T.C. TİCARET BAKANLIĞI

EĞİTİM FAALİYETİ SONUÇ RAPORU (EK V-2)

Ticari İstihbarat ve Hedef Pazar Giriş Stratejileri Eğitim Programı Sonuç Raporu

Giriş:

Ticari İstihbarat ve Hedef Pazar Giriş Stratejileri Eğitim Programı ile proje içerisinde yer alan firmaların dış ticaret noktasında teknik kapasitelerinin artırılması amaçlanmıştır. Eğitim programı Kastamonu Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde gerçekleştirilmiştir. Eğitim programı 30 Ocak 2020 – 1 Şubat 2020 tarihleri arasında 3 gün süreyle gerçekleştirilmiştir. Eğitim Kastamonu Ticaret ve Sanayi Odası Hizmet Binası'nda eğitmen Fatih Saraç tarafından verilmiştir.

Gerçekleştirilen Eğitime İlişkin Bilgi:

Eğitim programı 3 gün ve toplam 24 saat üzerinden gerçekleştirilmiştir. Firma bazlı örnek çalışmaların değerlendirilmesi ve katılımcıların eğitimden sağladıkları faydanın ölçülmesi adına her eğitim paketinin son günü vaka çalışmaları ve birebir danışmanlık faaliyeti gerçekleştirilmiştir.

Eğitim programı, mevzuat ve terimlere odaklanmaktan ziyade uluslararası pazarlama teknikleri, hedef pazar seçimi, potansiyel müşteri bulma, online pazarlama, fiyatlandırma stratejileri ve lojistik operasyonlar üzerine yoğunlaşılmştır. Katılımcıların açık kaynaklardan ulaşabilecekleri mevzuat bilgileri ve gümrük işlemleri ile ilgili bilgilere eğitimimizde kısa başlıklar halinde yer verilmektedir. Eğitimimiz, sunumlar eşliğinde aktarılan bilgiler ile beraber bireysel katılımı sağlamaya yönelik vaka çalışmaları ve analizlerini de içermiştir.

Eğitim programı aşağıda sunulan program doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.

1.Gün:

- Hedef Pazar Tanımı ve Teorik Bilgi
- Hedef Pazar Tespitinde Helezonik Modelin Kullanılması
- Hedef Pazar Analizinde Kullanılan Kaynaklar
- TRADEMAP –Uygulamalı Eğitim
- Diğer Bilgi Kaynakları
- Hedef Pazar Kriterlerinin Belirlenmesi
- Hedef Pazar Matrisi Hazırlanması
- Pazara Giriş Stratejileri ve Kullanılacak Kaynaklar
- İhracatta Devlet Destekleri
- Eximbank Programları

2. Gün:

- Ticari İstihbarat Nedir?
- Ticari İstihbarat Kaynakları
- Gümrük Kaydı Veren Sitelerin İncelenmesi
- Bilginin İstihbarata Dönüştürülmesi

Scanned with CamScanner

- Hedef Pazar Analizi ve Gümrük Kayıtlarının Birleştirilmesi
- İstihbarat Kaynaklarının Kullanılarak Potansiyel Müşterilerin Belirlenmesi
- Piyasa Araştırması ve Fiyatlandırma Stratejileri
- Müşterilere Ulaşım ve İletişim
- Serbest Ticaret Anlaşması İmzalanan Ülkeler
- GTS Ülkeleri

3. Gün:

- Vaka Analizi ve Grup Çalışması
- Firma Bazlı Danışmanlık

Eğitim programı aşağıda sunulan yöntem ve araçlar kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

1. **Teorik Bilgiler:** Eğitim süresince ticari istihbarat ve hedef Pazar giriş stratejileri noktasında katılımcıların teknik kapasitesini artırmaya yönelik teknik ve teorik bilgiler aktarılacaktır.
2. **Vaka Bazlı Bilgiler:** Eğitim süresince sadece teorik bilgiler ile yetinilmemiş olup örnek olaylar ve vakalar üzerinden katılımcılara bilgi paylaşımı gerçekleştirilmiştir. Böylece katılımcıların örnek senaryolar ve olaylar üzerinden de kapasitelerinin artırılması hedeflenmiştir.
3. **Uygulamalı Odak Grup Çalışmaları:** Her eğitimin sonunda oluşturulacak gruplar ile birlikte örnek çalışmalar gerçekleştirilmiştir. Odak grup çalışmaları ile birlikte firmaların beyin fırtınası ile birlikte etkin sonuçlar almasına yönelik aktiviteler gerçekleştirilmiştir.
4. **İnteraktif Metodoloji:** Eğitim süresince sadece sunum ve monolog anlatım gerçekleştirilmemiş olup, katılımcıların eğitime etkin şekilde katılımı sağşanmıştır. Bunun için soru-cevap, grup çalışmaları gibi yöntemler kullanılmıştır.
5. **Sonuçlar ve Değerlendirmeler:** Her günün sonucunda eğitim süreci, günlük değerlendirmeler ve beklentiler üzerine interaktif bölümler gerçekleştirilecek olup, katılımcıların eğitimden en üst düzeyde faydalanması sağlanmıştır.

Eğitim Değerlendirme Formlarından Alınan Sonuçlar:

Eğitimin tamamlanması ile birlikte firmalara Eğitim Değerlendirme Formları dağıtılmıştır. Aşağıda Firma Değerlendirme sonuçları sunulmaktadır.

Değerlendirme Alanları

Eğitim 14 alanda değerlendirilmiştir. Bu alanlar aşağıda yer alan tabloda sunulmaktadır.

Tablo: Eğitim Değerlendirme Tablosu İçeriği

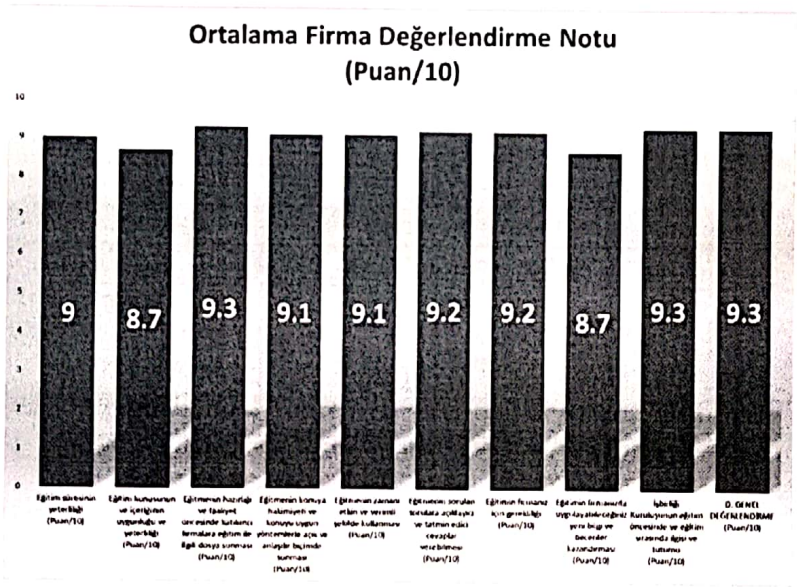
#	DEĞERLENDİRME ALANI
A	**FAALİYETİN İÇERİĞİ**
1	Eğitim süresinin yeterliliği
2	Eğitim konusunun ve içeriğinin uygunluğu ve yeterliliği
B	**EĞİTİMCİNİN DEĞERLENDİRMESİ**
1	Eğitmenin hazırlığı ve faaliyet öncesinde katılımcı firmalara eğitim ile ilgili dosya sunması

Scanned with CamScanner

2	Eğitmenin konuya hakimiyeti ve konuyu uygun yöntemlerle açık ve anlaşılır biçimde sunması
3	Eğitmenin zamanı etkin ve verimli şekilde kullanması
4	Eğitmenin sorulan sorulara açıklayıcı ve tatmin edici cevaplar verebilmesi
C	**UYGULAMANIN DEĞERLENDİRMESİ**
1	Eğitimin firmanız için gerekliliği
2	Eğitimin firmanızda uygulayabileceğiniz yeni bilgi ve beceriler kazandırması
3	İşbirliği Kuruluşunun eğitim öncesinde ve eğitim sırasında ilgisi ve tutumu
D	**GENEL DEĞERLENDİRME**

Firmalar her bir alanı 10 puan üzerinden değerlendirmişlerdir. Gerçekleştirilen analiz çalışması sonucunda her bir alana ilişkin detaylı firma değerlendirme sonuç grafiği aşağıda sunulmaktadır.

Grafik: Firma Ortalama Değerlendirme Grafiği

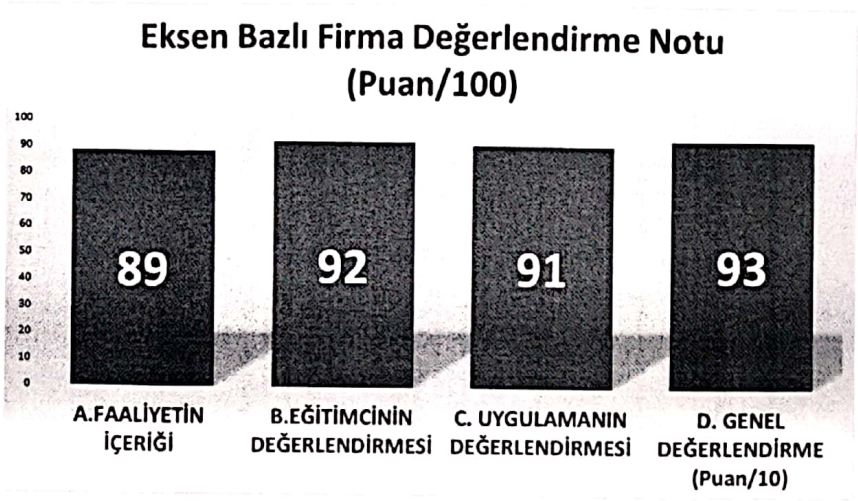


Firmaların yaptıkları değerlendirmelerde her bir alanda en az 8,7 en fazla 9,2 olmak üzere puanlar alınmıştır.

Bununla birlikte firmaların gerçekleştirdikleri değerlendirmeler eksen bazlı olarak da analiz edilmiştir. Eksen bazlı analiz sonuçları grafiği aşağıda sunulmaktadır.

Grafik: Eksen Bazlı Değerlendirme Sonuç Grafiği

Scanned with CamScanner



Eksen bazlı yapılan analizler sonucunda eğitim içerik olarak 89, eğitimci 92, uygulama 91 ve genel olarak eğitim 93 puan almıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

Eğitimin gerçekleştirilme yöntem ve araçları ile firmaların eğitim başlığında yetkinlikleri ve farkındalık seviyeleri artırılmıştır. Kastamonu Ticaret ve Sanayi Odası olarak eğitimin etkileri orta ve uzun vadede izlenecektir.

Ekler:

Ek 1: Katılımcı İmzaları

Ek 2: Firma Değerlendirme Formları

Ek 3: Eğitim Fotoğrafları

Ek 4: Eğitim Materyalleri

Scanned with CamScanner