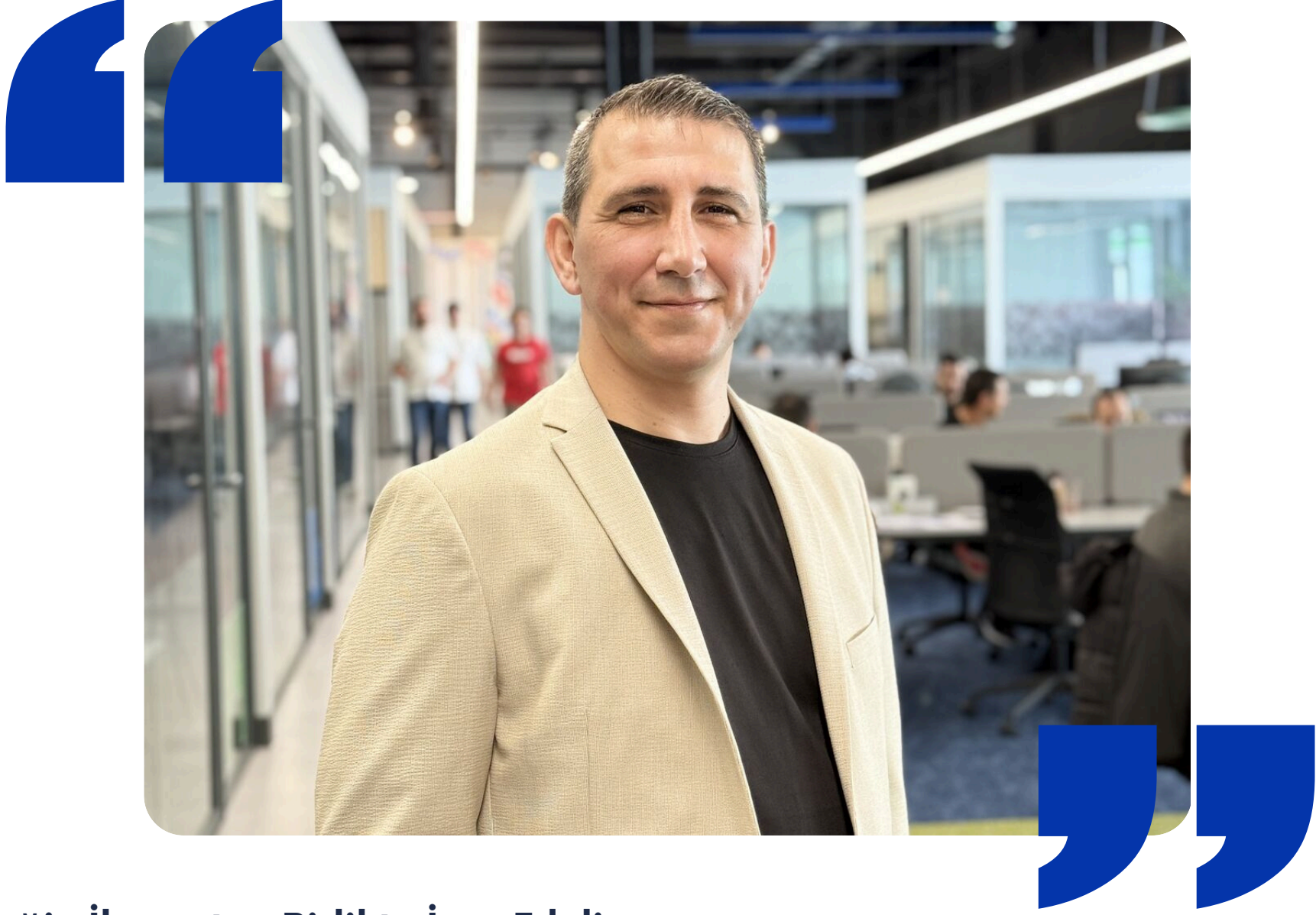




2026 DIŞ TİCARET EĞİTİMLERİ KATALOĞU

Küresel Pazarlarda Satış ve İş Geliştirme Mimarisi
Veri, sistem ve ekiplerle ölçeklenen ihracat



Geleceğin İhracatını Birlikte İnşa Edelim

"Değerli İş Ortaklarımız,

Dünya ticaret artık sadece ürün satmak değil; veriyi okuma ve doğru stratejiyle risk yönetme sanatıdır.

20 yıllık kamu ve diplomasi tecrübemizde gördük ki; Türk firmalarının küresel potansiyelini sınırlayan tek engel, stratejik bilgi eksikliğidir.

BAZ Girişim olarak amacımız; ihracatı bir tesadüf olmaktan çıkarıp, teknoloji ve saha tecrübesiyle ölçülebilir bir sistem haline getirmektir. Bu katalog, sadece bir eğitim programı değil; müşavirlerimizin deneyimi ve **bazgirisim.com**'un dijital gücüyle harmanlanmış bir küresel büyüme rehberidir.

Sizleri, sınırları aşmaya ve küresel ligin kalıcı bir oyuncusu olmaya davet ediyorum."

Abdullah OSKAY
Kurucu

Neden BAZ Girişim?



Kamu ve Diplomasi Deneyimi

Dış ticaret bürokrasisinde, farklı alan ve düzeylerde görev almış, çeşitli ülkelerde Ticaret Müşaviri görevinde bulunmuş uzmanlarımızla, ihracatın sadece operasyonel değil, bürokratik ve diplomatik süreçlerine de hakimiz. Devlet desteklerinden pazar giriş stratejilerine kadar her adımda "müşavir bakış açısıyla" yanınızdayız.



Teknoloji ve Veri Madenciliği

bazgirisim.com platformumuzun gücüyle, hedef pazarlarınızı tahminlerle değil, güncel ticari istihbarat verileriyle belirliyoruz. Potansiyel müşterilerinize ulaşırken en ileri yapay zeka araçlarını kullanarak hata payını minimize ediyoruz.



Sürdürülebilir Mentorluk Sistemi

Eğitimi sadece bir başlangıç olarak görüyoruz. İster **yüz yüze** ister **online** olsun, eğitim sonrasında da **Stratejik Mentorluk** desteğimizle firmanızın yanındayız. Siz kendi ihracat sisteminizi kurana dek her sorunuzda bir telefon uzağınızdayız.



EĞİTİM 1: DIŞ TİCARET EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı

Dış ticaret operasyonlarının uluslararası standartlarda, hatasız ve maliyet odaklı yürütülmesini sağlamaktır. Katılımcıların ithalat ve ihracat süreçlerindeki teknik mevzuata hakimiyetini artırarak, operasyonel riskleri minimize etmeyi hedefler.

Bu Eğitim Size Neler Katacak?

Operasyonel Yetkinlik: Gümrük, lojistik ve ödeme süreçlerini profesyonelce yönetebileceksiniz.

Finansal Güvenlik: İhracat bedellerinin tahsilatında en güvenli yöntemleri (Akreditif vb.) öğreneceksiniz.

Maliyet Optimizasyonu: Lojistik ve gümrükleme süreçlerinde tasarruf noktalarını keşfedeceksiniz.

Sıfır Hata: Evrak hazırlama ve mevzuat takibi konusunda profesyonel bir kontrol listesine sahip olacaksınız.

Bu Eğitim Kimler İçin?

- İhracat ve İthalat Operasyon Sorumluları
- Finans ve Lojistik Yöneticileri
- Dış Ticaret Departmanını Yeni Kuran Firma Sahipleri
- Küresel pazarlara açılmayı hedefleyen girişimciler

Eğitim Detayları

- Gün / Saat Sayısı: 2 Gün / 12 Saat
- Eğitmen: Zübeyde SOLAK

MÜFREDAT

GÜN	OTURUM	KONU BAŞLIĞI	ALT BAŞLIKLAR VE DETAYLAR
1. GÜN	09:30 - 11:00	Giriş ve Temel Kavramlar	İhracat sürecinin genel akışı ve temel terimler
1. GÜN	11:15 - 12:45	Dış Ticaret ve Gümrük Mevzuatı	Gümrük rejimleri, GTİP belirleme ve vergilendirme esasları
1. GÜN	14:00 - 15:30	Dış Ticarette Uluslararası İşbirlikleri ve Tercihli Ticaret Anlaşmaları	Tercihli ticaret yapıları, anlaşmaların fiyat ve pazara giriş etkisi
1. GÜN	15:45 - 17:15	İhracatta Devlet Destekleri	Ticaret Bakanlığı ihracat destek sistemi, desteklerden yararlanma stratejisi
2. GÜN	09:30 - 11:00	Teslim ve Ödeme Şekilleri	Incoterms 2020 mantığı ve risk paylaşımı, ödeme yöntemi seçimi için karar kriterleri
2. GÜN	11:15 - 12:45	Lojistik ve Belge Yönetimi	Navlun analizi, taşıma modları, konteyner takip süreçleri ve ihracat belgeleri
2. GÜN	14:00 - 15:30	Teknik Mevzuat Ticarette Teknik Engeller	Teknik düzenlemeler, sertifikasyon ve teknik mevzuatın pazara giriş ve maliyet etkisi
2. GÜN	15:45 - 17:15	İhracatta Pazar Seçimi, Konumlandırma ve Büyüme Stratejileri	Hedef pazar seçim kriterleri ve veri kaynakları, müşteri segmentasyonu ve konumlandırma yaklaşımı, fiyatlandırma ve rekabet stratejileri

EĞİTİM 2: YURT DIŞI PAZAR ARAŞTIRMASI EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı

İhracatta "tahminlerle" değil, "verilerle" hareket etme yetkinliği kazandırmaktır. Katılımcılara, küresel ticari istihbarat araçlarını kullanarak en doğru hedef pazarları ve potansiyel müşterileri noktasal olarak nasıl tespit edeceklerini öğretmeyi hedefler.

Bu Eğitim Size Neler Katacak?

Stratejik Odaklanma: Dünyadaki 200'den fazla pazar arasından firmanız için en kârlı olan ilk 3 pazarı seçebileceksiniz.

Rakip Analizi: Rakiplerinizin hangi pazarlarda güçlü olduğunu ve hangi fiyatlarla mal sattığını analiz edebileceksiniz.

Nokta Atışı Müşteri: Potansiyel alıcıların ithalat geçmişlerine ve iletişim bilgilerine ulaşma tekniklerini öğreneceksiniz.

Veri Madenciliği: Ücretsiz ve profesyonel pazar araştırma veri tabanlarını (TradeMap vb.) uzman seviyesinde kullanabileceksiniz.

Bu Eğitim Kimler İçin?

- İhracat Satış ve Pazarlama Yöneticileri
- İş Geliştirme Uzmanları
- Mevcut pazarlarını çeşitlendirmek isteyen Firma Sahipleri
- Pazar araştırması süreçlerini dijitalleştirmek isteyen uzmanlar

Eğitim Detayları

- Gün / Saat Sayısı: 2 Gün / 12 Saat
- Eğitmen: Zübeyde SOLAK & Mustafa AZDURAL

MÜFREDAT

GÜN	OTURUM	KONU BAŞLIĞI	ALT BAŞLIKLAR VE DETAYLAR
1. GÜN	09:30 - 11:00	Pazar Araştırmasına Giriş	Geleneksel vs. Modern yöntemler. GTİP bazlı veri okuma teknikleri.
1. GÜN	11:15 - 12:45	Küresel Veri Kaynakları	TradeMap, Market Access Map ve ITC veri tabanlarının kullanımı.
1. GÜN	14:00 - 15:30	Hedef Pazar Matrisi	Pazar eleme kriterleri: Talep hacmi, büyüme hızı ve rekabet yoğunluğu.
1. GÜN	15:45 - 17:15	Ticari İstihbarat Araçları	Konşimento verileri (Bill of Lading) ve gümrük bazlı veri analizi.
2. GÜN	09:30 - 11:00	Potansiyel Alıcı Tespiti	LinkedIn, Kompass ve yerel rehberler üzerinden müşteri listesi oluşturma.
2. GÜN	11:15 - 12:45	Rakip ve Fiyat Analizi	Rakip sevkiyat takibi, pazar fiyat araştırması ve konumlandırma.
2. GÜN	14:00 - 15:30	Dijital Pazarlama Araçları	Google Trends ve Semrush ile pazar talebi ve anahtar kelime analizi.
2. GÜN	15:45 - 17:15	Uygulama & Raporlama	Gerçek bir ürün için hedef pazar raporu hazırlama ve mentorluk.

EĞİTİM 3: İHRACATTA B2B PAZARLAMA, İŞ GELİŞTİRME VE SATIŞ EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı

Küresel pazarlarda kurumsal (B2B) satış kaslarını geliştirmek ve sürdürülebilir ihracat ağları kurmaktır. Potansiyel alıcıyla ilk temastan, teklif hazırlama ve pazarlık süreçlerine kadar profesyonel bir satış disiplini kazandırmayı hedefler.

Bu Eğitim Size Neler Katacak?

Stratejik Yaklaşım: B2B satın alma karar vericilerine ulaşma ve etkili "soğuk arama/e-posta" (cold outreach) tekniklerini öğreneceksiniz.

Değer Odaklı Satış: Ürününüzü sadece fiyatla değil, rakiplerinizden ayıran "fayda" ve "değer" önerileriyle satabileceksiniz.

Profesyonel Teklif Yönetimi: Uluslararası standartlarda, profesyonel ve ikna edici teklif dosyaları hazırlayabileceksiniz.

İleri Seviye Pazarlık: Farklı kültürlerle göre değişen pazarlık masası stratejilerini ve itiraz karşılama yöntemlerini öğreneceksiniz.

Bu Eğitim Kimler İçin?

- İhracat Satış Ekipleri ve Satış Yöneticileri
- B2B Pazarlama Uzmanları ve Dijital Pazarlama Yöneticileri
- İş Geliştirme (Business Development) Uzmanları ve Yöneticileri
- Yurt dışı müşteri bulma ve satış süreçlerini sistemleştirmek isteyen Firma Sahipleri
- Yeni pazarlara açılmak isteyen KOBİ yöneticileri (Genel Müdür, Satınalma/Operasyon, Dış Ticaret)
- Uluslararası teklif, pazarlık ve müşteri yönetimi süreçlerinde standardizasyon hedefleyen ekipler

Eğitim Detayları

- Gün / Saat Sayısı: 2 Gün / 12 Saat
- Eğitmen: Beyzanur KÖRPİNAR

MÜFREDAT

GÜN	OTURUM	KONU BAŞLIĞI	ALT BAŞLIKLAR VE DETAYLAR
1. GÜN	09:30 - 11:00	B2B İhracat Stratejisi	B2B pazarlama dinamikleri ve karar verici (persona) analizi.
1. GÜN	11:15 - 13:00	Müşteri Kazanım Kanalları	LinkedIn, sektörel dizinler ve dijital fuarlar üzerinden lead toplama.
1. GÜN	14:00 - 15:30	İlk Temas ve İkna Yönetimi	Etkili giriş mesajları, randevu alma ve kurumsal sunum teknikleri.
1. GÜN	15:45 - 17:30	Teklif ve Sunum Hazırlama	Profesyonel teklif yapısı, içerik yönetimi ve takip (follow-up) süreçleri.
2. GÜN	09:30 - 11:00	İhracatta Pazarlık Teknikleri	Küresel pazarlık modelleri, fiyat savunma ve taviz yönetimi stratejileri.
2. GÜN	11:15 - 13:00	İtiraz Karşılama ve Kapanış	"Fiyatımız yüksek" veya "Mevcut tedarikçimizden memnunuz" itirazlarını yönetme.
2. GÜN	14:00 - 15:30	Sürdürülebilir İlişki Yönetimi	CRM kullanımı, müşteri sadakati ve çapraz satış (cross-sell) fırsatları.
2. GÜN	15:45 - 17:30	Satış Simülasyonu	Uygulamalı pazarlık masası çalışması, rol yapma (role-play) ve değerlendirme.

EĞİTİM 4: DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME YÖNTEMLERİ EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı

İhracat ve ithalat operasyonlarında, teslim şekilleri ile ödeme yöntemleri arasındaki finansal ve hukuki bağı kurmaktır. Katılımcılara, hem malın teslimi hem de bedelin tahsilatı süreçlerinde oluşabilecek riskleri sıfıra indirme stratejileri kazandırmayı hedefler.

Bu Eğitim Size Neler Katacak?

Operasyonel Güvenlik: Incoterms 2020 kurallarını sadece teorik değil, pratik uygulama hatalarını önleyecek derinlikte öğreneceksiniz.

Finansal Zırh: Akreditif ve vesaik mukabili gibi karmaşık ödeme sistemlerini hatasız yöneterek tahsilat riskini ortadan kaldıracaksınız.

Maliyet Yönetimi: Teslim şekillerinin navlun, sigorta ve gümrük maliyetleri üzerindeki etkisini analiz ederek fiyatlandırma avantajı sağlayacaksınız.

Uyuşmazlık Yönetimi: Teslimat ve ödeme süreçlerinde yaşanabilecek olası ihtilafları önceden engelleyen sözleşme disiplini kazanacaksınız.

Bu Eğitim Kimler İçin?

- Dış Ticaret ve Finans Sorumluları
- Satın Alma ve Satış Yöneticileri
- Lojistik ve Gümrük Departman Çalışanları
- Uluslararası operasyonlarda mali riskini yönetmek isteyen firma sahipleri

Eğitim Detayları

- Gün / Saat Sayısı: 2 Gün / 12 Saat
- Eğitimci: Aysel KORKMAZER

MÜFREDAT

GÜN	OTURUM	KONU BAŞLIĞI	ALT BAŞLIKLAR VE DETAYLAR
1. GÜN	09:30 - 10.45	Incoterms Mantığı (Temel değil → karar modeli)	- Incoterms nedir → ne değildir - Teslim ≠ mülkiyet - Teslim ≠ ödeme - Risk transfer mantığı - Incoterms neden finansal konudur
1. GÜN	11:00 - 12:15	Incoterms 2020 Sistematiik Analizi	Alt başlıklar - E — F — C — D grupları - Her grubun risk mantığı - En kritik 5 Incoterms (EXW, FCA, FOB, CIF, DDP) - Konteyner taşımacılığında doğru seçim - Modern ticarete FCA neden yükseldi
1. GÜN	13.15 - 14.30	Risk, Masraf ve Sigorta	Risk transfer noktası Masraf transfer noktası Sigorta sorumluluğu CIF yanlış anlaşılması
1. GÜN	14.45 - 15.30	Teslim Şekline Göre Fiyatlandırma	Incoterms bazlı fiyat oluşturma Navlun etkisi Sigorta etkisi Karlılık analizi
1. GÜN	15.45 - 16.30	WORKSHOP — Teslim Karar Simülasyonu	Uygulama - Aynı ürün → farklı Incoterms - Risk analizi - Müşteri senaryosu
2. GÜN	9.30-10.45	Ödeme Yöntemleri Stratejik Harita	Güven hiyerarşisi Peşin ödeme Mal mukabili Vesaik mukabili
2. GÜN	11:00 - 12:15	Mal Mukabili ve Açık Hesap Risk Yönetimi	Açık hesap satış Risk azaltma araçları Alacak sigortası bağlantısı Tahsilat yönetimi
2. GÜN	13.15 - 14.30	Vesaik Mukabili Operasyon	D/P — D/A farkı Banka süreçleri Vesaik kontrol noktaları Tahsilat riskleri
2. GÜN	14.45 - 15.30	Akreditif Masterclass	Akreditif mantığı Teyitli / teyitsiz Rezerv neden çıkar UCP600 kritik noktalar
2. GÜN	15:30 - 16.30	FINAL WORKSHOP — Teslim + Ödeme Eşleşmesi	Uygulama - Doğru kombinasyon kurma - Risk analizi - Müşteri senaryosu

EĞİTİM 5: DIŞ TİCARETTE FİNANSMAN TEKNİKLERİ VE DEVLET DESTEKLERİ EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı

İhracatçıların finansmana erişimini kolaylaştırmak, alacaklarını garanti altına almak ve Ticaret Bakanlığı tarafından sunulan nakdi desteklerden maksimum düzeyde faydalanmalarını sağlamaktır. Eğitim, maliyetleri düşürürken rekabet gücünü artırmayı hedefler.

Bu Eğitim Size Neler Katacak?

Finansman Erişimi: Eximbank ve diğer ticari bankaların ihracat odaklı kredi paketlerini en uygun maliyetle kullanabileceksiniz.

Alacak Güvenliği: Alacak sigortası sistemlerini öğrenerek, açık hesap satışlarda dahi ödeme almama riskini sıfırlayabileceksiniz.

Teşvik Yönetimi: Fuar, marka, ofis/depo ve pazarlama harcamalarınızın %50 ila %70'ini devletten geri alma süreçlerini öğreneceksiniz.

Nakit Akışı Optimizasyonu: Finansman maliyetlerini ve hibe süreçlerini yöneterek firmanın likiditesini koruyabileceksiniz.

Bu Eğitim Kimler İçin?

- Finans Müdürleri ve Muhasebe Sorumluları
- Firma Sahipleri ve Genel Müdürler
- Devlet Destekleri ve Teşvik Birimi Uzmanları
- Yatırım ve Büyüme Hedefi Olan İhracatçılar

Eğitim Detayları

- Gün / Saat Sayısı: 2 Gün / 12 Saat
- Eğitmen: Aysel KORKMAZER & Damla ŞARAN

MÜFREDAT

GÜN	OTURUM	KONU BAŞLIĞI	ALT BAŞLIKLAR VE DETAYLAR
1. GÜN	09:30 - 10:45	İhracatta Finansman Mantığı (Stratejik Çerçeve)	İhracatta finansman neden kritik Nakit akışı döngüsü İşletme sermayesi ihtiyacı Finansman = risk yönetimi Satış — finans — operasyon uyumu
1. GÜN	11:00 - 12:15	Türk Eximbank Finansman Yapısı	Eximbank rolü Sevk öncesi finansman Sevk sonrası finansman Reeskont mantığı Uygun firma profili
1. GÜN	13:15 - 14:30	Alacak Sigortası ve Açık Hesap Güvenliği	İhracat kredi sigortası mantığı Limit tahsisi Tazminat süreçleri Risk dağıtımı Açık hesap satış güvenliği
1. GÜN	14:45 - 15:30	Alternatif Finansman Teknikleri	Factoring Forfaiting Leasing Supply chain finance Banka dışı finansman
1. GÜN	15:30 - 16:30	WORKSHOP — Nakit Akışı Tasarımı	Uygulama • Sipariş → tahsilat akışı • Finansman seçimi • Risk analizi • Katılımcı model karar
2. GÜN	9.30 - 10:45	Devlet Destekleri Sistem Haritası	Destek mantığı Destek türleri Hibe vs finansman Destek stratejisi En kritik yanlış algılar
2. GÜN	11.00 - 12:15	Pazarlama ve Uluslararası Destekleri	Fuar destekleri Pazara giriş destekleri Tanıtım / reklam destekleri Marka destekleri Ofis / depo destekleri
2. GÜN	13.15.- 14.30	DYS Süreci ve Başvuru Tasarımı	DYS mantığı Başvuru dosyası Harcama belgeleri Hakediş süreci Denetim
2. GÜN	14.45- 15.30	DYS Süreci ve Başvuru Tasarımı	Finansman + Destek Entegrasyonu
2. GÜN	15.30 - 16:30	FINAL WORKSHOP Finansman ve Destek Stratejisi	Uygulama • Firma senaryosu • Finansman seçimi • Destek seçimi • Risk analizi • Yol haritası

EĞİTİM 6: LINKEDİN İLE STRATEJİK İHRACAT VE SOSYAL SATIŞ EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı

LinkedIn'i bir sosyal ağdan öte, profesyonel bir B2B satış ve ihracat kanalına dönüştürmektir. Katılımcılara; dijital kimlik oluşturma, hedef alıcıları bulma ve "soğuk temas" yerine "güvene dayalı satış" tekniklerini öğretmeyi hedefler.

Bu Eğitim Size Neler Katacak?

Dijital Prestij: Şirket ve şahsi profilinizi "küresel alıcıların" güvenini kazanacak şekilde profesyonelleştireceksiniz.

Nokta Atışı Erişim: Sales Navigator ve ileri arama teknikleriyle, hedef firmanızdaki gerçek karar vericiye (CEO, Satın Alma Müdürü vb.) ulaşabileceksiniz.

İçerik Stratejisi: Kendinizi "satıcı" değil, "uzman" olarak konumlandırarak içerik üretim planına sahip olacaksınız.

Yüksek Geri Dönüş: Spam yapmadan, yanıt oranı yüksek profesyonel mesajlaşma ve takip (follow-up) disiplini kazanacaksınız.

Bu Eğitim Kimler İçin?

- İhracat Satış ve İş Geliştirme Ekipleri
- Firma Sahipleri ve Üst Düzey Yöneticiler
- Kurumsal Marka ve Dijital Pazarlama Sorumluları
- Global Ağını Dijitalde Büyütmek İsteyen Profesyoneller

Eğitim Detayları

- Gün / Saat Sayısı: 1 Gün / 6 Saat
- Eğitmen: Beyzanur KÖRPİNAR

MÜFREDAT

OTURUM	KONU BAŞLIĞI	ALT BAŞLIKLAR VE DETAYLAR	OTURUM
09:30 - 11:00	Profil Optimizasyonu	Algoritma dostu profil kurulumu, başlık (headline) ve özet (about) stratejisi.	09:30 - 11:00
11:15 - 13:00	Hedef Alıcı Analizi	LinkedIn Sales Navigator kullanımı, boolean arama teknikleri ve lead listesi oluşturma.	11:15 - 13:00
14:00 - 15:30	Sosyal Satış (Social Selling)	İlk temas mesajları (InMail), etkileşim stratejileri ve güven inşa etme süreçleri.	14:00 - 15:30
15:45 - 17:30	İçerik ve Ağ Yönetimi	İhracat odaklı içerik türleri, doğru zamanlama ve ağ genişletme atölyesi.	15:45 - 17:30

EĞİTİM 7: İHRACATTA MÜŞTERİ BULMA TEKNİKLERİ

Eğitimin Amacı

Doğru pazardaki "gerçek alıcıyı" tespit etme ve ona ulaşma sürecini sistematize etmektir. Tahminlere dayalı arama yöntemleri yerine, ticari istihbarat araçlarını ve veri madenciliğini kullanarak nokta atışı müşteri listeleri oluşturma yetkinliği kazandırır.

Bu Eğitim Size Neler Katacak?

İstihbarat Yetkinliği: İthalatçı verilerine erişim sağlayan global veri tabanlarını (konşimento verileri vb.) profesyonelce kullanabileceksiniz.

Nokta Atışı Erişim: Rakiplerinizin hangi müşterilere, ne sıklıkla ve hangi hacimde mal sattığını analiz edebileceksiniz.

Dijital Veri Kazıma: Sektörel dizinler, gümrük dataları ve yapay zeka destekli araçlarla güncel alıcı listeleri üretebileceksiniz.

Sürdürülebilir Satış Hattı (Pipeline): Satış ekibiniz için her ay düzenli olarak yeni ve nitelikli potansiyel müşteri datası sağlayan bir sistem kuracaksınız.

Bu Eğitim Kimler İçin?

- İhracat Satış ve Pazarlama Uzmanları
- Yeni Pazar Geliştirme Birimleri
- Pazar Araştırması ve İstihbarat Sorumluları
- Portföyünü Genişletmek İsteyen Orta ve Üst Düzey Yöneticiler

Eğitim Detayları

- Gün / Saat Sayısı: 2 Gün / 12 Saat
- Eğitmen: Abdullah OSKAY & Mustafa AZDURAL

MÜFREDAT

GÜN	OTURUM	KONU BAŞLIĞI	ALT BAŞLIKLAR VE DETAYLAR
1. GÜN	09:30 - 11:00	Ticari İstihbarata Giriş	İstihbarat kaynaklarının sınıflandırılması ve veri güvenilirliği analizi.
1. GÜN	11:15 - 13:00	Konşimento (B/L) Analizi	Gümrük kayıtları üzerinden alıcı takibi ve rakip sevkiyatlarını izleme teknikleri.
1. GÜN	14:00 - 15:30	Profesyonel Veri Tabanları	Ücretli ve ücretsiz global ticaret platformları (ImportGenius, Panjiva vb.) kullanımı.
1. GÜN	15:45 - 17:30	Sektörel İstihbarat	Global ithalatçı birlikleri, sektörel rehberler ve ticaret müşavirliği verileri.
2. GÜN	09:30 - 11:00	Potansiyel Alıcı Eleme	Veri setinden "ideal müşteri" profiline geçiş; mali ve operasyonel ön eleme.
2. GÜN	11:15 - 13:00	Doğru İletişim Kanalları	Karar vericinin iletişim bilgilerine ulaşma (Email, Phone, LinkedIn) araçları.
2. GÜN	14:00 - 15:30	Yapay Zeka ve Otomasyon	Müşteri bulma sürecinde AI araçları ve veri kazıma (scraping) yöntemleri.
2. GÜN	15:45 - 17:30	Uygulama Atölyesi	Canlı sistemde gerçek bir ürün için müşteri listesi oluşturma ve mentorluk.

EĞİTİM 8: İHRACATTA YAPAY ZEKANIN ETKİN KULLANIMI EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı

Dış ticaret süreçlerinde hız, doğruluk ve verimlilik sağlamak amacıyla Yapay Zeka (AI) araçlarının operasyonel ve stratejik süreçlere entegrasyonunu sağlamaktır. Manuel yapılan işleri otomatize ederek, ihracat ekiplerinin katma değerli işlere odaklanmasını hedefleyen ileri seviye bir yetkinlik programıdır.

Bu Eğitim Size Neler Katacak?

Stratejik Analiz: Yapay zeka ile pazar trendlerini, rakip hareketlerini ve potansiyel riskleri saniyeler içinde analiz edebileceksiniz.

İçerik ve Pazarlama Otomasyonu: Yabancı dilde hatasız teknik şartnameler, ikna edici satış e-postaları ve pazarlama içerikleri üretebileceksiniz.

Veri Madenciliği: Büyük veri setleri içerisinde en nitelikli müşteri adaylarını AI destekli algoritmalarla filtreleyebileceksiniz.

Operasyonel Hız: Yazışma, raporlama ve çeviri süreçlerinde %80'e varan zaman tasarrufu sağlayarak iş akışınızı optimize edeceksiniz.

Bu Eğitim Kimler İçin?

- Dijital Dönüşüme Önem Veren İhracat Müdürleri
- İş Geliştirme ve Pazar Araştırması Uzmanları
- Kurumsal İletişim ve Dijital Pazarlama Sorumluları
- Teknolojiyi Rekabet Avantajına Dönüştürmek İsteyen Firma Sahipleri

Eğitim Detayları

- Gün / Saat Sayısı: 2 Gün / 12 Saat
- Eğitmen: Mustafa AZDURAL

MÜFREDAT

GÜN	OTURUM	KONU BAŞLIĞI	ALT BAŞLIKLAR VE DETAYLAR
1. GÜN	09:30 - 11:00	İhracatta AI Ekosistemi	Temel kavramlar, ChatGPT, Claude ve ihracat odaklı AI araçlarına giriş.
1. GÜN	11:15 - 13:00	Prompt Mühendisliği	Dış ticaret senaryoları için doğru komut yazma ve nitelikli çıktı alma teknikleri.
1. GÜN	14:00 - 15:30	Pazar ve Rakip Analizi	AI ile hedef pazar raporlama, rakip fiyat analizi ve sektörel trend tahmini.
1. GÜN	15:45 - 17:30	İçerik ve E-Posta Yönetimi	İkna edici B2B e-postaları, LinkedIn içerikleri ve ürün açıklamaları oluşturma.
2. GÜN	09:30 - 11:00	Veri Kazıma ve Lead Üretimi	Web sitelerinden ve dizinlerden AI destekli veri toplama (scraping) ve düzenleme.
2. GÜN	11:15 - 13:00	Görsel ve Sunum Araçları	Profesyonel ürün sunumları ve teknik kataloglar için AI tabanlı tasarım araçları.
2. GÜN	14:00 - 15:30	Operasyonel Otomasyon	PDF analizleri, sözleşme inceleme ve dil bariyerini aşan ileri çeviri sistemleri.
2. GÜN	15:45 - 17:30	Atölye: AI Entegrasyonu	Firmaya özel AI çalışma planı oluşturma, güvenlik ve etik kurallar.

EĞİTİM 9: UR-GE PROJELERİ EĞİTİM VE DANIŞMANLIK PROGRAMI

Eğitimin Amacı

5973 Sayılı İhracat Destekleri Kararı çerçevesinde yürütülen UR-GE projelerinde, küme üyesi firmaların uluslararası rekabet gücünü artırmaktır. Bakanlık onaylı müfredatlarla, ihtiyaç analizi sonuçlarına dayalı stratejik yetkinlik kazandırmayı hedefler.

Bu Eğitim Size Neler Katacak?

Kümelenme Başarısı: Ortak öğrenme ve ortak pazarlama kültürü ile ihracat birim maliyetlerini düşüreceksiniz.

Mevzuat Güvencesi: Eğitim faaliyetlerinin Bakanlık hakediş süreçlerine (pre-onay ve ödeme) %100 uyumlu ilerlemesini sağlayacaksınız.

İhtiyaç Odaklı Gelişim: İhtiyaç Analizi raporunda çıkan eksikliklerin (Pazarlama, Finans, Dijitalleşme vb.) profesyonelce kapatılmasını sağlayacaksınız.

Sürdürülebilir İhracat: Proje bitiminde küme üyelerinin kendi başlarına ihracat yapabilir seviyeye gelmesini garantileyeceksiniz.

Bu Eğitim Kimler İçin?

- UR-GE Projesi Kapsamındaki Küme Üyesi Firmalar
- Proje Sahibi İşbirliği Kuruluşları (İB, TSO, OSB, Dernekler)
- Kümelenme Koordinatörleri ve Uzmanları

Eğitim Detayları

- Gün / Saat Sayısı: Proje İhtiyacına Göre Esnek (Standart: 2 Gün)
- Eğitmen: Aysel KORKMAZER

MÜFREDAT

GÜN	OTURUM	KONU BAŞLIĞI	ALT BAŞLIKLAR VE DETAYLAR
1. GÜN	09:30 - 10:45	UR-GE Modeli ve Stratejik Mantık	- UR-GE nedir → ne değildir - Kümelenme yaklaşımı - İşbirliği kuruluşu rolü - Firma perspektifi - Proje yaşam döngüsü Detay - UR-GE neden klasik eğitim değildir - En kritik yanlış algılar
1. GÜN	11:00 - 12:15	İhtiyaç Analizi (Projenin Kalbi)	- İhtiyaç analizi metodolojisi - Firma görüşmeleri - Veri toplama - Yetkinlik haritalama - Önceliklendirme Detay - En sık yapılan hata: genel eğitim yazmak - Analiz → eğitim bağlantısı
1. GÜN	13:15 - 14:30	Eğitim ve Danışmanlık Tasarımı	- Eğitim başlıklarının belirlenmesi - Eğitim sıralaması - Danışmanlık modeli - Eğitmen seçimi - Yol haritası Detay - Bakanlık uyumu - Proje mantığında eğitim yazma
1. GÜN	14:45 - 15:30	Faaliyet Planı ve Bütçe Tasarımı	- Eğitim planı - Yurtdışı faaliyet planı - Danışmanlık planı - Bütçe kalemleri - Zaman planı Detay - En kritik bütçe hataları
1. GÜN	15:30 - 16:30	WORKSHOP —UR-GE Proje Taslağı	Uygulama - Küme tanımı - İhtiyaç belirleme - Eğitim listesi - Faaliyet planı
2. GÜN	9.30: - 10:45	Başvuru Süreci ve Bakanlık Beklentisi	Alt başlıklar - Proje başvurusu - Doküman yapısı - Ön onay süreci - Değerlendirme kriterleri - Revizyonlar Detay - Başvuruda en kritik hata
2. GÜN	11.00: - 12:15	Uygulama Yönetimi (Proje Sahada Nasıl Yürür)	- Eğitim organizasyonu - Katılımcı yönetimi - Eğitmen koordinasyonu - Faaliyet takibi - Raporlama Detay - Proje yöneticisinin rolü
2. GÜN	13:15 - 14:30	Hakediş Süreci ve Denetim	- Harcama belgeleri - Hakediş dosyası - Denetim mantığı - En sık red sebepleri - Süreç yönetimi Detay - Hakediş stratejisi
2. GÜN	14:45 - 15:30	Sürdürülebilirlik ve Proje Sonrası	- Kümenin devamı - Bireysel ihracat - Yeni proje yazma - Kurumsallaşma - Performans ölçümü Detay - UR-GE → ihracat dönüşümü
2. GÜN	15:45 - 16:30	FINAL WORKSHOP — UR-GE Yol Haritası	Uygulama - Proje tasarımı - Faaliyet planı - Risk analizi - Başvuru taslağı

UZMAN KADROMUZ

ABDULLAH OSKAY | BAZ GİRİŞİM KURUCUSU



20 yıllık **Ticaret Müşavirliği** ve diplomasi tecrübesini, Türkiye'nin ihracat potansiyelini küresel pazarlara taşımak amacıyla **BAZ Girişim** çatısı altında birleştirmiştir. **7.000 firma** ile yapılan saha araştırması verileriyle şekillendirdiği uzman kadrosuyla, Şubat 2026 itibarıyla **192 firmanın** stratejik yol arkadaşlığını yürütmüştür. Pazar giriş stratejileri ve devlet teşvikleri konularında "**sosyal güven**" esasıyla mentorluk sunmaktadır.

MUSTAFA AZDURAL | BAZ Girişim Managing Partner

Çok uluslu projelerdeki derin tecrübesiyle BAZ Girişim'in operasyonel süreçlerini yönetmektedir. İhracat süreçlerini **veri temelli** bir yapıya dönüştüren **bazexport.com** altyapısının mimarındır. Dijital araçların şirket bünyesine verimli adaptasyonu ve **sosyal girişimcilik** alanındaki öncü çalışmalarıyla ihracat ekosistemine teknolojik bir vizyon sunmaktadır.



ZÜBEYDE SOLAK | Pazar Araştırmaları Uzmanı



Zübeyde Solak; Ticaret Bakanlığı bünyesinde ihracat, AB ve Serbest Bölgeler Genel Müdürlüklerinde **Daire Başkanlığı**, Almanya ve Belçika'da ise **Ticaret Müşavirliği** görevlerinde bulunmuştur. BAZ Girişim bünyesinde küresel pazarlara açılma ve uluslararası büyüme stratejileri sunan ekibin liderliğini yürütmektedir.

AYSEL KORKMAZER

Eximbank Kredileri ve Alacak Sigortaları Danışmanı

Türk Eximbank bünyesinde 28 yıl boyunca uzman ve yönetici pozisyonlarında görev alan Aysel Korkmazer; iç kontrol, risk yönetimi ve finansal sistemler uzmanıdır. BAZ Girişim çatısı altında firmalara Eximbank kredileri, ihracat alacak sigortası ve UR-GE eğitimleri konularında stratejik rehberlik sunmaktadır. İngilizce ve Fransızca bilen Korkmazer, ihracatçıların finansman kaynaklarını en verimli şekilde yönetmelerine odaklanmaktadır.



BEYZANUR KÖRPINAR

İş Geliştirme Uzmanı | Dijital İhracat Stratejisti



Beyzanur Körpınar; uluslararası ticaret, pazar araştırması ve dijital ihracat pazarlaması alanlarında uzmanlaşmıştır. BAZ Girişim bünyesinde, firmaların küresel pazarlara stratejik açılımlarını veri odaklı analiz yöntemleriyle yönetmektedir. Özellikle B2B odaklı büyüme süreçleri ve dijital altyapı kurulumunda stratejik danışmanlık sunan Körpınar, ileri düzeyde İngilizce bilmektedir.

REFERANSLARIMIZ



T.C.
TİCARET
BAKANLIĞI



GÜNEYDOĞU
ANADOLU
İHRACATÇILAR
BİRLİĞİ



TRAKYA
KALKINMA
AJANSI



İHRACAT
AKADEMİSİ



BURSA SANAYİ
VE TİCARET
ODASI



İSTANBUL MADEN
VE METALLER
İHRACATÇI
BİRLİKLERİ



ANKARA
KALKINMA
AJANSI



ANTALYA
TİCARET VE
SANAYİ ODASI



MERSİN
TİCARET VE
SANAYİ ODASI



ŞANLIURFA
TİCARET VE
SANAYİ ODASI



GAZİANTEP
TİCARET ODASI



KARACADAĞ
KALKINMA
AJANSI

BAZ Girişim

İhracat Mentorunuz BAZ
Girişim, küresel pazarları
kazanmada devlet
destekleri, dijital
pazarlama ve ihracat
danışmanlığıyla yanınızda.

bazgirisim.com



info@bazgirisim.com



+90 312 418 46 58