

**Haluk Görgülü**

**İhracatta Güven İnşası ve Uzun Vadeli İlişki Yönetimi**

**26 Ağustos 2026, Çarşamba, 14.00-17.00, ZOOM Online Platformu**

**Eğitim İçeriği:**

- Alıcı karar süreci: Fiyat + kalite + teslimat + güven denklemi
- Uzak Doğu, Avrupa, Ortadoğu, Afrika'daki alıcıların güven kriterleri farklı mı?
- Alıcı gözünde riskli tedarikçi sinyalleri (geç cevap, belge eksikliği, referans verememe)
- İlk sipariş öncesi güven testleri: numune, deneme siparişi, fabrika denetimi
- Referans yönetimi
- Fabrika ziyareti ve denetim süreçlerinde alıcının nelere baktığı
- Teklif (quotation) ve sözleşme hazırlama
- Lojistik ve teslimatta şeffaflık
- Tedarikçi – alıcı ilişkisinin evreleri: test → düzenli alım → stratejik ortaklık
- Her müşteriye aynı mı davranılmalı?
- Yıllık iş değerlendirme toplantıları
- Kilit müşteri kaybını önlemek için erken uyarı sinyalleri
- Şikayet yönetimi: Tazminat, yeniden üretim, fiyat indirimi
- Fiyat rekabeti arttığında ilişki avantajı

**Eğitmen Özgeçmişi – Haluk Görgülü:**

Haluk Görgülü, İTÜ Kimya Mühendisliği mezunudur. 1990 yılında mezuniyetinin ardından iş hayatına başlamış ve 2002 yılında istifa ederek kendi şirketini kurmuştur.

Endüstriyel Laboratuvar Ekipmanları, Laboratuvar Tasarımı ve Kurulumu, ISO 17025 Akreditasyon Eğitimi, İthalat, İhracat, Lojistik, Danışmanlık ve Teknik Destek üzerine İç ve Dış Ticaret çalışmaları; Dış Ticaret müşteri tutundurma süreç işlemleri ve benzeri konularda eğitim ve danışmanlık çalışmaları devam etmektedir.

**Eğitime Kayıt Linki:** <https://www.gaib.org.tr/tr/f/712.html>

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği

Eğitim ve Ekonomik Araştırmalar Şubesi

Mücahitler Mah. Şehit Ertuğrul Polat Cad. No: 3 Şehitkamil

GAZİANTEP

Tel : 90 (342) 211 05 00

e-posta : [egitim@gaib.org.tr](mailto:egitim@gaib.org.tr) / [www.gaib.org.tr](http://www.gaib.org.tr)

X-Instagram: @gaibgaziantep

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/gaib>

YouTube: <https://www.youtube.com/@gaibgaziantep>