

Program Detayları;

Gaziantep'te faaliyet gösteren KOBİ'lere özel düzenlenen eğitim, 21-22 Eylül 2023 tarihinde Gaziantep'te fiziksel, 28-29 Eylül ve 5-6 Ekim 2023 tarihlerinde online olarak gerçekleşecektir. Eğitimlerde; Dış Ticaret, Gümrükleme, Devlet Destekleri, Dijital Pazarlama, E-Ticaret ve E-ihracat modülleri yer alacaktır. Programı başarı ile tamamlayan katılımcılar ile sertifika paylaşılacaktır. Ayrıca başarılı katılımcılara Akbank özel avantaj paketi sunulacaktır.

Eğitim İçeriği

- **Dış Ticaret, Gümrükleme ve Devlet Destekleri**
 - Dış Ticarete Giriş
 - Hedef Pazar Analizi
 - Ticari İstihbarat: Ticari İstihbarat Yöntemleri
 - E-ihracat Devlet Destekleri
 - Gümrükleme
- **Dijital Pazarlama**
 - Dijital Pazarlamaya Giriş
 - Sosyal Medya Stratejileri ve Yönetimi
 - Reklamlar
 - Müşteri Bulma ve Elde Tutma
 - Performans – Ölçümleme
- **E-Ticaret ve E-ihracat (Uygulamalı)**
 - Temel Bilgiler
 - E-Ticaret Süreçleri
 - Global Pazar Yerleriyle E-ihracat

Kimler Katılmalı

- **Gaziantep** ilinde faaliyet gösteren KOBİ'ler.
- **Yeni başlayan ihracatçılar:** E-ihracat ve klasik ihracata yeni adım atan KOBİ'ler ve girişimciler, dış ticaret süreçlerini anlamak ve başarılı adımlar atabilmek için bu eğitime katılmalıdır.
- **KOBİ'lerin çalışanları:** Dış ticaret departmanlarında çalışan veya dış ticaretle ilgili görev alan çalışanlar, süreçlerin daha iyi anlaşılması ve işlerini daha etkin bir şekilde yürütmek için bu eğitime katılabilir.
- **İthalatçılar:** İthalat süreçlerinde yer alan KOBİ'ler ve girişimciler, işlemlerini daha verimli ve hatasız yapabilmek için bu eğitime katılmalıdır.
- **ihracata yeni başlayan KOBİ'ler:** İhracata yeni adım atan KOBİ'ler ve girişimciler, yurtdışında müşteri bulma süreçlerini anlamak ve başarılı adımlar atabilmek için bu eğitime katılmalıdır.

- **İhracatçı KOBİ çalışanları:** İhracatçı KOBİ'lerin dijital pazarlama, sosyal medya ve reklam faaliyetlerinden sorumlu çalışanları, etkin dijital stratejiler geliştirmek ve uluslararası pazarlarda müşteri bulma tekniklerini öğrenmek için bu eğitime katılmalıdır.
- **B2B ve B2C şirket çalışanları:** Hem işletmeden işletmeye (B2B) hem de işletmeden tüketiciye (B2C) satış yapan KOBİ'lerin dijital pazarlama ve reklam süreçlerinden sorumlu çalışanları, yeni müşteri kazanımı ve müşteri elde tutma tekniklerini öğrenmek için bu eğitime katılabilir.
- **Girişimciler ve KOBİ'ler:** Dijital pazarlama stratejileri ve araçlarıyla kendi işlerini büyütmek isteyen girişimciler ve küçük ve orta ölçekli işletme sahipleri.
- **E-ticaret yapan KOBİ çalışanları:** Yurtdışına satış yapmak isteyen e-ticaret şirketlerinin çalışanları, başarılı satış stratejileri geliştirmek ve satış süreçlerini optimize etmek için bu eğitime katılmalıdır.
- **KOBİ sahipleri:** Yurtdışında B2C online satış yaparak işlerini büyütmek isteyen KOBİ'ler, e-ticaret süreçleri, pazar yerleri ve stratejileri hakkında bilgi edinmek için bu eğitime katılmalıdır.
- **Ürün yöneticileri:** E-ticaret platformlarında ürün yönetimi ve kullanıcı deneyimiyle ilgili çalışan profesyoneller, bu eğitime katılarak müşteri beklentilerini daha iyi anlayabilir ve ürünlerini daha başarılı bir şekilde sunabilir.