



DANIŞMANLIK / EĞİTİM HİZMETİNİN TANIMI

Programın Adı	TR42/24/TD Teknik Destek Programı
Proje Kodu	TR42/24/TD/0011
Başvuru Sahibi	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası
Başvuru Dönemi	Ocak - Şubat

1. Program kapsamında başvuru yaptığınız öncelik türü:

Öncelik 1 - Ürün, Üretim Yapısı ve İhracat

2. Beklenen çıktılar:

Alınan Hizmet Kapsamında Gerçekleştirilecek Faaliyet
Her firmadan 2, toplamda 12 kişiye en az 30 saat dış ticaret konularında eğitimler verilecektir.
İhracat yapma potansiyeli olan veya ihracat hacmini arttırmak isteyen 6 firmaya saha ziyaretleri düzenlenip firmaların sektörel değerlendirmeleri ve SWOT analiz çalışmaları yapılacaktır.
Ulusal pazarlarda potansiyel müşterilere ulaşması ve rekabetçilik düzeylerini arttırmaları amacıyla firmalara ihracat stratejileri ve yol haritası hazırlanacaktır.

Beklenen çıktılar arasındaki maddeler Ajans tarafından incelenecek ve gerekli görülenlere () işareti eklenecektir. (*) ile işaretli olan faaliyetler tamamlandıktan sonra, yapılan işin niteliğinin uygun olup olmadığının kontrolü için İzleme ve Değerlendirme Birimi ile iletişime geçilmesi gerekmektedir. (*) ile işaretli aşamalarda ortaya çıkan eksiklikler nedeniyle proje çıktısının Ajans tarafından yetersiz bulunduğu durumlarda, Ajans hizmet tutarından kısmi olarak kesinti yapma hakkını saklı tutar.

3. Proje kapsamında talep edilen eğitim faaliyetinin içeriği:

Firmalara uygulanacak SWOT Analizi sonrasında şirket yönetici ve çalışanlarının ihracat kabiliyetlerinin, şirketlerin ise küresel pazarlardaki rekabetçiliğinin artırılabilmesi için eğitimlerle desteklenecektir. Bu kapsamda aşağıdaki eğitimlerin gerçekleştirilmesi beklenmektedir.

1) Dış Ticaret	3) Dijital Pazarlama
Satış Sözleşmeleri	Dijital Pazarlamaya Giriş
Uluslararası Ödeme Şekilleri	Reklamlar
İhracatta Kullanılan Belgeler	Performans – Ölçümleme
İhracat Mevzuatı - İhracat Kayıtlı Satış	
Uluslararası Ticarete Teslim Şekilleri INCOTERMS 2020	
2) Hedef Pazar Analiz ve Ticari İstihbarat	4) Ticari Yazışma Teknikleri
İhracata Hazırlık	Farklı Kültürler Arasında İletişimin Sağlanması ve Ortak İletişim Dili Olarak İngilizcenin Tercihi
Uluslararası Ticaret Stratejileri	Yazılı İletişim İle Sözel İletişim Arasındaki Farklar, Dikkat Edilmesi Gerekenler
Doğru Hedef Pazarın Belirlenmesi	Web Siteleri ve Pazar Yerlerinde Şirket & Ürün Tanıtımı
Hedef Pazarlarımızın Belirlenmesi	İletişim Aracı Olarak Tercih Edilen Yöntemler (E-Mail, Whatsapp, LinkedIn, Sosyal Medya)



Analizde Diğer Etmenler	Uluslararası Süreçler, Temel Dış Ticaret Kavramları ve Terimleri
Hedef Ülkede Araştırma	Siparişler, Teslimat, Ödeme, Kalite, Taşıma, Sigorta, Bankacılık ve Gümrük Konularında Yazışmalar
	Etkili E-Posta Yazabilmek için Bazı Güncel Uygulamalar

4. Eğitim müfredatını içeren detaylı program:

Eğitim Günü	Saat	Eğitim Yeri	Eğitim Tarihleri	Eğitim Konuları
1.Gün Hafta içi	6 saat	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası	.../.../2024	<ul style="list-style-type: none">-Satış Sözleşmeleri-Uluslararası Ticarete Teslim Şekilleri INCOTERMS 2020Uluslararası Ödeme Şekilleri-Peşin Ödeme (Cash Advance)-Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods)-Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents)-Akreditif (Letter of Credit)-Banka Taahhütlü Ödeme (BPO)-Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)-SWIFT NEDİR?
2.Gün Hafta içi	6 saat	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası	.../.../2024	<ul style="list-style-type: none">-İhracatta Kullanılan Belgeler-Proforma Fatura-Çeki Listesi-Packing List-Türkçe Fatura-Commercial Invoice-Taşıma Belgeleri-Konşimento (Bill of Lading)-FIATA Taşıma belgeleri-Taşıma Senetleri-Havayolu Taşıma Senedi (Air Waybill)-Karayolu Taşıma Senedi (CMR – Waybill – Consignment note)-Demiryolu Taşıma Senedi (CIM – Railway – Consignment note)-Menşe Şahadetnamesi (Certificate of Origin)-Özel Menşe Şahadetnamesi – Form A (GPS)-Dolaşım Belgeleri-Serbest Dolaşım Nedir?-ATR Belgesi-EUR1 Belgesi-Ekspertiz Raporu-Analiz Raporu-Gözetim Belgesi (Inspection Certificate)-Sağlık Sertifikası (Health Certificate)-Mal Teslim Belgesi (Ordino)



				<ul style="list-style-type: none">-Navlun Faturası-Özel Fatura-Isıl İşlem Belgesi (ISPM-15)-Diğer Bazı Belgeler-Sigorta Poliçesi-İhracat Mevzuatı-İhracı Yasak Olan Mallar-İhracı Ön İzne Bağlı Mallar-Kayda Bağlı İhracat-Kambiyo Mevzuatı (Son Yapılan Değişiklikler)-İhraç Malı Alıcısı Tarafından Geri Gönderildiğinde Yapılacak İşlemler-Konsinye İhracat-İthal Edilmiş Malların İhracı-Transit Ticaret Yoluyla İhracat-Bedelsiz İhracat-Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında İhracat-GTİP ve Armonize Sistem-Gümrükleme İşlemleri Hakkında Pratik Bilgiler-İhracat Kayıtlı Satış
3.Gün Hafta içi	6 saat	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası	.../.../2024	<ul style="list-style-type: none">-İhracata Hazırlık-GTİP Numarası-Doğru Satış Kanalı Tespiti-Hedef Pazar Seçim Kriterleri-Ürün Tanımı-Fuarlar-Uluslararası Ticaret Stratejileri-Doğru Hedef Pazarın Belirlenmesi-İthalatçı Ülkelerin Analizleri-İhracatçı Ülke Analizleri-Cari Açık Rakamlarının Değerlendirilmesi-Türkiye'nin İhracatının Analizi-Yükselen Ülkeyi Baştan Yakalamak-Hedef Pazarlarımızın Belirlenmesi-Demografik Değerlendirme-Yakın Pazarların Analizi-Vergilerin Tespiti-Ülkenin Yapısı ve Kültürel Değerlendirilmesi-Tarife Dışı Engeller Ve Yasal Durum
4.Gün Hafta içi	6 saat	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası	.../.../2024	<ul style="list-style-type: none">-Analizde Diğer Etmenler-İnternette Ticari Bilgi Araması nasıl yapılır?-İnternette iz süzme-İnternette ticari kaynakların incelenmesi-Hedef Ülkede Araştırma-KeyWords-Ülke Kaynakları Araştırması



				<ul style="list-style-type: none">-Müşteri Çoğaltma Teknikleri-Satış Kanalı Analizi-Müşterinin Müşterisi
5.Gün Hafta içi	3 saat	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası	.../.../2024	<ul style="list-style-type: none">-Dijital Pazarlama-Dijital Pazarlamaya Giriş-Tüketici Davranışları-Türkiye’de İnternet Kullanımı-Demografik İstatistikler-Kullanım Amaçları-Cihaz Kullanımı-Reklamlar-Dijital Reklamlar Neden Önemli-Reklam Kanalları Neler, Hangisini Kullanmalı-Hedef Kitleyi İyi Seçmek ve Analiz Etmek-Uluslararası Müşteri Talebi Toplama Yöntemleri-Ölçme ve Değerlendirme-İnternet Reklamları (Uygulamalı)-Facebook Reklamları-Instagram Reklamları-Google Reklamları (Google Ads)-Linkedin Reklamları
6.Gün Hafta içi	3 saat	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası	.../.../2024	<ul style="list-style-type: none">-Performans – Ölçümleme-Neden CRM (Müşteri Takip Programı)?-CRM ve Reklam Entegrasyonları-Veri Nasıl Toplanır, Analiz Edilir?-Örnek Dijital Pazarlama Planları
7.Gün Hafta içi	3 saat	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası	.../.../2024	<p>Ticari Yazışma Teknikleri</p> <ul style="list-style-type: none">-Farklı Kültürler Arasında İletişimin Sağlanması ve Ortak İletişim Dili Olarak İngilizcenin Tercihi-Yazılı İletişim İle Sözel İletişim Arasındaki Farklar, Dikkat Edilmesi Gerekenler-Web Siteleri ve Pazar Yerlerinde Şirket & Ürün Tanıtımı-İletişim Aracı Olarak Tercih Edilen Yöntemler (E-Mail, Whatsapp, LinkedIn, Sosyal Medya)
8. Gün Hafta içi	3 saat	Bolu Ticaret ve Sanayi Odası	.../.../2024	<ul style="list-style-type: none">-Uluslararası Süreçler, Temel Dış Ticaret Kavramları ve Terimleri-Siparişler, Teslimat, Ödeme, Kalite, Taşıma, Sigorta, Bankacılık ve Gümrük Konularında Yazışmalar-Etkili E-Posta Yazabilmek için Bazı Güncel Uygulamalar

5. Eğitime katılacak kişi sayısı:

Her firmadan 2, toplamda 12 kişi

Eğitilere belirtilen sayıda katılımı sağlamak başvuru sahibinin sorumluluğundadır. Yeterli katılımın sağlanmadığı durumlarda, başvuru sahibi tarafından bu durumun gerekçelerinin anlatıldığı bir raporun nihai rapor ve ekleriyle birlikte sunulması gerekmektedir. Başvuru sahibinin daha sonra yapacağı teknik destek başvurularında bu durum dikkate alınarak değerlendirme yapılacaktır.



6. Eğitimcide aranan şartlar:

- Üniversitelerin iktisat, işletme, uluslararası ilişkiler vb. lisans bölümlerinden mezun olması,
- Dış ticaret konusunda yukarıdaki eğitim başlıklarını da kapsayan en az 3 eğitim gerçekleştirmiş olması.

7. Eğitimcide aranan referanslar:

Uzmanların yukarıdaki şartları taşıdığını ispatlayıcı belgeler sunabiliyor olması gerekmektedir.

(Yukarıda talep edilen ve belge sunulması gereken durumlar firmalar tarafından belgelenmediği takdirde firmanın verdiği teklif dikkate alınmayacaktır.)

8. Proje kapsamında talep edilen danışmanlık faaliyetinin içeriği:

Aşağıdaki çalışmalar her bir firma özelinde toplamda 6 firmaya yönelik gerçekleştirilecektir. Firma başına aşağıdaki konularda verilecek danışmanlık hizmeti için gerektirdiği ölçüde ve sürede en az 8'er saat olmak üzere gerçekleştirilecektir. Her bir firma için en az 1 gün olacak şekilde yüz yüze görüşmeler ve saha ziyaretleri yapılacaktır.

- Firmalara saha ziyaretlerinin yapılması ve SWOT Analizinin yapılması,
- Firmaların Dış Ticaret, Tedarik Zinciri Yönetimi, Üretim Süreçleri, İnsan Kaynakları, Satış & Pazarlama ve Muhasebe Finans konularında değerlendirmelerinin yapılması,
- Firmaların sektörel değerlendirmelerinin, eğilimlerinin ve rekabet düzeyinin belirlenmesi,
- Her bir firma için hedef pazarların seçilmesi, stratejilerin belirlenmesi ve pazarların fiyat, pazarlama, potansiyel müşteriler ve mevcut yasal koşullar açısından değerlendirilmesi,
- Finansal değerlendirme ve risk analizlerinin yapılması,
- Firmalara Dış Ticaret, Hedef Pazar Analiz ve Ticari İstihbarat, Dijital Pazarlama ve Ticari Yazışma Teknikleri eğitimlerinin verilmesi ve bu konularda danışmanlık sağlanması.

Danışmanlık hizmeti talep edildiği durumda hizmeti verecek firma (yüklenici) için aşağıdaki durum geçerli olacaktır:

Teknik Destek başvurusuna ilişkin faaliyet tamamlandığında Yüklenici'den başvuru konusuyla ilgili bir teknik rapor (araştırma raporları, envanter çalışmaları, eylem planı, yol haritası ve strateji belgesi vb. konuları içeren) talep edilmektedir. Sunulan raporda Ajans tarafından talep edilecek olası güncellemelerin tamamlanması zorunlu olup hazırlanan rapora onay verilmeden proje kapanışı yapılmayacaktır. Hazırlanan rapor alıntı programında incelemeye tabi tutulacaktır. Raporu hazırlayanların gerçek kişi ve unvan bilgilerinin rapora eklenmesi ve Ajansa teslim edilecek raporun hazırlayanlar tarafından ıslak imzalı olarak sunulması zorunludur. Ajans tarafından işin kısmi olarak tamamlandığına kanaat getirilen durumlarda, Ajans işin tamamlanan kısmına uygun oranda ödeme yapma hakkını saklı tutar. Hazırlanacak işin satınalma sözleşmesi ekinde Yüklenici'ye sunulacak kontrol listesindeki kriterlere uygun olarak hazırlanması talep edilmekte olup kontrol ve onay süreci bu liste dikkate alınarak tamamlanacaktır.

- [Değerlendirme Kontrol Listeleri](#)

9. Danışmanlık hizmeti sağlayacak firma/uzmanda aranan şartlar:

- Üniversitelerin iktisat, işletme vb. konuyla ilgili olabilecek lisans bölümlerinden mezun olmak,
- Daha önce firmaların dış ticarete açılması ve dış ticaret hacimlerinin artırılmasına yönelik danışmanlık hizmeti vermiş olmak,
- Dış ticaret konusunda yol haritası hazırlama, hedef pazar, müşteri analizi ve istatistiksel analiz çalışmaları yürütme tecrübesine sahip olmak,
- Danışmanlık faaliyetine ilişkin konu başlıklarının gerektirdiği uzmanlığa sahip en az iki danışmana sahip olmak,
- Tercihen uluslararası ticaret veya hedef pazar istihbaratı ile ilgili akademik çalışmalar yapmış olmak.



10. Danışmanlık hizmeti sağlayacak firma/uzmanda aranan referanslar:

Yukarıdaki şartları taşıdığını ispatlayıcı belgeler sunabiliyor olmak.

(Yukarıda talep edilen ve belge sunulması gereken durumlar firmalar tarafından belgelenmediği takdirde firmanın verdiği teklif dikkate alınmayacaktır.)

Önemli Not:

- Teknik destek kapsamında danışmanlık ve/veya eğitim ile ilgili uzman masrafları dışında herhangi bir maliyet uygun maliyet değildir. Eğitim süresince kullanılacak malzemenin, ekipmanın, eğitim yerinin, eğitime katılacak kişilerin, eğitim esnasında yapılması düşünülen ikramların organizasyonu ve diğer tüm yan giderler başvuru sahibi kurumun sorumluluğundadır. Ajansın bu konuda hiçbir yükümlülüğü yoktur.
- Başvuru aşamasında sunulan Ek-B: Danışmanlık / Eğitim Formu projenin destek almaya hak kazanması hâlinde "şartname" yerine geçer. Ajans bu şartname doğrultusunda satın alma sürecini yürütür. Satın almaya dair Ajansın kararı nihaidir.
- Proje faaliyetlerinin verimli geçmesi ve uygulamada herhangi bir uyumsuzluk yaşanmaması için, Ajansın satın alma kararını taraflara bildirmesinden itibaren 3 (üç) iş günü içinde Yüklenici ile Yararlanıcı içerik ve uygulama takvimi üzerinde mutabakat sağlar. Nihai içerik ve uygulama takvimi Yüklenici ile Ajans arasında yapılacak sözleşmeye derç edilir. Ajansa sunulan nihai içerik ve uygulama takvimi üzerinde, Ajansın bilgisi ve onayı dışında herhangi bir değişiklik yapılması hâlinde; Ajansın, uygun göreceği tedbirleri alma ve yararlanıcıya başvuru yasağı uygulama hakkı saklıdır.
- Proje faaliyetleri, Ajans ile Yüklenici arasında yapılacak sözleşmenin tarihinden itibaren 6 (altı) ay içinde tamamlanmalıdır. Yararlanıcı, teknik destek faaliyetinin tamamlanmasını müteakip en geç 30 (otuz) gün içerisinde nihai raporunu Ajansa sunmalıdır. Nihai raporunu zamanında teslim etmeyen kurumlar bir sonraki Teknik Destek Programı'ndan faydalanamayacaktır.
- **Proje kapsamında (varsa) analiz çalışması, ön fizibilite vb. rapor niteliğinde hazırlanan materyal(ler) Ajansın onayı alınmadan ve kaynak gösterilmeden Ajans dışı kişi, kurum, kuruluşlarca herhangi bir yerde herhangi bir şekilde kullanılamaz.**
- **Proje kapsamında (varsa) analiz çalışması; ön fizibilite vb. rapor niteliğindeki çalışmanın (çalışmaların) sonuçları ve çalışma sürecinin, Yüklenici Firma/Uzman tarafından Ajans yetkililerine, taraflarca uygun görülen bir tarihte fiziki veya sanal olarak gerçekleştirilecek toplantıda açıklaması talep edilebilecektir. Proje kapsamında yapılan çalışmalar, Ajansın belirlediği formatta Yüklenici'den basılı olarak talep edilebilecektir. Proje kapanışı ve ödeme işlemleri, bahse konu işlemlerin gerçekleştirilmesinin ve Başvuru Sahibi'nin Nihai Raporu Ajans'a sunmasının ardından tamamlanacaktır.**
- **Danışmanlık içerikli projelerde, yapılacak çalışmanın niteliğinin gerektirdiği sayıda saha ziyareti gerçekleştirilmesi zorunludur. Saha çalışması gerçekleştirilmeden uzaktan tamamlanan projelerin kapanışı yapılmayacaktır.**