

ULUSLARARASI GÖÇ ÖRGÜTÜ

KOBİ YÖNETİCİLERİ İÇİN

STRATEJİK YÖNETİM, İNOVASYON VE ULUSLARARASI PAZARLARA AÇILMA EĞİTİMİ

Yazılı bir ihracat stratejiniz var mı?

Hedef ihracat pazarlarını detaylı bir araştırma sonucunda mı seçtiniz?

Hedef pazarlardaki rakiplerinizi tanıyor musunuz?

Firmanızın İngilizce ve/veya hedef pazarların dilinde broşür, katalog vb. tanım araçları var mı?

Hedef pazardaki rakiplerinizin fiyatlarını biliyor musunuz?

İhracat planı yapmayı biliyor musunuz?

Tüm bu sorulara **EVET** yanıtı verebilmeniz ve aşağıda listelenen Eğitim Çıktısı Kazanımlara sahip olabilmeyi öğrenmek için Birleşmiş Milletler Uluslararası Göç Örgütü tarafından hazırlanmış **KOBİ Yöneticilerine Yönelik Stratejik Yönetim, İnovasyon ve Uluslararası Pazarlara Açılma Eğitimi'ne DAVETLİSİNİZ.**

Eğitim Ankara Ticaret Odası (ATO) üyeleri için ücretsizdir!

İlgili eğitim; Avrupa Birliği tarafından finanse edilen, Birleşmiş Milletler Uluslararası Göç Örgütü (IOM)'nün T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ve Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) eşgüdümünde yürüttüğü "Türkiye'de Geçici Koruma Altındaki Suriyeliler ve Ev Sahibi Topluluklar için İş Yaratma ve Girişimcilik Fırsatları Projesi" altında geliştirilmiş "Büyütelim Bu İş" faaliyetine ilişkin bir çıktıdır.

Eğitim online olarak, **ZOOM** uygulaması üzerinden gerçekleşecektir.

Eğitmen : Pınar DİNÇER (Birleşmiş Milletlere bağlı Uluslararası Ticaret Merkezi'nin dünyada sayılı olan "BMS Master Trainer" sertifikasına sahiptir ve 2003 yılından beri ITC'de hem eğitimci hem de danışman olarak görev yapmaktadır)

EĞİTİM BAŞLIKLARI NELERDİR?

- Stratejik yönetim bilgi ve becerilerin kazandırılması
- İnovasyon
- Uluslararası pazarlara rekabetçi yöntemlerle açılma
- Hedef pazar, kitle ve rakip analizleri
- Strateji oluşturma ve gerçekleştirme

NE ZAMAN?

19-20 Kasım tarihlerinde 09:30 – 12:30 saatleri arasında olmak üzere 2 yarım günden oluşmaktadır.

KİMLER KATILABİLİR?

Özellikle orta büyüklükteki firmaların firma sahipleri, yönetim kurulu üyeleri, genel müdürleri, pazarlama müdürleri, dış ticaret müdürleri, satış müdürleri ve konu ile ilgili diğer yöneticiler olacaktır. Eğitim sektörü ayrılmaksızın, tüm ürün ve servis sunan firmaların katılımı için uygundur.

EĞİTİME BAŞVURU:

Eğitime katılmak isteyen KOBİ yetkililerinin <https://www.buyutelimbuisi.org/> web sayfasında yer alan başvuru formunu doldurması yeterli olacaktır. Başvuru yapan firma yetkililerine eğitim içeriği hakkında detaylı bilgiler mail yolu ile iletilecektir.

EĞİTİM ÇIKTISI KAZANIMLAR:

1. Yazılı bir ihracat stratejim var.
2. Hedef ihracat pazarlarını detaylı araştırma sonucu seçtim.
3. Müşterilerimi tanıyorum. (İhtiyaçlarını, beklentilerini, alışkanlıklarını)
4. Hedef pazarlardaki rakiplerimi tanıyorum.
5. Hedef pazarlarda ürün ve servislerimin nasıl fark yaratacağını biliyorum.
6. Hedef pazara hangi dağıtım kanalıyla gireceğimi biliyorum.
7. Hedef pazardaki dağıtım kanallarına nasıl ulaşacağımı biliyorum.
8. Hedef pazarlardaki rakip markaların sloganlarını biliyorum.
9. Web sayfamız müşterilerimizin ilgisini çekecek ve sorularını cevaplayacak bilgileri içeriyor.
10. Firmamızın İngilizce ve/veya hedef pazarların dilinde broşür, katalog vb. tanım araçları var.
11. Hedef pazarda katılacağım fuarları biliyorum.
12. Web sayfam, ihracat stratejisini yansıtıyor
13. Firmamızın İngilizce ve/veya hedef pazarların dilinde web sayfası var.
14. Tanıtım araçlarımız, müşterilerimin ilgisini çekecek ve sorularını cevaplayacak bilgileri içeriyor.
15. Hedef pazardaki rakiplerimizin fiyatlarını biliyorum.
16. Hedef pazarda nasıl istihbarat yapacağımı, nasıl dağıtım kanalı, potansiyel müşteri bulacağımı biliyorum.
17. Bizi rakiplerden farklılaştıracak sloganımız ve markamız var.
18. Hedef pazara hangi fiyatlar ile girersek başarılı olacağımızı biliyorum.
19. İstihbarat, tanıtım, dağıtım kanalları kurmamızı içeren kapsamlı bir yazılı planımız ve bütçemiz var.
20. Hedef pazarda başarılı olmamız için üretimde değiştirmemiz ve geliştirmemiz gerekenler için kapsamlı bir yazılı planımız ve bütçemiz var.
21. İhracat planı yapmayı biliyorum.
22. Hedef pazardaki fuarlara katılmak için ne kadar bütçe gerektiğini ve neler yapılması gerektiğini biliyorum.