

Uygulamalı Dış Ticaret ve Pazarlama Eğitimi

DT2509

Eğitim Amacı

Katılımcıların uluslararası pazarlarda başarılı olmak için gerekli olan dış ticaret operasyon bilgisi ile hedef pazar analizi, pazar araştırması ve etkin ihracat pazarlama stratejilerini entegre etmelerini sağlamaktır.

Eğitim Detayları

 Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online  Yüz Yüze

 Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

Uluslararası Pazarlama Stratejilerinin Temelleri

- İhracat Pazarlamasına Giriş ve Uluslararasılaşma Süreçleri
- Hedef Pazar Seçimi: Pazar Araştırması Kaynakları (ITC, Ticaret Ateşelikleri vb.)
- PESTLE ve SWOT Analizleri ile Pazar Giriş Potansiyelinin Belirlenmesi
- 4P/7P (Fiyat, Ürün, Promosyon, Yer) Karma Pazarlama Stratejilerinin Uluslararası Uygulaması

Hedef Kitle

İhracat/İthalat Satış ve Pazarlama, İş Geliştirme, Dış Ticaret Operasyonları uzmanları ve KOBİ yöneticileridir.

Dijital Pazarlama ve E-İhracat

- E-İhracat Modelleri: Kendi Sitesi, Pazaryerleri (Amazon, Alibaba vb.) ve Riskler
- Uluslararası Dijital Pazarlama Araçları (SEO, SEM) ve Sosyal Medya Kullanımı
- E-İhracat Lojistiği ve Mikro İhracat Prosedürleri

Dış Ticaret Operasyonlarının Pazarlama ile Entegrasyonu

- Incoterms ve Fiyatlandırma: Teslim Şeklinin (FOB, CIF, DDP) Nihai Fiyata ve Pazarlama Teklifine Etkisi
- Uluslararası Ödeme Şekillerinin (Akreditif, Peşin) Müşteri İlişkilerine Etkisi
- Gümrük ve Mevzuat Bilgisinin Pazarlık Gücüne Katkısı

Uygulamalı Satış ve İletişim Teknikleri

- Uluslararası Müşteri Bulma Kanalları (B2B Platformları, Ticaret Heyetleri, Fuarlar)
- Kültürel Farklılıkların Pazarlık ve İletişim Üzerindeki Etkisi
- İhracat Teklifi Hazırlama ve Sözleşme Görüşmeleri (Pratik Çalışmalar)
- Risk Yönetimi ve Teşvikler**
 - İhracatta Karşılaşılan Ticari, Siyasi ve Kur Risklerinin Yönetimi
 - Devlet Destekleri ve Teşvik Programlarının (UR-GE, Pazar Araştırması) Kullanımı.

