|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Zaman Çizelgesi** | **Tarih** | **Eğitmen** | **Pazartesi** | **Salı** | **Çarşamba** | **Perşembe** | **Cuma** | **Hedefler** |
|  |  |  | Sınıf İçi Eğitim | Sınıf İçi Eğitim | Bireysel Çalışma | Bireysel Çalışma | Bireysel Çalışma |  |
| **1.Hafta** | 21 - 22 Ekim | Çağrı Uğur | **Değer Önerileri & Müşteri Serüveni** | **Ürün Stratejisi**  **&**  **Ürün Yönetimi** |  |  |  | H1. Ürün/Pazar uyumu (Product-Market Fit)  H2. Ürünü ve Pazarı Tanıma  H3. Doğru Hedef Pazarı belirleyebilmek için temel gerekliliklere ulaşmak.  H4. Hedef Pazar’a sürekli ürün temin edebilmek.  H5. Hedef Pazara en doğru ürünü geliştirebilmek.  H6. Hedef Pazarın ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayabilmek. |
| **2.Hafta** | 30 - 31 Ekim | Burcu Yücetin |  |  | **Markalaşma**  **&**  **Marka Değer Yönetimi** | **Stratejik B2B Pazarlama** | Bireysel Çalışma | H1. Doğru marka konumlandırması.  H2. Hedef Pazarla verimli ve doğru marka iletişim dili.  H3. Sadık Müşteri deneyimini sağlayabilmek.  H4. Pazarlama Stratejisinin farklılık yaratacak kritik noktalarını göstermek.  H5. Doğru pazarlama enstrümanları entegrasyonu. |
| **3.Hafta** | 4 - 5 Kasım | Gülsüm Koç | **Ticari Bilgi Kaynakları**  **&**  **İstihbarat Kanalları** | **Pazar Araştırması**  **&**  **İhracat Yol Haritası** | Bireysel Çalışma | Çevrimiçi Çalışma | Bireysel Çalışma | H1. Ürün, sektör ve rakiplerle ilgili doğru verilere ulaşma  H2. Doğru pazar ve müşteri belirleme  H3. İhracat Yol Haritası Sunum Hazırlığı |
| **4.Hafta** | 11 - 12 Kasım | Gülsüm Koç | **İhracat Odaklı Stratejik İletişim** | **İhracatta Yapay Zeka Araçlarının Kullanımı** | Bireysel Çalışma | Çevrimiçi Çalışma | Bireysel Çalışma | H1. Potansiyel Alıcı Listesi oluşturma  H2. İletişim Materyalleri oluşturma  H3. Stratejik satış teknik ve taktikleri  H4. Müşteri Görüşmeleri ve Çıktılarının Değerlendirilmesi |
| **5.Hafta** | 18 - 19 Kasım  20 Kasım | Cengiz Özcan Cemil Aladağ | **Temel Dış Ticaret Operasyon Eğitimleri** | **Temel Dış Ticaret Operasyon Eğitimleri** | **Destekler & Teşvikler** |  |  | H1.Operasyonel süreç içerisinde karşılaşılan sorunların çözümü |