

**Ticari bilgi ve istihbarat sisteminin ortaya konulması ile** katılımcı firmaların kendi ürünleri bazında **pazar araştırmalarının yapılması hedef pazarlarını ve müşterilerin tespit edilmesi** uygulama içinde tespit edilmelidir. Bu anlamda katılımcıların birini ürününü bazında temel araştırmalar gerçekleştirilecektir. Eğitim online uygulama ile geliştirilecektir. Dolayısıyla katılımcılar hedef pazarın seçimi konusunda tartışarak nasıl bir yol izlenmesi gerektiğinin farkına varacaklardır. Seçilecek bir ürün bazında hedef pazar matrisini hazırlamayı öğreneceklerdir. Bu süreçte katılımcıların isteyen kısma da kendi bilgisayarlarında kendi ürünleriyle ilgili olarak hedef Pazar matrisi yapabilirler. Bu çalışma esnasında örnek tablolar birlikte oluşturulacaktır. Sistemi nasıl kullanılacağı konusunda detaylı bilgi verilecektir.

### “DIŞ TİCARET VE İSTİHBARAT EĞİTİMİ”

<b>DIŞ TİCARET VE İSTİHBARAT EĞİTİMİ</b> 1. gün/6 saat	
09:30-10:45	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>ULUSLARARASI TİCARET NEDİR? (1. MODÜL)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Uluslararası Ticaret ve temel kavramlar</li> <li>○ İhracatta Temel Tanım ve Kavramlar</li> <li>○ İhracat Döngüsü</li> <li>○ İhracat Alt Yapısının Hazırlanması ve İş Gereklere</li> <li>○ İhracatta SWOT Analiz</li> <li>○ Uluslararası pazarlamanın temel ilkeleri</li> <li>○ Dünyadaki değişimlerin etkileri ve uluslararası pazarlamanın aldığı yeni biçimler</li> <li>○ Dünyada hiper rekabet çağı ve yeni stratejiler</li> <li>○ Rekabet istihbaratı</li> </ul> </li> <li>❖ <b>TİCARİ BİLGİDEN TİCARİ İSTİHBARATA (1. MODÜL)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ticari bilgi-Ticari İstihbarat</li> <li>○ Savaşın ticarete uyarlanış çağı</li> <li>○ Stratejinin prensipleri</li> <li>○ Strateji- Ticari istihbarat- iletişim</li> <li>○ Uluslararası pazarlama araçları ve kullanımları</li> <li>○ Hedef Pazar-hedef müşteri-hedef rakip-hedef karar vericiler</li> </ul> </li> </ul>
10:45-11:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>ARA</b></li> </ul>
11:00-12:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>HEDEF PAZARLARIN TESPİTİ UYGULAMALARI (1. MODÜL)</b></li> <li>○ Hedef Pazar anlayışı neden gereklidir?</li> <li>○ Hedef Pazarın tespiti ilkeleri ve uygulama</li> <li>○ Firmaların bazında canlı uygulamalar ve hedef Pazar tespiti (UYGULAMA)</li> </ul>
12:30-13:30	<p><b>Öğle Arası</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○</li> </ul>
13:30-14:45	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>HEDEF PAZARLARIN TESPİTİ UYGULAMALARI (1. MODÜL)</b></li> <li>○ GTİP tespiti</li> <li>○ Dünya ölçeğinde ithalatçı ülkelerin tespiti</li> <li>○ İhracatçı ülkelerin tespiti</li> <li>○ İthalat pazarlarının miktar ve değer olarak büyümelerinin tespiti</li> <li>○ Tabloların yorumlanma ilkeleri (UYGULAMA)</li> </ul>
14:45-15:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>ARA</b></li> </ul>
15:00-16:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>HEDEF PAZARLARIN TESPİTİ UYGULAMALARI (1. MODÜL)</b></li> <li>○ İstatistiklerin yorumlanması</li> <li>○ Büyüyen pazarların ayrışması</li> <li>○ Büyüyen pazarlardaki rakip ülkelerin tespiti</li> <li>○ Rekabet şansımızın değerlendirilmesi</li> <li>○ Hedef pazarlarla ilgili daha geniş bilgiye erişim ve istihbarata dönüştürme (UYGULAMA)</li> </ul>

15:00 – 16:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>TABLORIN OLUŞTURULMASI VE YORUMLANMASI (1. MODÜL)</b></li> <li>○ Türkiye'nin ürün bazında fiili ihracatı</li> <li>○ Kaçırduğumuz pazarlar</li> <li>○ İlgili tabloların oluşturulması</li> <li>○ Yorumlama ve tartışma</li> <li>○ Yeni ortaya çıkan bilgi gereksinimlerinin karşılanması</li> <li>○ Hedef pazarların bir ürün bazında tespit edilmesinin birlikte gerçekleştirilmesi</li> <li>○ Temel ilkelerin tartışılması</li> <li>○ Büyüyen pazarlar / Hedef pazarlar/stratejik hedeflerin tespiti çalışması</li> <li>○ Yorumlama ve tartışma</li> <li>○ Firmaların uygulama yapmaları ve bu uygulamaların tartışılması</li> <li>❖ <b>DiĞER FAKTÖRLER (1. MODÜL)</b></li> <li>○ Rekabet analizi</li> <li>○ Uzaklık</li> <li>○ Vergiler</li> <li>○ Ülkenin yapısı ve kültürel durum</li> <li>○ Yasal durum vb.</li> <li>○ Tarife dışı engeller ve diğ er faktörler</li> </ul> <p><b>SORULAR VE CEVAPLAR</b></p>
---------------	---

## DIŞ TİCARET VE İSTİHBARAT EĞİTİMİ

2. gün/6 saat

09:30-10:45	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>SEÇİLEN PAZARLARDA ARAŞTIRMA TEKNİĞİ (2. MODÜL)</b></li> <li>○ Seçilen hedef pazarın iç yapısının analizi için araştırmaların tespiti ve bulunması</li> <li>○ Bunlar içinden işe yarayanların tespiti</li> <li>○ Bu araştırmaların değerlendirilmesi ve analiz edilmesi yöntemleri</li> <li>○ Hedef Bölgelerin tespiti</li> <li>○ Hedef ürünlerin tespiti</li> </ul>
10:45-11:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>ARA</b></li> <li>○ Ürün konumlandırmasının yapılması (2. MODÜL)</li> <li>○ Pazarın değerlendirilmesi /dağıtım ağı yapısı</li> <li>○ Yerel imalatçılar</li> <li>○ Yabancı rakipler</li> <li>○ Yasal mevzuat</li> </ul>
11:00-12:30	
12:30-13:30	<p><b>Öğle Arası</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○</li> </ul>
13:30-14:45	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pazara giriş engelleri (2. MODÜL)</li> <li>○ Standartların tespiti</li> <li>○ Büyüyecek alt sektörlerin tespiti</li> <li>○ Dağıtım ağı analizi</li> <li>○ Pazara giriş stratejisinin belirlenmesi</li> </ul>
14:45-15:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>ARA</b></li> </ul>

15:00-16:30	<ul style="list-style-type: none"><li>❖ <b>FİRMA İSTİHBARAT ÇALIŞMALARI (3. MODÜL)</b></li><li>○ Hedef rakiplerin istihbaratı</li><li>○ Hedef müşterilerin istihbaratı</li><li>○ Hedef müşterilerin süzülmesi</li><li>○ Hedef müşterilerin yöneticilerinin belirlenmesi</li><li>○ Hedef müşterilerin finansal ve risk analizlerinin yapılması</li><li>○ İhracatta Veri Kaynakları Kullanımı</li><li>○ o Genel Bilgi</li><li>○ o Ülke</li><li>○ o İstatistik</li><li>○ o Firma Veritabanları</li><li>○ o B2B, B2C</li><li>○ o İhale</li><li>○ o Finansal İstihbarat</li></ul>
15:00-16:30	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Bilgi kaynakları indeksleri ve kullanımları</li><li>○ Rehber indekslerinin oluşturulması sistematığı</li><li>○ Bilgi ve istihbarat veri tabanlarının oluşturulması</li></ul> <p><b>SORULAR VE CEVAPLAR</b></p>