

## 2025 YILI TEKNİK DESTEK PROGRAMI TEKNİK ŞARTNAME

**Başvuru Sahibi Kuruluş:** S.S. Bursa Bölgesi Köy Kalkınma ve Diğer Tarımsal Amaçlı Kooperatifler Birliği

**Teknik Destek Talep Adı:** Dış Ticaret İstihbarat Eğitimi ile Global Ticarete Adım

**Eğitimin/Danışmanlığın Başlığı:** BEBKA 2025 Yılı Teknik Destek Programı

**Eğitimin/Danışmanlığın Yeri:** Bursa

**Eğitim/Danışmanlık ile Katılımcılara Kazandırılacak Özellikler:**

### 1. Stratejik Düşünme Yeteneği

- Pazar analizlerini değerlendirme ve dış ticaret stratejileri geliştirme konusunda bilgi ve beceriler kazandırılacaktır.
- Uluslararası ticarette fırsatları ve riskleri belirleme kapasitesi artırılacaktır.

### 2. Teknik Bilgi ve Uygulama Becerileri

- Dış ticaret mevzuatı, lojistik, ithalat-ihracat prosedürleri ve gümrük işlemleri konusunda kapsamlı bilgi edineceklerdir.
- Veri kaynaklarından dış ticaret istihbaratı toplama ve analiz etme becerisi kazanacaklardır.

### 3. Pazarlama ve İletişim Yetkinlikleri

- Katılımcılar uluslararası müşterilerle etkili iletişim kurma ve müzakere yeteneklerini geliştireceklerdir.
- Kooperatif ürünlerini uluslararası piyasalarda tanıtmaya ve konumlandırma konusunda beceriler kazanacaklardır.

### 4. Karar Alma ve Problem Çözme Yetkinliği

- Kritik kararlar alırken veri odaklı yaklaşımlar geliştirme yetisi kazanacaklardır.
- Karşılaşılabilecekleri sorunlara yaratıcı ve etkili çözümler üretme becerisi edineceklerdir.

### 5. Küresel Bakış Açısı

- Katılımcılar, sadece yerel pazarlara değil, aynı zamanda küresel ticaret ağlarına dair bir anlayışa sahip olacaklardır.
- Dünya çapında iş fırsatlarını değerlendirerek kooperatiflerin büyümesine katkıda bulunulacaktır.

**Eğitimin/Danışmanlığın Toplam Süresi (Gün/Saat): 4 Gün Eğitim-2 ay Danışmanlık Hizmeti**

**Eğitime/ Danışmanlığa Katılacak Kişi Sayısı: 188 kişi**

**Eğitim/Danışmanlık Planı (Ana ve Alt Başlıklar):**

**Gün 1: Mevcut Durum Analizi ve GTİP Numaralarının Tespiti**

**1. Mevcut Durum Analizi**

- Firmaların mevcut iş süreçlerinin, ürün ve hizmetlerinin, kaynaklarının analizi.
- Firmaların dış ticaretteki mevcut konumunun ve pazar payının değerlendirilmesi.

**2. GTİP Numaralarının Tespiti ve Doğrulama**

- GTİP numaralarının önemi, tanımı ve uluslararası ticaretteki kullanımı.
- Rekabetçi ürünlerin GTİP numaralarının belirlenmesi ve doğruluk kontrolü.

**Gün 2: Ticaret Verileri ve Pazar Analizi**

**1. Uluslararası Ticaret Verileri ve Veri Toplama**

- Uluslararası ticaret verileri, veri kaynakları ve veri toplama yöntemleri.
- Toplanan verilerle veri matrisi oluşturma pratiği.

**2. Hedef Pazar Analizi**

- Hedef pazarların belirlenmesi için kullanılabilecek analiz yöntemleri.
- Potansiyel müşterilerin araştırılması ve sınıflandırılması.

**Gün 3: Müşteri Analizi ve İhracat Stratejileri**

**1. Potansiyel Müşteri Analizi**

- Potansiyel müşterilerin detaylı incelenmesi, veri tabanlarıyla ilişkilendirilmesi.
- Sınıflandırma yöntemlerinin anlatımı ve en yüksek potansiyel müşterilerin listelenmesi.

**2. Veri Tabanlarından Potansiyel Alıcı Temini**

- Uluslararası geçerliliği olan veri tabanlarının tanıtımı (TradeDataPro gibi).
- Veri tabanlarından potansiyel alıcıların iletişim bilgilerinin temin edilmesi ve doğruluk kontrolü.

**Gün 4: Rekabet Analizi ve Sonuç Raporu**

**1. Uluslararası Rakip Analizi**

- Uluslararası rakip analizi ve ticari istihbarat matrislerinin hazırlanması.
- Rakiplerin satış kanallarının analizi.

**2. Fiyat Analizleri ve İhracat Stratejisi**

- Hedef pazarlarda satışa konu ürünlerin fiyat analizleri.
- Firmanın ihracat stratejisi ve yol haritasının oluşturulması.

**Eğitimcide/Danışmanda Aranacak Şartlar:**

1. Uluslararası Ticaret & İşletmecilik, Dış Ticaret, Ekonomi veya İktisadi ve idari bilimler alanlarından mezun olmalı
2. En az 5 yıl uluslararası iş geliştirme ve ihracat danışmanlığı tecrübesine sahip olmalı

3. En az 1 adet Veri analizine dayalı iş geliştirme stratejileri oluşturmuş olmalı
4. Ticari istihbarat veri tabanlarından en az 1 tanesine (örneğin, Cetdata, TradeDataPro) üyeliği olmalı ve eğitimde bu veri tabanlarından verileri sunabilmeli,

Yüklenici, bu alana ilişkin belgeler sunmalıdır.

(İşin yürütüldüğü kurumlardan alınmış iş bitirme belgesi, referans mektubu, vb. belgeler, eğitmen özgeçmişleri ve destekleyici tüm belgeler)

**Eğitimcide/Danışmanda Aranacak Referanslar:**

Dış ticaret mevzuatına, gümrük süreçlerine ve uluslararası lojistik yöntemlerine hâkim olmalı. Hedef pazar araştırmaları yaparak şirketlerin pazara giriş stratejilerini şekillendirmiş olmalı. B2B görüşme deneyimi olmalı

Yüklenici, bu alana ilişkin belgeler sunmalıdır.

(İşin yürütüldüğü kurumlardan alınmış iş bitirme belgesi, referans mektubu, vb. belgeler, eğitmen özgeçmişleri ve destekleyici tüm belgeler)

Kurum Yetkilisi  
İsim - İmza - Kaşe/Mühür

### EĞİTİM MÜFREDATI/FAALİYET PLANI

Eğitimin Konusu	Eğitimin Süresi (gün)	Toplam Ders Saati	Günlük Ders Saati
<b>Konu 1: Mevcut Durum Analizi ve GTİP Numaralarının Tespiti</b>	1	8	8
<ul style="list-style-type: none"><li>Firmaların mevcut iş süreçlerinin, ürün ve hizmetlerinin, kaynaklarının analizi.</li><li>Firmaların dış ticaretteki mevcut konumunun ve pazar payının değerlendirilmesi.</li><li>GTİP numaralarının önemi, tanımı ve uluslararası ticaretteki kullanımı.</li><li>Rekabetçi ürünlerin GTİP numaralarının belirlenmesi ve doğruluk kontrolü.</li></ul>	1	8	8
<b>Konu 2: Ticaret Verileri ve Pazar Analizi</b>	1	8	8
<ul style="list-style-type: none"><li>Uluslararası ticaret verileri, veri kaynakları ve veri toplama yöntemleri.</li><li>Toplanan verilerle veri matrisi oluşturma pratiği.</li><li>Hedef pazarların belirlenmesi için kullanılabilecek analiz yöntemleri.</li></ul>	1	8	8

<ul style="list-style-type: none"><li>Potansiyel müşterilerin araştırılması ve sınıflandırılması.</li></ul>				
<b>Konu 3: Müşteri Analizi ve İhracat Stratejileri</b>	1	8		8
<ul style="list-style-type: none"><li>Potansiyel müşterilerin detaylı incelenmesi, veri tabanlarıyla ilişkilendirilmesi.</li><li>Sınıflandırma yöntemlerinin anlatımı ve en yüksek potansiyel müşterilerin listelenmesi.</li><li>Uluslararası geçerliliği olan veri tabanlarının tanıtımı (TradeDataPro gibi).</li><li>Veri tabanlarından potansiyel alıcıların iletişim bilgilerinin temin edilmesi ve doğruluk kontrolü.</li></ul>	1	8		8
<b>Konu 4: Rekabet Analizi ve Sonuç Raporu</b>	1	8		8
<ul style="list-style-type: none"><li>Uluslararası rakip analizi ve ticari istihbarat matrislerinin hazırlanması.</li><li>Rakiplerin satış kanallarının analizi.</li><li>Hedef pazarlarda satışa konu ürünlerin fiyat analizleri.</li><li>Firmanın ihracat stratejisi ve yol haritasının oluşturulması.</li></ul>	1	8		8
Danışmanlık Hizmeti	60 Gün	---		---