



AOSB EĞİTİM VE KALİTE MÜDÜRLÜĞÜ EĞİTMEN ÖZGEÇMİŞ VE EĞİTİM İÇERİK FORMU

Eğitimin Konusu: DIŞ TİCARET UZMANLARI İŞ İNGİLİZCESİ (İŞ- YAZIŞMA DİLİ)

Eğitim Tarihi: 21-22-23 ARALIK 2022

Eğitim Hedef Kitleleri: Asgaride orta seviye İngilizce bilen (okuyabilen, yazabilen ve konuşabilen) dış ticaret uzmanları, uluslararası iletişimi gerçekleştiren firma yetkilileri, özellikle ihracat odaklı pazarlama yapan uzman ve yetkililer, uluslararası satış uzmanları ve yetkilileri, dış ticaret operasyon uzman ve yetkilileri

Eğitimin Amacı: Dış ticaret yapan firmalarda, stratejik üstünlük yaratmak için ticari iletişimlerinde, yazılı ve sözlü profesyonel ve hedefli bir iş dili ile etkin ve sonuç alıcı bir biçimde kullanılmasının ve yazılmamış satırların bile fark edilmesi yollarının gösterilmesi ve yöntemlerinin kazandırılması amaçlanmaktadır.

Eğitimin Alt Başlıkları:

Bölüm 1

- Hiper rekabet ortamında firmamızı öne taşıyacak İngilizce hâkimiyeti nasıl kazanılır?
- Uluslararası ticaret süreçlerinde stratejik İngilizce kullanımının firmamıza sağladığı avantajlar nelerdir?
- Dış Ticarete Ülke Kültürlerinin Önemi

Bölüm 2

Yeni Pazarlara Girişte; (örneklerle anlatım)

- Yeni Müşteriler Oluştururken Kullanılan Dil
- Seçilen Kelime ve Kalıplarla Stratejik Konumlandırma
- Etkili Yazışma Teknikleri
- İkna Stratejileri
- Fiyat, Teknik Bilgi vb Avantajlı Özelliklerin Sunumu
- Telefon Görüşmeleri - giriş
- İlk Fiyat Bildirimi, Pazarlık Alt Yapısı Oluşturma, Yoruma Açık Sözler

INCOTERMS 2020 Uygulamaları, E-F-C-D Grubu Terimler

Ödeme ve Teslim Şekilleri Uygulamalı Örnekler

Mevcut Pazarlarda; (örneklerle anlatım)

- Müşteri Tutundurma Faaliyetlerinde Dilin Stratejik Kullanımı
- Müzakere Yöntemleri
- Pazarlık Stratejileri
- Telefon Görüşmeleri - taktikler
- İsteklerimizi Karşı Tarafa Söyletme Konusunda Zemin Hazırlama



AOSB EĞİTİM VE KALİTE MÜDÜRLÜĞÜ EĞİTMEN ÖZGEÇMİŞ VE EĞİTİM İÇERİK FORMU

Bölüm 3

Uygulamalı Olarak İncelenecek Örnek Yazışmalar ve Vaka Analizleri

- İletişimin başındayız ve firmamızı tanıtırken kullandığımız kelimeler ve kalıplarla firmamızı ve ürünümüzü stratejik olarak nasıl konumlandırırız?
- İletişimin başındayız ve müşterinin endişeleri var
- Müşterinin doğrudan reddi var, başka tedarikçisi var
- Müşterinin fiyat ile ilgili itirazları var
- Müşterinin Türkiye’den mal almak ile ilgili itirazları var
- Müşterinin ödeme şekli ile ilgili itirazları var
- Müşterinin teslim şekli ile ilgili itirazları var
- Müşterinin referans talebi var
- Müşterinin sertifikasyon talebi var
- Proje takibinde sıkıntı yaşıyoruz
- Müşteriden cevap almakta sıkıntı yaşıyoruz
- Spam’e düşmemek için kaçınmamız gereken kelimeler nelerdir?
- Yazılmamış satırlarda müşteri ile ilgili hangi bilgileri edinebiliyoruz?
- Telefon görüşmelerinde dikkat edilmesi gereken hususlar
- Distribütörlük anlaşmaları ve sözleşmeler
- Bayilik anlaşmaları ve sözleşmeler
- Bankalarla yazışmalar
- Akreditif örnekleri, dikkat edilmesi gereken hususlar

Firmaların katılımlarıyla Soru & Cevap & İncelemeler

Eğitim süresince katılımcılara kısa ödevler verilecek ve çoktan seçmeli testler yapılacaktır.



AOSB EĞİTİM VE KALİTE MÜDÜRLÜĞÜ
EĞİTİMEN ÖZGEÇMİŞ VE EĞİTİM İÇERİK FORMU

EĞİTİMEN “GÜLSÜM KOÇ” UN ÖZGEÇMİŞİ

1.Öğrenim Durumu:

Öğrenim kurumu	Öğrenim Alanı
Boğaziçi Üniversitesi	M.A. – Asya Çalışmaları
Bilkent Üniversitesi	B.A. – İngilizce&Fransızca Mütercim-Tercümanlık

2. Mesleki Deneyim

Başlangıç tarihi – bitiş tarihi	Yer	Kurum	Pozisyon
2016 - Halen	İstanbul	Wise Trade	Ticari İstihbarat Danışmanı (Firma Sahibi)
2011 - 2016	İstanbul	İstanbul Sanayi Odası	Uluslararasılaştırma (Uzman/Danışman/AB Proje Yöneticisi)
2005 - 2011	Ankara	Ankara Ticaret Odası	Dış Ticaret Uzman/Başkan Danışmanı
2004 - 2005	Ankara	Avrupa Birliği İletişim Grubu	Editör/Redaktör/Çevirmen

3. Eğitimden CV- Serbest Yazım Alanı

Eğitmen- Konuşmacı Ad-Soyad:
<p>Ticari bilgi ve istihbarat danışmanı Gülsüm Koç, Bilkent Üniversitesi İngilizce-Fransızca Mütercim Tercümanlık mezunudur ve Boğaziçi Üniversitesi’nde Asya Çalışmaları yüksek lisansını tamamlamıştır. 1999 yılından itibaren sırasıyla Anadolu Ajansı, Avrupa Birliği Genel Sekreterliği gibi kurumlarda çalışmıştır. 2005-2010 yılları arasında Cambridge Language Academy adındaki yabancı dil merkezinin ortağı olarak yabancı dil testleri ve özellikle KOBİ'lere yönelik ticari stratejik yazışmalar gibi birçok konuda eğitimlik yapmıştır. Ankara Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası’nda görev aldığı 12 yıl boyunca ulusal ve uluslararası birçok projelerde yer almış olup, 200’in üzerinde firmaya birebir danışmanlık hizmeti sağlamıştır. Halen kendi firması Wise Trade ile danışmanlık, eğitimlik ve ticaret başta olmak üzere birçok konuda faaliyet göstermekte ve bir diğer markası Exim Intelligence ile ticari bilgi ve pazar araştırma raporları satışı yapmaktadır. Aynı zamanda Zemberek adında sanat, bilim</p>



AOSB EĞİTİM VE KALİTE MÜDÜRLÜĞÜ EĞİTMEN ÖZGEÇMİŞ VE EĞİTİM İÇERİK FORMU

ve teknoloji disiplinlerini bir arada kullanan, üretim odaklı eğitim ve atölye platformunun kurucu ortaklarındanr.

Ankara Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası'nda danışman, proje koordinatörü, uluslararasılaşma uzmanı, ihracat danışmanı ve pazar analisti olarak görev alan Gülsüm Koç, yurt içi ve yurt dışı sayısız ticari heyet düzenlenmesini sağlamış, Avrupa kıtasından Güney Amerika'ya çeşitli B2B, B2C, fuar ve ikili görüşmeler organizasyonu gerçekleştirmiştir. Avrupa Birliği, Ulusal Ajans, Kalkınma Ajansı ve Ekonomi Bakanlığı (UR-GE) projelerinde yazım aşamasından koordinasyona, yürütülmesinden danışmanlığına kadar çeşitli görevlerde yer almıştır. Mesleki Yeterlilik projelerinde yer almış, Avrupa Birliği'nin Avrupa İşletmeler Ağı Projesi'nde görev alarak, dış ticaret ve uluslararasılaşma konularında eğitim organizasyonlarından ikili görüşmelere birçok alanda hizmet vermiştir. Genç Dış Ticaret Meclisi ve yine AB destekli kurulan Kariyer-Eğitim Merkezi (ATOKEM) projelerini geliştiren ve yürüten ekipte yer alan Gülsüm Koç, Uluslararası Pazarlama Okulu ve Dış Ticaret Okulu Projeleri'nde ise eğitmen, danışman ve ihracat koçu olarak 90'ın üzerinde firmayla birebir çalışarak uluslararasılaşmalarına destek vermiştir. Stratejik ülkelere özel bilgilendirme günleri ve toplantıları düzenlemiştir. Farklı ülke ve şehirler için, sektör ve ürün bazlı raporlar hazırlayarak, firmalara özel yeni pazarlara giriş stratejileri ve mevcut pazarlarda müşteri tutundurma ya da yeni müşteriler edinmelerine yönelik çalışmalar gerçekleştirmiştir. Özellikle 'Nokta Atışı İhracat' modeli ile danışmanlık vermekte, firma irtibatlarına doğrudan ulaşarak çok sayıda firmanın ihracat yapmasını sağlamış, hiç ihracat gerçekleştirmemiş olan birçok firmayı ihracatçı hale getirmiştir.

Yenilikçilik, teknoloji transferi, dış ticaret, pazar araştırması, uluslararası pazarlama ve girişimcilik alanlarında eğitmenlik ve danışmanlık çalışmalarının yanı sıra koçluk ve mentörlük hizmeti de sağlamaktadır. Ayrıca ulusal ve uluslararası kuruluşların danışmanlık havuzunda bulunmaktadır. EBRD ve ITC'nin yanı sıra, TÜBİTAK mentör havuzunda da "Teknoloji tabanlı başlangıç firmalarına özel iş geliştirme" alanında mentör olarak yer alan Gülsüm Koç, aynı zamanda İstanbul Mahkemeleri'nde de Uluslararası Ticaret alanında bilirkişilik yapmaktadır.