



**UYGULAMALI DIŞ TİCARET VE PAZARLAMA  
EĞİTİMİ  
2 GÜN**



**Digital Vizyon**  
Akademi

[www.digitalvizyon.net](http://www.digitalvizyon.net)

## Eğitim Hakkında

Uygulamalı Dış Ticaret ve Pazarlama Eđitimi, global ticaret becerilerini geliştirir. Bu eğitim, dış ticaretin temel ve ileri düzey stratejilerine odaklanır. Katılımcılar, uluslararası pazarlara giriş, hedef pazar analizi ve etkili pazarlama yöntemlerini öğrenirler. Aynı zamanda, kültürlerarası iletişim, marka konumlandırma ve dijital pazarlama stratejilerini nasıl uygulayacaklarını keşfederler. Bu keşif, ürün ve hizmetlerin uluslararası pazarlarda başarıyla tanıtılmasını sağlar.

Eğitim, pazar araştırması ve hedef belirleme üzerine yoğunlaşır. Katılımcılar, etkili pazar araştırma teknikleri oluşturma ve pazar ihtiyaçlarını anlama becerilerini öğrenirler. Bu teknikler, pazarlama stratejilerini hedef kitleye göre şekillendirmeyi kolaylaştırır. Aynı zamanda, ihracat ve ithalat prosedürlerini yönetir. Bu yönetim, ticari işlemlerin düzgün bir şekilde gerçekleştirilmesini garantiler.

Müşteri ilişkileri yönetimi ve ađ oluşturma da eğitimde yer alır. Katılımcılar, müşteri sadakati oluşturma ve uzun vadeli iş ilişkileri geliştirme yöntemlerini öğrenirler. Bu yöntemler, marka bilinirliğini artırmayı ve müşteri tabanını genişletmeyi hedefler. Aynı zamanda, etkili iletişim ve müzakere becerileri üzerinde durulmaktadır. Bu beceriler, pazarlık süreçlerinde avantaj sağlar.

Eğitim, lojistik ve nakliye yönetimi üzerine de değinir. Katılımcılar, uluslararası taşımacılık yöntemleri ve gümrük mevzuatı hakkında bilgi edinirler. Bu bilgi, mal ve hizmetlerin etkin bir şekilde dağıtılmasını ve teslim edilmesini sağlar. Bu durum, ticari işlemlerin güvenliğini ve finansal istikrarını artırır.

Uygulamalı Dış Ticaret ve Pazarlama Eđitimi, katılımcılara pratik beceriler ve stratejik düşünme yetisi kazandırır. Bu beceriler, onların uluslararası ticaret ve pazarlama alanlarında etkin bir şekilde faaliyet göstermelerine yardımcı olur. Eğitim, dış ticaret ve pazarlama konularında uzmanlık kazandırır. Bu sayede katılımcılar, eğitimle birlikte, küresel pazarda rekabet edebilir ve işletmelerini başarıyla genişletebilirler.

Sonuç olarak, bu eğitim, dış ticaret ve pazarlama kullanımı konusunda kapsamlı bir bilgi sunar. Katılımcılar, uluslararası pazarlama stratejilerini, ticaret prosedürlerini ve müşteri ilişkileri yönetimini etkili bir şekilde kullanma konusunda uzmanlaşır. Eğitim sonunda, katılımcılar, işletmelerini uluslararası arenada başarıyla tanıtma, pazarlama ve yönetme becerilerine sahip olurlar. Bu sayede katılımcıların profesyonel gelişimlerine ve işletmelerinin global başarısına büyük katkı sağlar.



## Neler Öğreneceksiniz

- **Dış Ticaretin Temelleri:** Uluslararası ticaretin temel prensipleri ve işleyişi.
- **Uluslararası Pazar Araştırması:** Hedef pazarların belirlenmesi, pazar araştırma yöntemleri ve analiz teknikleri.
- **Etkili Pazarlama Stratejileri:** Uluslararası pazarda marka konumlandırma, ürün ve hizmetlerin pazarlanması.
- **Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya:** Uluslararası pazarlarda dijital pazarlama stratejileri, sosyal medya yönetimi ve içerik pazarlama.
- **İhracat Planlaması ve Stratejisi:** Etkili bir ihracat planı oluşturma, ihracat stratejileri ve iş modelleri.
- **Gümrük ve Lojistik:** İhracat lojistiği, gümrük işlemleri ve taşımacılık yönetimi.
- **Anlaşma Yapma ve Müzakere Teknikleri:** Etkili müzakere stratejileri, uluslararası anlaşma yapma süreçleri.

## Kimler Katılmalı

- Dış ticaret ve uluslararası pazarlama alanında kariyer yapmayı hedefleyen profesyoneller.
- İhracat ve ithalat departmanlarında çalışan yöneticiler ve çalışanlar.
- KOBİ'ler ve girişimciler, uluslararası pazarlara açılmak isteyen işletme sahipleri.
- Pazarlama ve satış departmanlarında görev alan profesyoneller.
- Dış ticaret ve uluslararası iş ilişkileri üzerine eğitim alan öğrenciler ve akademisyenler.

## Eğitim İçeriği

### 1.Gün:

- Dış Ticaretin Temelleri ve Uluslararası Pazar Araştırması
- Etkili Pazarlama Stratejileri ve Dijital Pazarlama

### 2.Gün:

- İhracat Planlaması ve Stratejisi
- Gümrük ve Lojistik Yönetimi
- Anlaşma Yapma ve Müzakere Teknikleri