



UYGULAMALI DIŞ TİCARET VE PAZARLAMA EĞİTİMİ

2 Gün



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net



Eğitim Hakkında

Uygulamalı Dış Ticaret ve Pazarlama Eđitimi, uluslararası ticaret ve pazarlama konularını ele almaktadır. Katılımcılar, ihracat ve ithalat operasyonlarının yürütülmesi, pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi konularını öğrenmektedir. Ayrıca müşteri bulma ve ilişki yönetimi ile dijital pazarlama araçlarının etkin kullanımı konularında bilgi ve beceri kazanmaktadırlar. Eğitim, dış ticaret ve uluslararası pazarlama alanlarında deneyimli eğitmenler tarafından verilmektedir.

İlk gün, ihracat ve ithalat işlemlerinin tüm adımları incelenmektedir. Katılımcılar, [gümrük mevzuatı](#), ticari belge düzenleme, lojistik planlama, ödeme yöntemleri üzerinde durular. Ayrıca finansman kaynakları ve ticari risk yönetimi konularında kapsamlı bilgi edinmektedirler. Bu sayede, dış ticaret operasyonlarını etkin bir şekilde yürütebilecek yetkinlik kazanmaktadırlar. Başarılı bir uluslararası pazarlama stratejisi geliştirmek için pazar analizi ve hedef pazar belirleme konuları ele alınmaktadır. Katılımcılar, pazar bilgisi toplama tekniklerini öğrenir. Bunun yanı sıra rekabet analizi yapma yöntemleri ve hedef pazar değerlendirme kriterleri hakkında bilgi sahibi olmaktadır. Bu sayede, en uygun pazarlara odaklanabilmektedirler. Ayrıca, ürün ve fiyat stratejilerinin uluslararası pazarlarda nasıl uygulanacağı incelenmektedir.

İkinci gün, müşteri bulma ve [müşteri ilişkileri yönetimi](#) konularına odaklanılmaktadır. Katılımcılar, potansiyel müşterileri belirleme, satış sürecini etkin yönetmeyi öğrenirler. Ayrıca müşteri sadakati oluşturma konularında bilgi ve beceri edinmektedirler. Eđitimin son bölümünde ise, dijital pazarlama araçlarının etkin kullanımı üzerinde durulmaktadır. Katılımcılar, e-ticaret platformları, sosyal medya stratejileri, arama motoru optimizasyonu ve içerik pazarlama konularında yetkinlik kazanmaktadırlar.

Uygulamalı Dış Ticaret ve Pazarlama Eđitimi, uluslararası ticaret ve pazarlama konularında kapsamlı ve uygulamalı bilgi ve beceri sağlamaktadır. Ayrıca katılımcılar, ihracat ve ithalat işlemleri, pazar analizi, ürün ve fiyat stratejileri konularını öğrenirler. Bunların yanı sıra müşteri bulma ve ilişki yönetimi ile dijital pazarlama araçlarının kullanımı konularında yetkinlik elde ederler.

Neler Öğreneceksiniz

- İhracat ve ithalat süreçleri
- Gümrük mevzuatı ve ticari belge düzenleme
- Lojistik planlama, ödeme yöntemleri ve finansman
- Ticari risk yönetimi
- Pazar araştırması ve hedef pazar seçimi
- Ürün ve fiyat stratejilerinin uluslararası uygulanması
- Potansiyel müşterilerin belirlenmesi ve satış sürecinin yönetimi
- Müşteri ilişkileri yönetimi ve müşteri sadakatinin oluşturulması
- Dijital pazarlama araçlarının etkin kullanımı



Ön Koşullar

- Temel pazarlama ve satış bilgisine sahip olmak
- İhracat veya ithalat deneyimi tercih edilir
- İngilizce dil yetkinliği avantaj sağlayacaktır

Kimler Katılmalı

- İhracat veya ithalat departmanlarında çalışan yöneticiler
- Yurt dışı pazarlara açılmayı planlayan KOBİ sahipleri ve pazarlama ekipleri
- Dış ticaret alanında kariyer hedefleyen profesyoneller
- Pazarlama veya satış departmanlarında çalışan personel
- Uluslararası ticaret faaliyetleri yürüten şirketlerin çalışanları

Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

İhracat ve ithalat süreçlerinin incelenmesi

- Gümrük mevzuatı ve ticari belge düzenleme
- Lojistik planlama, ödeme yöntemleri ve finansman
- Ticari risk yönetimi

Pazar araştırması ve hedef pazar seçimi

- Pazar bilgisi toplama yöntemleri
- Rekabet analizi ve değerlendirme kriterleri

Ürün ve fiyat stratejilerinin uluslararası uygulanması

- Ürün özelliklerinin uyarlanması ve marka yönetimi
- Fiyatlandırma politikaları ve dağıtım kanallarının seçimi

2. Gün:

Müşteri bulma ve ilişki yönetimi

- Potansiyel müşterilerin belirlenmesi
- Satış sürecinin yönetilmesi
- Müşteri sadakatinin oluşturulması



Dijital pazarlama araçlarının etkin kullanımı

- E-ticaret platformları
- Sosyal medya stratejileri
- Arama motoru optimizasyonu ve içerik pazarlama

Vaka çalışmaları ve uygulamalar

- Gerçek hayat örnekleri üzerinde uygulama ve tartışma oturumları