GÜNEYDOĞU ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİ

GENEL SEKRETERLİĞİ

Ticaret Bakanlığı Uzmanları

Ticaret Bakanlığı İhracat Süreçleri ve Devlet Destekleri (4 Oturum)

15-16-17-18 Nisan 2025, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim Başlıkları:

- Genel İhracat Eğitimi (Ticari Bilgiye Erişim, Uluslararası Ticari Kurallar ve Hedef Pazar Tespiti)
- Ticari Bilgi Kaynakları
- Mal İhracatına Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri
- E-İhracat Destekleri / Kolay İhracat Platformu
- Hizmet İhracatına Yönelik Sağlanan Devlet Destekleri
- Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri
- Ticaret Bakanlığı Destek Yönetim Sistemi
- İhracatta Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları
- Pazara Giriş Engelleri ve Çözüm Yolları
- Ticarette Teknik Engeller
- Avrupa Birliğine İhracatta Zorunlu Yeni Uygulama: Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Karbon Vergisi
- Ürün Güvenliği, Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Sürdürülebilir Ürün Mevzuat Güncellemelerinin İhracata Etkisi
- Yeşil Mutabakata Uyum Projesi Desteği "Responsible" Programı
- Ülke Sunumu- Çin Pazarına İhraç İmkanları (Çin e-ticaret / e-ihracat fırsatları)
- Türk EXİMBANK İhracat Kredi Sigorta ve Garanti Programları
- İhracat Destekleri Prefinansman Modeli –İGE A.Ş.

Eğitmen:

Ticaret Bakanlığı Uzmanları

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

Ömer Bağcı

Excel'de Az Bilinen Özellikler-Ömer Bağcı

30 Nisan 2025 Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Excel'in Günlük Kullanımda Az Bilinen Özellikleri
- Uzun Yoldan Yapılan İşlemlerin Kısayolları
- Doğru Formül Kullanımları

Eğitmen Özgeçmişi – Ömer Bağcı:

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, Diyargaz, 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 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

Gökhan Çağatay & Harun Seyhan

ChatGPT ile Marka Hikayesi Oluşturma

6 Mayıs 2025 Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Marka Hikayesi Nedir ve Neden Önemlidir?
- Başarılı Marka Hikayelerinden İlham Alalım
- Yapay Zeka ve Hikaye Anlatıcılığı
- Markanıza Özgü Hikaye Oluşturma Adımları
- Doğru Hikaye Yapısını Kurma
- Duygu Katmanın ve Etkileşim Sağlamanın Önemi
- Farklı Platformlara Uygun Hikaye Uyarlamaları
- Uygulamalı Çalışma: Kendi Marka Hikayeni Yaz!
- Hikayeyi Güçlendirme ve Test Etme Teknikleri
- Soru-Cevap

Eğitmenler:

Gökhan Çağatay- Solutionz B2B Marketing- Kurucusu

Harun Seyhan- Hybrid Akademi – Kurucu Ortak

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

Hakan Akın

Öne Çıkın, Fark Edilin, İhracatın Kapılarını Açın

8 Mayıs 2025 Perşembe, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- İthalatçı Araştırması ve Hedef Belirleme
- İlk Temas Öncesi Hazırlık
- Etkili İlk İletişim Stratejileri
- İthalatçının İlgisini Çekmek İçin İçerik
- İlk Temasta Sık Yapılan Hatalar ve Kaçınma Yöntemleri
- İlk Temas Sonrası Takip Süreci
- Vaka Analizleri ve Örnek Senaryolar

Eğitmen Özgeçmişi- Hakan Akın:

1985, Dış ticaret sektöründe çevirmen ve ofis elemanı olarak çalışmaya başladı.
1987, Hacettepe Üniversitesi İngiliz Dil Bilimi bölümünden mezun oldu.
1996, Dış ticaret eğitimleri vermeye başladı.
1999, İlk kitabı "YENİ İŞİMİZ DIŞ TİCARET" yayınlandı.
2004, Danışmanlık çalışmalarına başladı.
2006, "hızlı balık" ödülünü aldı.
67 il ve 16 ülkede 3700 günün üzerinde eğitim ve 600 gün üzerinde danışmanlık hizmeti verdi.
2013 Avrupa Birliği Yerel Uzmanı olarak AB Projelerinde görev almaya başladı.
2019'a kadar 9 kitap yazdı , kitapları 30 baskı yaptı.
2005, Anadolu Dış Ticaretçiler Derneği Kurucusu
1999'dan beri Amatör Denizci
Halen ağırlıklı olarak AB ve GIZ projelerinde dış ticaret danışmanı olarak görev almaktadır.

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

Zeynep Battal

TÜV AUSTRIA İş Birliğiyle

İz bırakmadan Üretmek: Karbon Ayakizi, SKDM ve Sürdürebilir Sanayi Yaklaşımları

13 Mayıs 2025 Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- **Sürdürülebilir Üretim Neden Önemli?**
  - Küresel trendler, Türkiye'nin ve Avrupa'nın sürdürülebilirlik politikaları
  - Karbon Ayak İzi Nedir, Neden Ölçülmelidir?
- **Kurumsal ve ürün bazında karbon ayak izi tanımı**
  - ISO 14064-1 ve ISO 14067 standartlarının farkları ve uygulama alanları
  - Doğrulama Süreçleri ve Güvenilirlik
  - Üçüncü taraf doğrulamanın önemi, ISO 14064 doğrulama süreci
- **SKDM (Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması) Nedir?**
  - CBAM'ın kapsamı ve aşamaları
  - İlgili sektörler (çimento, demir-çelik, alüminyum, gübre, elektrik, hidrojen)
- **CBAM'a Uyum: Sanayi Firmaları Ne Yapmalı?**
  - İthalatçı firmalarla işbirliği
  - Karbon raporlaması ve MRV sistemleri
  - CBAM bildirim süreci ve yükümlülükler
- **Sürdürülebilir Üretim Uygulamaları**
  - Enerji verimliliği, proses optimizasyonu
  - Yenilenebilir enerji kullanımı
  - Atık yönetimi ve döngüsel ekonomi uygulamaları
  - İyi Uygulama Örnekleri
- **İşletmeler İçin Yol Haritası: Nereden Başlamalı?**
  - Kurumsal farkındalık oluşturma
  - Veri altyapısının oluşturulması
  - Strateji, hedef ve aksiyon planlarının belirlenmesi

Eğitmen:

Zeynep Battal -TÜV AUSTRIA Türk Sürdürebilirlik Müdürü

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

Abdullah Oskay

İhracatta Kültürel Duyarlılık

14 Mayıs 2025 Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Kültürel Duyarlılığın İhracattaki Önemi
- Kültürel Farkındalık ve Küresel İş Dünyasına Etkisi
- Hedef Pazarların Kültürel Yapılarının Analiz Edilmesi
- İş Yapma Kültüründe Bölgesel Farklılıklar
- Sözlü ve Yazılı İletişimde Kültürel Faktörler
- İş Toplantıları ve Karar Alma Süreçlerinde Kültürel Farklılıklar
- Protokol ve İş Görgü Kuralları
- Kültürel Uyum Sağlamak İçin Uygulanabilir Stratejiler
- Kültürel Duyarlılıkla Müşteri Güveni ve Sadakati Oluşturma
- Kültürel Hatalardan Kaçınma Yöntemleri
- Gerçek Vaka Analizleri ve Deneyim Paylaşımları

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.

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

Cesur Öztürk

BureauVeritas İş Birliğiyle

Dış Ticarette Zorunlu ve İhtiyaca Yönelik Gözetim ve Denetim Süreçleri

20 Mayıs 2025 Salı, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- İhracattaki Zorunlu Sertifikalandırmalar
- İthalat ve İhracatta Gözetim ve Denetim Belgelendirmeleri
- Sertifikalandırmada Son Güncellenen Prosedürler

Eğitmen :

Cesur ÖZTÜRK - Bureau Veritas Kıdemli İş Geliştiricisi

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

Erva Dirican

Ozon Global İş Birliğiyle

Ozon Global: Rusya Pazarında E-Ticaret Fırsatları

22 Mayıs 2025 Perşembe, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Ozon Global'in Sunduğu Fırsatlar ve E-İhracattaki Rolü
- Rusya E-Ticaret Pazarının Dinamikleri ve Tüketici Eğilimleri
- Ozon Global'de Mağaza Açma ve Satışa Başlama Süreci
- Ürün Listeleme, Doğru Kategori Seçimi ve İçerik Yönetimi
- Lojistik, Kargo Süreçleri ve Depolama Çözümleri
- Ödeme Sistemleri, Tahsilat Süreçleri ve Finansal Avantajlar
- Satışları Artırmaya Yönelik Pazarlama ve Reklam Stratejileri

Eğitmen :

Erva Dirican – Ozon Global Kategori ve Satış Müdürü

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

Serhat Öztürk

İhracatta Lojistik Maliyetlerini Düşürmenin Yolları

27 Mayıs 2025 Salı, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

İhracat ve Lojistik -Tedarik Zinciri Yönetimi
• İhracat Lojistik ve TZY İlkeler & Kavramlar
• Lojistik &TZY Yönetiminin Kurum için Önemi
• Lojistik Maliyet Terimleri, Kavramları ve Sınıflandırılması
• Lojistik& TZY Yönetiminde Maliyeti Oluşturan Bileşenler
• Lojistik & TZY Yönetiminde Anahtar Performans Göstergeleri (KPI)
• Lojistik & TZY Yönetiminin Operasyonel Mükemmellik Süreçleri
• Lojistik - Satın alma – Tedarik-Tedarik Zinciri Dörtgenini Yönetmek
• Sabit Maliyetler ve Değişken Maliyetleri Düşürme
• İhracat, Taşıma-Gümrük Maliyetinin Azaltılması
• İhracat ve Sürdürülebilirlik Yönetimi
• İhracat ve İstatistiksel Analiz Teknikleri
• İhracat ve Yalın Yaklaşım

2. İhracat ve Depo- Stok Yönetimi
• Depolamanın Önemi ve İhracat İçindeki Önemi
• İhracat için Depo Çeşitleri & Depolardaki Faaliyetler
• Depolama ve Stok Yönetimi Operasyonları
• Depo ve Stok Yönetimi Bileşenleri
• İhracat için Stok Maliyetleri ve Analizi
• Depo ve Stok Yönetiminde Maliyet Düşürme Stratejileri

3. İhracat ve Taşımacılık Yönetimi
• İhracat Yönetiminde Taşımacılığın Yeri, Taşımacılık ile İlgili Temel Bilgiler
• Taşımacılık Ekonomisi ve Uygulanabilir Yönetemler
• Mesafe ve Ölçek Ekonomisi, Ticaret ve Ekipman Dengesi
• Taşıma Modları ve Taşımacılık Araç-Gereçleri
• Taşımacılık Ağlarının Tasarımı ve Yönetimi & Taşıma Mâliyetleri
• Karma Taşımacılık (Multimodal – Intermodal – Kombine Taşıma)
• Uygun Taşıma Modu Seçim Yaklaşımları
• Maliyet, PEST ve SWOT Analizi ve Kıyaslama

4. İhracatta Tedarikçi Yönetimi
• Tedarikçi Seçme Teknikleri
• Tedarikçi İlişkileri Yönetimi (SRM)

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

5. İhracatta Fiyat Yönetimi ve Fiyat Müzakereleri

- Fiyat Teklifleri ve Modelleri
- Toplam Mal Oluş Maliyeti (TCO) ve Risk Faktörleri
- Dış Kaynaklı Firmalar ile Fiyat Yönetimi
- Sipariş Miktarı ve Fiyat İlişkisi
- İhracatta Süre-Fiyat İlişkisi
- Modern Maliyet Düşürme Teknikleri
- Fiyat Müzakerelerindeki Stratejiler ve Teknikler
- Etkin Bir İhracat Yönetimi İçin Vazgeçilmez Yöntemler
- Maliyet Azaltma-Verimlilik Artırma
- İhracatta Sözleşme Yönetimi
- İhracatta Gümrük Kanunu Süreçleri

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 Hanbulktrade 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 MADO'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 ile 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 Ticarette Müşteri İlişkileri Yönetimi, Key Account Management, İhracat Satış&Pazarlama, İthalat&İhracat Uygulamaları, 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

Tuğba Gider

Enflasyonist Ortamda Şirket Yönetme Sanatı

4 Haziran 2025 Çarşamba, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

1. Enflasyonun Temelleri ve Şirketler Üzerindeki Etkisi
- Enflasyonun tanımı ve türleri
- Enflasyonun işletmeler üzerindeki kısa ve uzun vadeli etkileri
- Maliyet artışları ve fiyatlama stratejileri

2. Enflasyon Dönemlerinde Stratejik Yönetim
- Enflasyonist ortamda nakit akışını yönetme
- Enflasyonun bilanço ve gelir tablosuna etkileri
- Kredi yönetimi ve finansman stratejileri

3. Fiyatlama ve Karlılık Stratejileri
- Maliyet artışlarını fiyatlara nasıl yansıtmalı?
- Müşteri kaybetmeden fiyat artırma teknikleri
- Fiyatlandırma stratejileri: Dinamik fiyatlama, psikolojik fiyatlandırma, maliyet-plus fiyatlandırma

4. Tedarik Zinciri ve Stok Yönetimi
- Stok yönetimi: Enflasyonist ortamda envanter stratejileri
- Tedarik zinciri maliyetlerini optimize etme
- Tedarikçi ilişkileri ve sözleşmelerde fiyat koruma mekanizmaları

5. Enflasyon Dönemlerinde Alternatif Gelir Modelleri
- Değer yaratma ve farklı gelir kaynakları oluşturma
- Müşteri segmentasyonu ve kârlılığı artırma
- Dijitalleşme ve teknoloji kullanımıyla maliyet avantajı sağlama

6. Yatırım ve Büyüme Stratejileri
- Enflasyonist ortamda yatırım yapmanın avantajları ve riskleri
- Gayrimenkul, hisse senedi, altın ve döviz bazlı yatırım kararları
- Ar-Ge ve inovasyon yatırımları ile enflasyona karşı avantaj sağlama

7. Vergi ve Teşviklerden Yararlanma
- Enflasyon muhasebesi ve finansal raporlama
- Devlet teşvikleri ve destek programları

Eğitmen:

Tuğba GİDER-TG Akademi ve Danışmanlık Finans Yöneticisi, Eğitmen

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

GAİB Uzmanları

İhracata Yönelik Devlet Destekleri

11 Haziran 2025 Çarşamba, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Yurt Dışı ve Yurt İçi Fuar Destekleri
- Pazara Giriş Belgesi Desteği
- Yurt Dışı Birim Kira
- Yurt Dışı Marka Tescili
- Yurt Dışı Tanıtım Desteği
- Yurt Dışı Pazar Araştırması Desteği

Eğitmen:

GAİB-Devlet Yardımları Şubesi Uzmanları

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

GAİB Uzmanları

E-İhracata Yönelik Devlet Destekleri

12 Haziran 2025 Perşembe, 14.00-16.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- E-Kolay İhracat Platformu (E-KİP)
- Digital Pazaryeri Tanıtım Desteği
- Sipariş Karşılama Hizmeti Desteği
- Çevrimiçi Mağaza ve Hedef Ülke E-Ticaret Paydaşlarından Alınan Hizmetler Desteği
- Pazaryeri Komisyon Gideri Desteği

Eğitmen:

GAİB-Devlet Yardımları Şubesi Uzmanları

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

Gökhan Çağatay

İşletmem LinkedIn'de Nasıl Görünür Olur?

18 Haziran 2025 Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- LinkedIn'ın İşletmeler İçin Önemi ve Potansiyeli
- LinkedIn Şirket Sayfası Oluşturma ve Optimize Etme
- Etkili Şirket Profili Oluşturma: Logo, Kapak Fotoğrafı, Açıklama Vb.
- Hedef Kitlenizi Tanıma ve LinkedIn 'de Doğru Kişilere Ulaşma
- Düzenli ve Değerli İçerik Paylaşımı: Paylaşım Türleri ve Zamanlaması
- LinkedIn'de Etkileşim Arttırma: Yorumlar, Beğeniler ve Paylaşımlar
- Hashtag Kullanımı ve İçeriklerinizi Görünür Kılma
- LinkedIn Grubu Oluşturma ve Sektörel Tartışmalara Katılma
- LinkedIn Reklamları: Sponsorluk ve Hedefleme Stratejileri
- LinkedIn Analytics Kullanarak Performans Takibi Ve İyileştirme
- LinkedIn 'de Takipçi Kitlesini Artırma Yöntemleri
- LinkedIn'ın İşletme Ağınızı Büyütme Potansiyeli
- Sık Yapılan Hatalar ve Etkili LinkedIn Stratejileri

Eğitmenler:

Gökhan Çağatay- Solutionz B2B Marketing- Kurucusu

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

Hakan Akın

Dış Ticarette Sık Yapılan Hatalar ve Çözüm Yolları

25 Haziran 2025 Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu

Eğitim İçeriği:

- Dış ticarette yaygın hatalar ve bu hataların ihracat süreçlerine etkisi
- Belge ve gümrük işlemlerinde yapılan hatalar
- Yanlış pazar seçimi ve yetersiz pazar araştırması
- Fiyatlandırma hataları ve maliyet hesaplaması
- Lojistik ve teslimat sorunları
- Dış ticaret sözleşmelerinde dikkat edilmesi gerekenler
- Kültürel farklar ve iletişim hataları
- Mevzuat uyumsuzluğu ve düzenlemelere dikkat etmeme
- İş birliği eksiklikleri ve destek yetersizliği
- Ürün kalite kontrolü hataları
- Dış ticaret riskleri ve finansal sorunlar
- Çözüm önerileri ve başarı hikayeleri

Eğitmen Özgeçmişi- Hakan Akın:

1985, Dış ticaret sektöründe çevirmen ve ofis elemanı olarak çalışmaya başladı.
1987, Hacettepe Üniversitesi İngiliz Dil Bilimi bölümünden mezun oldu.
1996, Dış ticaret eğitimleri vermeye başladı.
1999, İlk kitabı "YENİ İŞİMİZ DIŞ TİCARET" yayınlandı.
2004, Danışmanlık çalışmalarına başladı.
2006, “hızlı balık” ödülünü aldı.
67 il ve 16 ülkede 3700 günün üzerinde eğitim ve 600 gün üzerinde danışmanlık hizmeti verdi.
2013 Avrupa Birliği Yerel Uzmanı olarak AB Projelerinde görev almaya başladı.
2019'a kadar 9 kitap yazdı , kitapları 30 baskı yaptı.
2005, Anadolu Dış Ticaretçiler Derneği Kurucusu
1999'dan beri Amatör Denizci
Halen ağırlıklı olarak AB ve GIZ projelerinde dış ticaret danışmanı olarak görev almaktadır.

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