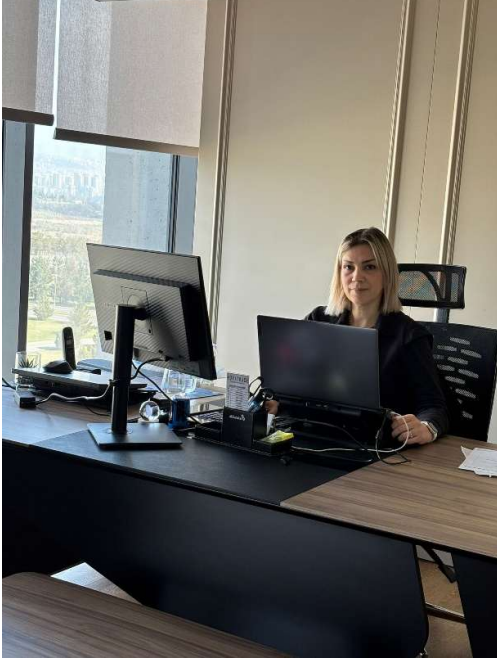




MERYEM SANEM YILMAZER

DIŞ TİCARET EĞİTMENİ | İHRACAT & İTHALAT UZMANI

17+ Yıllık Uluslararası Ticaret Deneyimi

İhracat • İthalat • Uluslararası Satış • Satın Alma • Ödeme Şartları • Lojistik • Dış Ticaret Mevzuatı

 Türkiye

 E-posta: meryemyilmazer35@gmail.com

 Telefon: 0546 860 1575

 LinkedIn: www.linkedin.com/in/

PROFESYONEL PROFİL

EĞİTİM FELSEFEM

“Teoriyi sahadaki gerçeklerle birleştirmek.”

Dış ticaret kitaplardan öğrenilebilecek bir alan olmakla birlikte, gerçek hayatta çok daha farklı dinamiklere sahiptir.

Bir müşteriyi nasıl bulacağınız kadar;

nasıl iletişim kuracağınız, nasıl güven oluşturacağınız, nasıl teklif hazırlayacağınız, ödeme yöntemini nasıl değerlendireceğiniz, teslim şeklini nasıl seçeceğiniz ve satış sonrasında müşteriyi nasıl yöneteceğiniz de önemlidir.

Ben eğitimlerimde yalnızca kavramları anlatmayı değil, **iş hayatında gerçekten karşılaşılabilecek durumları ve kendi deneyimlerimi paylaşmayı** hedefliyorum.

Katılımcıların eğitim sonunda sadece “bilgi sahibi” değil, bu bilgiyi **iş hayatında kullanabilecek donanımına sahip** olmalarını amaçlıyorum.

UZMANLIK ALANLARIM

İHRACAT

- İhracata giriş ve ihracat süreçleri
- Yurtdışı müşteri bulma
- Uluslararası satış
- Müşteri iletişimi ve ikna
- Teklif hazırlama
- Satış ve satış sonrası süreçler
- İhracat operasyonları

İTHALAT & ULUSLARARASI SATIN ALMA

- Yurtdışı tedarikçi bulma
- Uluslararası satın alma
- Tedarikçi iletişimi
- İthalat süreçleri
- GTİP kodları
- İthalat mevzuatı

- Maliyet ve süreç yönetimi

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

- T/T – Telegraphic Transfer
- Akreditif (L/C)
- Ödeme riskleri
- Güvenli ödeme yaklaşımı
- Ticari şartların değerlendirilmesi

TESLİM & LOJİSTİK

- Incoterms
- Uluslararası taşıma süreçleri
- Lojistik operasyonları
- İhracat–ithalat süreçlerinde lojistiğin rolü
- Satıcı, alıcı ve lojistik arasındaki koordinasyon

ULUSLARARASI MÜŞTERİ & SATIŞ YÖNETİMİ

- Müşteri bulma
- İlk iletişim
- İhtiyaç analizi
- Teklif ve pazarlık
- Müşteri ikna teknikleri
- Güven oluşturma
- Uzun vadeli müşteri ilişkileri

BENİM İÇİN DIŞ TİCARET NEDİR?

Dış ticaret benim için yalnızca **ürün satmak veya ürün satın almak değildir.**

Dış ticaret;

insan tanımadır.

ülke tanımadır.

kültür tanımadır.

doğru iletişim kurmadır.

risk yönetmektir.

güven oluşturmaktır.

ve en önemlisi, verilen sözün arkasında durmaktır.

17 yıllık yolculuğum bana şunu öğretti:

İyi bir satışçı ürünü satar. İyi bir dış ticaret profesyoneli ise müşteriye, ürüne, ödemeye, lojistiğe ve tüm süreçte birlikte hâkim olur.

NEDEN BENİMLE DİŞ TİCARET EĞİTİMİ?

Çünkü ben dış ticareti yalnızca teorik olarak öğrenmedim.

Sıfırdan başladım.

Öğrendim.

Uyguladım.

Hatalar yaptım.

Deneyim kazandım.

Geliştim.

Ve bugün öğrendiklerimi paylaşmaya hazırım.

Benim eğitim anlayışımın temelinde **cesaret, merak, sürekli öğrenme ve bilgi paylaşımı** vardır.

İş hayatına yeni başlayacak kişilerden, ihracat ve ithalat alanında kendini geliştirmek isteyen profesyonellere kadar farklı seviyelerdeki katılımcılara, gerçek iş hayatından örneklerle destek olmayı hedefliyorum.

KARİYER YOLCULUĞUM

Maden Mühendisliği Eğitimi

↓

Maden Sektöründe Kariyer Başlangıcı

↓

2008 – Dış Ticaret Dünyasına Geçiş

↓

İhracat & Uluslararası Satış

↓

Uluslararası Müşteri Yönetimi

↓

İthalat & Uluslararası Satın Alma

↓

Dış Ticaret Mevzuatı & GTİP

↓

Lojistik & Operasyon Yönetimi

↓

17+ Yıllık Dış Ticaret Deneyimi

↓

BUGÜN: BİLGİLERİMİ PAYLAŞMA VE EĞİTME ZAMANI

EĞİTİMDE HEDEFİM

“Ben öğrendim, şimdi birlikte öğrenelim.”

Dış ticarete yeni başlayanlara yol göstermek, çalışanların bilgilerini geliştirmek ve firmaların dış ticaret süreçlerini daha doğru yönetmelerine katkı sağlamak istiyorum.

Eğer siz de dış ticaret alanında kendinizi geliştirmek, ihracat ve ithalat süreçlerini daha iyi anlamak ve gerçek iş hayatından deneyimlerle öğrenmek istiyorsanız;

**TÜM TECRÜBEM, BİLGİM VE ENERJİMLE SİZİNLE
PAYLAŞMAYA HAZIRIM.**

Meryem

Dış Ticaret Eğitmeni | İhracat & İthalat Uzmanı