finansal ve Operasyonel Stratejiler
Amerika'daki Pazarlama ve Satış Stratejileri

Eğitmen Özgeçmişi-Muhammed Üzüm:

NY barosuna kayıtlı ticaret ve göçmenlik avukatı Muhammed Üzüm, 10 yılı aşkın bir süredir Amerika'da yaşıyor. Grape Law firmasını kurmadan önce farklı hukuk bürolarında avukat ve partner olarak çalıştı. Üzüm, 70'den fazla çalışanıyla Amerika'da bireysel ve ticari göçmenlik alanında hem şirketlere hem de şahıslara hukuki hizmetler sağlayan Grape Law'da kurucu avukat olarak çalışmalarına devam ediyor.

Tuğba Gider

Döviz Riski Yönetimi ve Kur Stratejileri

26 Şubat 2025, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Döviz Riski Nedir?
- Döviz Piyasalarının İşleyişi
- Kur Değişimlerinin Etkileri
- Döviz Riskine Karşı Korunma Yöntemleri
- Kur Yönetim Stratejileri
- Risk Analizi ve Yönetimi
- Uluslararası Finansal Araçlar

Eğitmen:

Tuğba GİDER-TG Akademi ve Danışmanlık Finans Yöneticisi, Eğitmen

Bülent Demirbağ

İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesinde Güncel Uygulamalar

5 Mart 2025, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Kambiyo (Döviz) Mevzuatı uygulamalarının dünü bugünü
- Kambiyo Mevzuatının kapsamı
- İhracat Bedelleri ve İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesi düzenlemelerine genel bakış
- İhracat bedellerinin yurda getirilmesi gereken süre ve tutar
- İhracat bedellerinin yurda getirilmesinde ek süre, mücbir sebep ve haklı durum uygulamaları
- İhracat bedellerinin terkin edilebilme koşulları
- İhracat Genelgesi uyarınca 2025 yılında TCMB'ye İhracat Bedellerinin satışı uygulaması
- Mevzuatta yapılan son değişiklikler
- İhracat bedellerinin Kambiyo Mevzuatına uygun olarak getirilememesi halinde ihracatçıların karşılaştıkları sorunlar, yaptırımlar
- Dövizle yapılan işlemlerde ihracatçıların muhatap olacağı kurumlar
- Genel Değerlendirme ve Soru-Cevaplar

Eğitmen Özgeçmişi – Bülent Demirbağ:

1980 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme-İstatistik Bölümünü bitirmiştir. Aynı yıl T.C. Maliye Bakanlığı Staj. Hazine ve Kambiyo Kontrolörlüğü sınavını kazanarak göreve başlamıştır. 1988 yılında Hollanda'da Tilburg Üniversitesinden “Avrupa Topluluğu Hukuku”; 1990-1991 yılları arasında İngiltere’de Westminster Üniversitesi Londra Diplomatik Akademisinden “Avrupa Topluluğu Hukuku” ve “Tek Pazar ve Uluslararası Ticaret” konularında sertifika almıştır. 1991-1992 yılları arasında T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Hazine Kontrolörleri Kurulu Başkanlığı görevini tedvir etmiştir. 2000-2003 yılları arasında T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı İdari ve Mali İşler Dairesi Başkanı olarak görev yapmıştır. 2003-2007 yılları arasında T.C. Taşkent Büyükelçiliği Ekonomi Müşavirliği görevlerinde bulunmuştur. En son olarak kamuda Hazine Başkontrolörü, olarak görev yapmıştır. Hazine ve Maliye Bakanlığında 2023-Kasım’da emekli olmuştur. Halen Kambiyo-Yatırım Teşvik Uzmanı olarak Eğitimlik ve Danışmanlık yapmaktadır. Görev alanına giren ihracat ve ithalat işlemleri, döviz-kambiyo, yatırım teşvik uygulamaları ve denetimi konusunda yayınlanmış makaleleri ve güncel mevzuatın uygulamalarını ele aldığı bulentdemirbag.com isimli blogu bulunmaktadır. SMMM ve Bağımsız Denetçi belgelerine sahip olup evli ve bir çocuk babasıdır. İngilizce bilmektedir.

Mehpare Şayan Kileci

Şirketlerde Kurum Kültürü

12 Mart 2025, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Kurum kültürünü oluşturan değişkenler
- Kurumsal imajın SWOT Analizi
- Değerlerin tanımlanması ve kurum kültürüne entegre edilmesi
- İşyeri dışındaki ortamlarda kişisel imaj ve kurum temsilinin önemi
- İşveren markası – Kurum kültürü ilişkisi
- Çalışan bağlılığı ve kurum kültürü ilişkisi
- Çalışan değer önermesi kurum kültürünü nasıl etkiler?
- Kurumsal imaj ve kurum kültürü ilişkisi
- Paylaşılan bilgilerin iş yaşamına aktarımı uygulamaları

Eğitmen Özgeçmişi – Mehpare Şayan Kileci:

Türkiye’de İngilizce İşletme Bölümü’nden mezuniyetinin ardından İngiltere’de İnsan Kaynakları Yönetimi üzerine lisans sonrası programlar tamamlayan Mehpare Şayan Kileci, üzerinde hem uzun yıllar eğitim aldığı hem de çok severek yaptığı öğretmenlik işinden dolayı dünyanın en şanslı insanlarından biri olduğuna inanıyor. Bu doğrultuda 1998 yılından bu yana özel sektörde ve üniversitelerde kişisel ve mesleki gelişimle istihdamı artırıcı eğitimler tasarlıyor, eğitmen yetiştiriyor, kariyer danışmanlığı yapıyor ve yazıyor.

2006 yılında İtalya Gaziantep Fahri Konsolosu olan Kileci; ticaret, girişimcilik, gastronomi, müzik ve kültür alanlarında iki ülke arasındaki ilişkilerin gelişmesine yönelik birçok etkinliğin düzenlenmesinde rol aldı. Türkiye ve İtalya arasındaki ekonomik ve sosyo-kültürel ilişkilerin gelişmesine olan katkılarından ötürü 2011 yılında İtalya Cumhuriyeti tarafından Üstün Hizmet Ödülü Cavaliere – Şövalyelik nişanıyla ödüllendirildi.

2008-2013 yılları arasında yürüttüğü TOBB İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanlığı sırasında ülkemizi birçok uluslararası platformda temsil ederken kadınların ekonomide görünür kılınması ve bilinçlenmesi için çalıştı.

Yayımlanmış kitapları; yetişkin eğitimlerinde oyun rehberi olan “*İşimiz Gücümüz Oyun*”, iş yaşamında etik ve ahlaklı davranış konularını incelediği “*Yeter ki Onursuz Olmasın İş*” ile iş ve özel yaşamda güven dolu ilişkiler rehberi olan “*Güven*”, *eğitici eğitimleri için uçtan uca içerik oluşturma, program geliştirme, eğitim tasarımı ve sunumu üzerine çalıştığı “Eğitgen”*dir.

Farklı bakış açısı ve enerjisiyle yetişkin eğitimi alanında katkı sağlayan Kileci’nin mottosu: “*İnsan mutluluğu da mutsuzluğu da gittiği yere kendi içinde götürür.*”

Aysel Evran

Dış Ticarete Tedarik Zinciri ve Lojistik Süreçlerinde Risk Yönetimi

19 Mart 2025, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

İTHALAT VE İHRACAT PARAMETRELERİ İLE DIŞ TİCARET VE RİSKLERİ

- Dış Ticaret ve İç Ticaret Arasındaki Farklılıklar
- Dış Ticareti Tetikleyen Faktörler
- Dış ticaret sürecinin kapsamında neler var?
- Dış Ticaret Blockchain Teknolojisini Etkisi
- Dış ticaret-ithalat-dış satınlama ve lojistik entegrasyonu
- Dış ticaret-ihracat-pazarlama-satış ve lojistik entegrasyonu
- Risk nedir? Ne değildir?
- Dış Ticaret yönetim sürecinde karşılaşılan riskler nelerdir?

TEDARİK ZİNCİRİ- LOJİSTİK ve RİSK YÖNETİMİNİN YAPI TAŞLARI

- Lojistik ve Lojistik Yönetimi Nedir?
- Tedarik Zinciri Yönetimi Nedir?
- Lojistik Yönetiminin Temel Faaliyetleri
- Lojistik Yönetiminde ve Tedarik Zinciri Yönetiminde Blockchain
- Teknolojisinin uygulanması
- Dış Ticaret Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetim Sürecinde A'dan Z'ye oluşacak riskler ve risk yönetilebilirliği
- Küresel şirketlerin Lojistik Yönetimi ve Tedarik Zinciri Yönetim Süreçlerinde
- Risk Yönetimine Dair Geliştirdikleri ve Uyguladıkları Çözümler
- Dış Ticaret Lojistiği ve Tedarik Zinciri Yönetim süreci kapsamındaki riskharitasının oluşturulması

Eğitmen Özgeçmişi – Aysel Evran:

İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliğinden mezun olan ve ardından Marmara Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği ve Çağdaş İşletmecilik Yönetimi alanında Yüksek Lisans Programlarını tamamlayan EVRAN, son olarak Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nde Genel İşletme MBA Programını bitirmiştir. İş hayatına CAD-CAM Sistem Mühendisi olarak ARÇELİK' te başlayan EVRAN, daha sonra KALİTE Sistem Lideri olarak görev almış ve 8 yıl boyunca ARÇELİK' te çalışmıştır. Bu görevi sonrası Proje Koordinatörü olarak VESTEL

ELEKTRONİK' e transfer olmuştur. 2000 yılından itibaren, Stratejik Yönetim, Aile Şirketleri, Kamu Kurumlarının Yeniden Yapılandırılması ve TURQUALITY alanlarında Danışmanlık ile birlikte tüm kültürleri entegre eden iş ve yaşam yolculuğu çalışmalarını yapmaya başlayan EVRAN, aşağıdaki alanlarda uzmandır;

Eğitim ve Danışmanlık Konuları;

- Özel Sektörde ve devlet kuruluşlarında stratejik planlama ve yeniden yapılanma projeleri
- Türkiye 2004-2006, ihracat stratejik planının yapılandırılması
- Türkiye e-pazaryerinin (Türk Ticaret Noktasının-TTN) yapılandırılması
- Proje Yönetimi
- İş süreçlerinin optimizasyonu ve etkin yönetimi
- Özel, Kamu ve yerel yönetim şirketlerinde yeniden yapılanma.
- Kurumsallaşma-Aile şirketlerinde kurumsallaşma
- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Bireysel-yönetsel ve kurumsal danışmanlık ve eğitim
- Dijital Dönüşüm Yönetimi
- Çeyrek Dönem Değerlendirmeler İle Şirketlerin Sürdürülebilirliğinin Sağlanması
- Küresel Tedarik Zinciri ve Entegre Lojistik Yönetimi

Ali Erdönmez

Excel ile Etkili İhracat Raporu Oluşturma (2 Oturum)

26-27 Mart 2025, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

EXCEL İLE RAPORLAMA

- İhracat rakamlarının tablolara girişi
- Excel formülleri ile tablolardaki verilerin işlenmesi
- Pivot Table ile Raporlama teknikleri
- Grafiklerle çalışma

RAPORLARIN WORD İLE DÜZENLENMESİ

- Raporların word'e aktarılması
- Word'de düzenlemeler yapmak
- Word ile antetli, logolu düzenleri hazırlamak

Eğitmen Özgeçmişi – Ali Erdönmez:

1982 Kütahya / Merkez doğumlu olan Ali ERÖNMEZ, Sakarya Üniversitesi teknik Eğitim Fakültesi Elektronik / Bilgisayar Eğitimi Bölümü'nden 2004 senesinde mezun olmuştur. 1995 yılından beri kullanıcısı olduğu Excel ve diğer Office yazılımlarında 2006 yılından bu tarafa eğitmenlik yapmaktadır. İSMMMO bünyesinde başladığı profesyonel Eğitmenlik ve danışmanlık kariyerinde BilgeAdam, The Unitech, Kariyer Mimarı, Arıbilgi, Biladım gibi sektörün önde gelen pek çok firması ile çalışmış, halen de Freelance Eğitmen olarak çalışmaya devam etmektedir. MS Excel, İleri Düzey MS Excel gibi Genel kullanıcı kitlesine hitap eden eğitimler dışında Excel ile Raporlama, Excel ile Finansal Modelleme vb. gibi pek çok teknik başlık altında eğitimler vermektedir. Ayrıca ülkemizin önde gelen pek çok firmasında danışmanlık hizmetleri de vermektedir. 25 yılı aşkın eğitmenlik ve danışmanlık kariyerinde Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşları arasında bulunan firmalarda dahil olmak üzere 1.000 üzerinde firma ve yaklaşık 50.000'den fazla katılımcıya eğitim vermiştir.