



İMMİB Akademi

Ocak - Şubat - Mart 2025

Eğitim Kataloğu



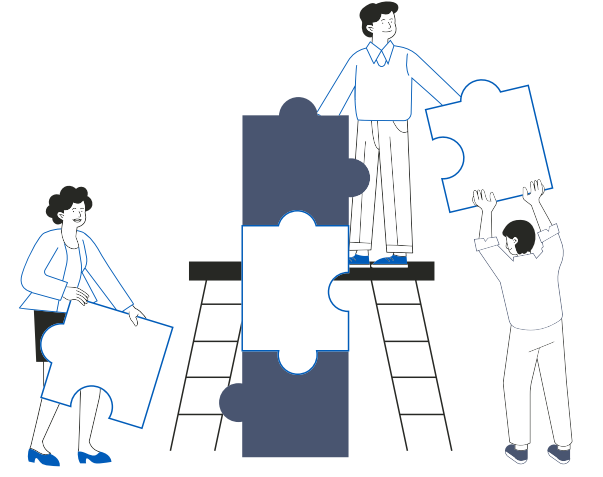
Öğrenme Serüveninize Başlayın...



“Eđitimlerimizi, üyelerimizin kurumsal ve teknik gelişimine etkili ve gerçekçi katkılar sunmak vizyonu ile planlamaktayız.”



Eđitimlerimizle becerilerinizi geliřtirin



İMMİB üyesi ihracatçı firmalara yönelik olarak yürütölen eğitim faaliyetlerimiz ile üyelerimizin ihracat performansının artırılmasına katkı sağlamayı amaçlamaktayız.

Performansı oluşturan faktörleri göz önünde bulundurarak, firmaların ihracat potansiyelini artırmaya, iç ve dış engellerini azaltmaya odaklandığımız eğitim faaliyetlerimizle 2007 yılından günümüze çeşitlendirdiğimiz eğitim kategorilerinde hizmet vermeye devam etmekteyiz.

İMMİB Akademi olarak, çalışanların bireysel gelişimi ile kurumsal gelişime öncülük edeceği yaklaşımını benimseyerek, üyemiz çalışanlarının eğitim ve gelişimine yönelik yatırımlarını sunduğumuz eğitim hizmetleri ile desteklemekteyiz.

Üyelerimizde kurumsal gelişim ve değişim etkisi yaratmak, firma çalışanlarını yeni teknolojilere, çalışma koşullarına ve iş prosedürlerine uyum sağlamak üzere tasarlanan eğitimlerimizden haberdar olmak ve daha fazlası için web sitemizden ve İMMİB Akademi sosyal medya hesaplarımızdan bizi takip edebilirsiniz.



Rakamlarla 2024



152 çevrim içi eğitim



5029 katılımcı



1271 üye firma

Eğitim Kategorileri

- ★ Dış Ticaret ve Mevzuat
- ★ Dijital Dönüşüm
- ★ Bilgi Yönetimi
- ★ Hukuk
- ★ İnsan Kaynakları
- ★ Muhasebe ve Finans
- ★ Satınalma ve Tedarik Zinciri
- ★ Satış ve Pazarlama
- ★ Üretim ve Planlama
- ★ Yeşil Dönüşüm ve Sürdürülebilirlik
- ★ Yönetim Sistemleri ve Verimlilik
- ★ Yönetmel Yetkinlik Geliştirme

Ocak Ayı Eğitimleri

- Marka/ Turquality ve Tasarım Destekleri
- ISO 14064 Karbon Ayak İzi Hesaplama ve Raporlama
- İleri Seviye MS Excel Uygulamaları
- Değer Akış Analizi
- İşletme Bütçeleri Hazırlama ve Bütçe Kontrol
- İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesi
- Yeni Nesil Ekip Liderliği ve Koçluk
- Dış Ticarete Rakip Analizi
- Pazarlamadaki Yeni Trendler & E-Ticaret
- Dış Ticarete Ödeme Şekilleri
- 2025'e Güçlü Bir Başlangıç: Stratejik Planlama ve SWOT Analizi
- Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi
- Bilanço Okuma Teknikleri ve Finansal Analiz

Şubat Ayı Eğitimleri

- Etkin Satış Yönetimi ve Strateji
- Amazon FBA'de Satış Teknikleri
- İleri Seviye MS Powerpoint Uygulamaları
- Birim Kira, Tanıtım ve Marka Tescil Destekleri
- Uluslararası Pazarda Müşteri Bulma
- Stratejik Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) Yönetimi
- İleri Ürün Kalite Planlama Teknikleri 1 (APQP, PPAP, FMEA)
- İşletmeler için Zorunlu Dönüşüm: Sürdürülebilirlik Uyum Yolculuğu (ESG Olgunluk Analizi)
- Dış Ticarete Gümrük Operasyonları
- Zamanın Efendisi Olmak
- Risksiz Dış Ticaretin Kuralları
- İleri Ürün Kalite Planlama Teknikleri 2 (MSA, SPC, CPK, 8D, A3)
- Nöropazarlama ve Yapay Zeka
- Yeni Nesil Dış Ticaret Yapma Yöntemleri
- Çalışan Hilelerinin Belirtileri ve Denetimi

Mart Ayı Eğitimleri

- Fuar Destekleri, Pazara Giriş Belgeleri Desteği ve Küresel Tedarik Zinciri (KTZ) Desteği
- Akreditiflerin Operasyonel İşleyişi, Bankalar ile Tarafların Sorumlulukları ve Uygulamalar
- İleri Seviye MS Excel Uygulamaları
- Kendine Liderlik Etmek - Öz Liderlik
- E-İhracat Destekleri
- Dış Ticarete Ödeme Yöntemlerine Çok Yönlü Bakış
- İhracatçılar için Yedi Adımda Markalaşma
- Karar Verme Teknikleri
- Fuarda Müşteri Bulma Teknikleri
- E-Ticarete Çin'in Etkisi
- İletişim Odaklı Yönetici
- Uluslararası Ticaretin Püf Noktaları
- Ürün Yaşam Döngüsü (LCA)
- Aile Şirketlerinin Kurumsallaşması
- Müzakere Becerileri ve Pazarlık Teknikleri
- Dış Ticarete Tedarik Zinciri ve Lojistik Süreçlerinde Risk Yönetimi



Ocak 2025

Ocak ayı doğum taşı garnet, canlılık, tutku ve güven duygusunu ifade eder. Kırmızı, pembe, yeşil, turuncu, sarı renk yelpazesine sahip taş latince nar tanesi anlamına gelmektedir. Garnet, genellikle tutku, aşk ve enerjinin simgesi olarak kabul edilir. Yüzyıllardır, ruhsal ve fiziksel dengeyi desteklediği, enerjiyi artırdığı ve duygusal iyileşmeye yardımcı olduğu düşünülmektedir. Garnet, birçok kültürde "koruyucu taş" olarak bilinir. Negatif enerjilerden korunmaya yardımcı olduğuna inanılır ve kişiyi stres, korku ve kaygıdan uzak tutar.

Marka/Turququality ve Tasarım Destekleri

Turququality

- Turququality Desteği Nedir?
- Başvuru Nasıl Yapılır?
- Desteğe Kabul Süreci Nasıl İlerler?
- Destek Türleri Nelerdir?
- 2023 Yılı Destek Limitleri Nelerdir?
- Hedef Pazar Yaklaşımı Nedir?
- Destek Başvuru Dosyası İbrahim Edilirken Dikkat Edilecek Temel Hususlar Nelerdir?

Tasarım Desteği

- Tasarım Desteği Nedir?
- Başvuru Nasıl Yapılır?
- Tasarım Şirketi- Tasarım Ofisi Destekleri Nelerdir?
- Tasarım Ürün Geliştirme Projesi Destekleri Nelerdir?
- Destek Üst Limitleri Nelerdir?
- Destek Başvuru Dosyası İbrahim Edilirken Dikkat Edilecek Temel Hususlar Nelerdir?

akademi.immib.org.tr



3 Ocak 2025

14.00-16.00



ÜCRETSİZ

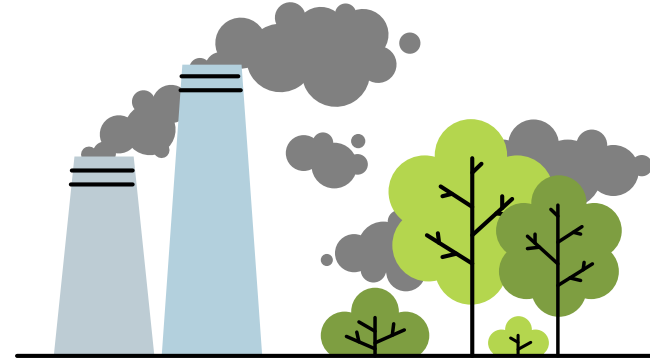
Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

ISO 14064 Karbon Ayak İzi Hesaplama ve Raporlama

- Sürdürülebilirliğe Giriş
- Yer'in Enerji Dengesi
- Sera Gazı Etkisi
- Yeşil Terimler
- ISO 14060 Ailesi
- ISO 14064-1 Standardı
- Madde 1: Kapsam
- Madde 2: Bağlayıcı atıflar
- Madde 3: Terimler, tanımlar
- Madde 4: İlke
- Madde 5 : Sera Gazı Envanter Sınırı+ Uygulamalar
- Madde 6: Sera Gazı Emisyonlarının ve Azaltımlarının Miktarının Belirlenmesi+ Uygulamalar
- Madde 7 : Azaltma Faaliyetleri +Uygulamalar
- Madde 8 : Sera Gazı Envanter Kalite Yönetimi
- Madde 9 : Sera Gazı Emisyonlarının Raporlaması
- Madde 10: Kuruluşun Doğrulama Faaliyetlerindeki Rolü
- **Uygulamalı Problem Çözümleri**
- **Örnek Bir 14064-1 Raporu İncelemesi**



akademi.immib.org.tr



**6 Ocak 2025
7 Ocak 2025**

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Veri Analisti ve İş Zekası Uzmanı(Power BI), MS Excel Danışmanı
Sn. Gürkan TERZİ'nin sunumlarıyla

İleri Seviye MS Excel Uygulamaları

- Kısayollarla çalışma ve Kısayol grupları
- Sabitleme işlemi
- Koşul Fonksiyonları ile Analiz
- Koşulu Biçimlendirme
- Eğer Fonksiyonu
- Çok Koşullu Özetleme Fonksiyonları
- Veri Tabanı Fonksiyonları
- Özel Fonksiyonlar ile Tablo Çözümlenmeleri
- İleri Düzey Metin Fonksiyonları
- İleri Düzey Tarih Fonksiyonları
- Yinelenen Verilerle Çalışmaya Dair Tüm Detaylar
- Arama Ve Başvuru Fonksiyonları
- Düşeyara, Yatayara ve Çaprazara
- Raporlama
- İleri Seviye Grafiklerle Çalışmak
- Özet Tablo (Pivot Table) İle Etkili Raporlama Yapmanın Bin Bir Yolu
- Pivot Chartlar İle Raporlamanın Grafikler Üzerindeki Etkisi

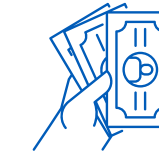


akademi.immib.org.tr



9 Ocak 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Yalın Yönetim Danışmanı
Sn. Cevdet DAL'ın sunumlarıyla

Değer Akış Analizi

Bu eğitimde değer akışı haritaları yardımı ile işletme için yalın dönüşümün nasıl yapılacağını, işletme içinde kayıpları görebilmek için kullanılan VSM metodunun öğrenilmesi amaçlanmaktadır.

- Yalın Üretimin Tanımı
- İtme ve Çekme Sistemlerinin Tanımı ve Farklılıkları
- Değer, Akış ve İsrafın Anımı
- Malzeme ve Bilgi Akışı
- VSM Öncesi Ürünlerin Gruplandırılması, Kullanılacak Gruplama Metotları
- Mevcut Durum Değer Akışı Haritasının Hazırlanması
- Temel İsrar Alanların Belirlenmesi ve Uygulanacak Yalın Prensipler
- Hedef Değer Akış Haritasının Oluşturulması, Uygulanacak İyileştirmelerin Tespiti
- Çekme Sistemi Nedir? Nasıl Uygulanır?
- İşletme İçi Süpermarketler Nedir?
- Kanban Türleri, İki Kutu Kanban, Sıralı Kanban ve Üretim Kanbanı
- Heijunka ve Seviyelendirilmiş Üretim, Uygulama Metotları
- Hedef Değer Akışına Geçiş Planı, Yalın Dönüşüm Yol Haritası

akademi.immib.org.tr



10 Ocak 2025

10.00-12.00



ÜCRETSİZ

Online



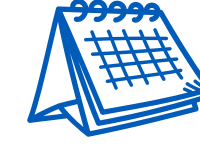
**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Serbest Muhasebeci, Mali Müşavir ve Bağımsız Denetçi
Sn. Yüksel BİLEK'in sunumlarıyla

İşletme Bütçeleri Hazırlama ve Bütçe Kontrol

- Stratejik Yönetim, Stratejik Planlama ve Bütçeler
- Bütçeleme Amacı ve Temel İlkeleri
- Bütçenin Hazırlanmasındaki Yol Haritası
- Satış Bütçesi Hazırlanması
- Üretim Bütçesi Hazırlanması
- Direkt İşçilik Bütçesi Hazırlanması
- Genel Üretim Giderleri Bütçesi Hazırlanması
- Maliyetlendirme ve Genel Üretim Giderlerinin Dağıtımına İlişkin Uygulamaların Yapılması
- Endirekt Maliyet Merkezi Giderlerinin Dağıtımlarının Örneklenmesi
- Üretim Maliyet Bütçesinin Oluşturulması
- Faaliyet Giderleri, Yatırım, Finansman Bütçeleri
- Proforma Gelir Tablosu ve Bilânçonun Hazırlanması
- Nakit Akış Bütçesinin Hazırlanması
- Bütçe Kontrol Tablolarının Oluşturulması ve Sapma Analizleri
- Gerçek Datalar Üzerinden Uygulama Örnekleri

akademi.immib.org.tr



13 Ocak 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Hazine Başkanrtörü
Sn. R. Bülent DEMİRBAĞ'ın sunumlarıyla

İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesi

Bu eğitimde, ihracatçıların sorun yaşamadan ihracat bedellerini yurda getirmeleri konusunda bilgilendirilmesi amaçlanmaktadır.

- Kambiyo (Döviz) Mevzuatı Uygulamalarının Dünü Bugünü
- Kambiyo Mevzuatının Kapsamı
- İhracat Bedelleri ve İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesi Düzenlemelerine Genel Bakış
- İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesi Gereken Süre ve Tutar
- İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesinde Ek Süre, Mücbir Sebep ve Haklı Durum Uygulamaları
- İhracat Bedellerinin Terkin Edilebilme Koşulları
- İhracat Genelgesi Uyarınca 2025 Yılında TCMB'ye İhracat Bedellerinin Satışı Uygulaması
- Mevzuatta Yapılan Son Değişiklikler
- İhracat Bedellerinin Kambiyo Mevzuatına Uygun Olarak Getirilememesi Halinde İhracatçıların Karşılaşacakları Sorunlar, Yaptırımlar
- Dövizle Yapılan İşlemlerde İhracatçıların Muhatap Olacağı Kurumlar
- Genel Değerlendirme ve Soru-Cevaplar

akademi.immib.org.tr



14 Ocak 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

İnsan Kaynakları Uzmanı
Sn. Seda YAZGAN'ın sunumlarıyla

Yeni Nesil Ekip Liderliği ve Koçluk

Ekip yönetimi ve liderlik becerilerini geliştirmeye yönelik bir program olan bu eğitim, özellikle günümüz iş dünyasında hızla değişen dinamiklere uyum sağlamaya çalışan liderler ve ekip yöneticileri için oldukça faydalıdır. Eğitimin amacı, katılımcıların etkili liderlik becerilerini, koçluk yaklaşımlarını ve ekip yönetiminde yenilikçi yöntemleri öğrenmelerine yardımcı olmak olacaktır. Bu eğitimde liderler, ekiplerini daha etkili ve verimli bir şekilde yönetme, onların gelişimlerini destekleme ve sonuç odaklı, motivasyonu yüksek takımlar oluşturma yetkinliklerini kazanacaklardır.

Eğitim İçeriği:

- Yeni Nesil Liderlik ve Koçluk Arasındaki Farkları Anlamak
- Dönüşümsel, Hizmetkâr ve Durumsal Liderlik Yaklaşımlarını Öğrenmek
- Koçluk Tekniklerini Uygulayarak Liderlik Becerilerini Geliştirmek
- Uygulama / Yöneticilik Stilleri Envanteri
- Yeni Nesil Liderlik Yaklaşımları

akademi.immib.org.tr



15 Ocak 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Uluslararası Ticaret Danışmanı
Sn. Elif PEKÇETİN'in sunumlarıyla

Dış Ticarete Rakip Analizi

- Rakip Analizi Nedir?
- Rakiplerimizi Tanıyor muyuz? Tanıdığımızı mı Sanıyoruz?
- İhracat Satış ve Karlılıkta Rekabetin Önemi
- Rekabetin Tek Koşulu Fiyat mıdır?
- Soru Cevap



akademi.immib.org.tr



16 Ocak 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Stratejik Yönetim Danışmanı
Sn. Altay AYHAN'ın sunumlarıyla

Pazarlamadaki Yeni Trendler & E-Ticaret

- Global Ekonomiye Bakış
- Değişen Dinamikler -Tüketici Davranışları
- Dijital Ortamda Konumlandırma
- Pazarlamanın Yeni Tanımı – BTİ (Bütünleşik Pazarlama İletişimi)
- Pazarlamadaki Yeni Trendler
- Gerilla Pazarlama
- Nöro Pazarlama
- Hikaye Pazarlama - Storytelling
- Dijital Pazarlama / Influencer Pazarlama
- Big Data
- SEO
- Sanal Dünya, Sanal Gerçeklik/ Artırılmış Sanal Gerçeklik
- Yapay Zeka ve Metaverse
- E-ticaret Yönetim Modelleri
- Sürdürülebilirliğin Önemi
- Dünya'dan ve Türkiye'den Örnek Uygulamalar



akademi.immib.org.tr



22 Ocak 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Dış Ticaret Uzmanı ve Danışmanı
Sn. Reşat BAĞCIOĞLU'nun sunumlarıyla

Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

- Dış Ticarete Ödemede Şekillerine Göre Tarafların Risk Analizi
- Senet ile Polişe Arasındaki Ortak Hususlar ve Farklar
- Akreditif Nedir? Akreditifin Misyonu, Verdiği Garantiler
- Akreditife Katılan Taraflar ve Aralarındaki İlişkiler
- Akreditif İşleyiş Şeması, En Basit Akreditif
- İhracat Akreditifinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar Nelerdir?
- Akreditifte Teyid Arasındaki İlişki ve Bankaların Sorumlulukları
- Akreditifle İlgili Sahte Evrak Sunulması Halinde Bankaların Riski Ne Olur ve UCP 600 Akreditifin Önemi, Alıcı ve Satıcıya Sağladığı Güvenceler
- Akreditifin Açılması, Değiştirilmesi, Sona Ermesi
- İthalat ve İhracat Akreditifleri
- Rambursman (Reimbursement)
- Rezerv Nedir? Farklılıklar (Discrepancy)
- ICC Uniform Customs And Practice for Documentary Credits 2007 Revision Brochure 600 ICC'nin Akreditiflere İlişkin Yeknesak Usuller ve Uygulama Kuralları 2007 Revizyonu
- Akreditiflerle İlgili Yaşanmış Gerçek Vakalar ve Çıkarılacak Sonuçlar

akademi.immib.org.tr



23 Ocak 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



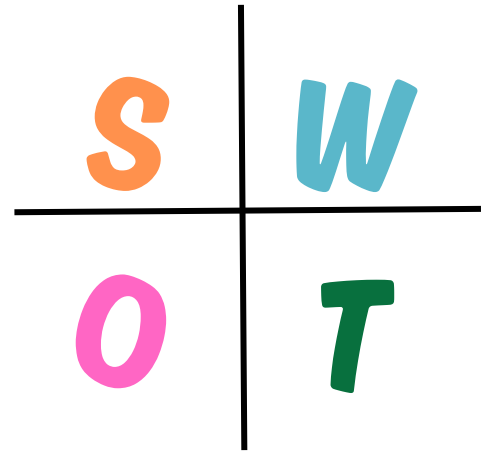
**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Stratejik Planlama Danışmanları
Sn. Hakan ASLAN'ın ve Sn.Tuğçe ASLAN'ın sunumlarıyla

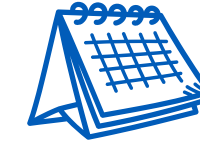
2025'e Güçlü Bir Başlangıç: Stratejik Planlama ve **SWOT** Analizi

Bu eğitimde, 2025 yılı için etkili stratejik planlama ve SWOT analizi yöntemlerini keşfedeceksiniz. Katılımcılar, iş dünyasındaki trendleri nasıl analiz edeceklerini, güçlü ve zayıf yönleri belirleyerek büyüme fırsatlarını nasıl değerlendireceklerini öğrenme fırsatı bulacaklar.

- Gelecek Trendleri Analizi
- PEST Analizi
- Rekabet Analizi
- İşletme Analizi
- Finansal Rasyo Analizi
- Portföy Analizi

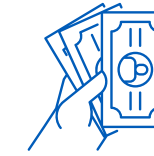


akademi.immib.org.tr



27 Ocak 2025

10.00-11.00



ÜCRETSİZ

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Anabilim Dalı Başkanı
Sn. Prof. Dr. Murat ERDAL'ın sunumlarıyla

Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi

- Dünya Ekonomisi ve Tedarik Zinciri Trendleri
- Pazarı Dönüştüren Makro Etkiler
- Ana Oyuncular (Ülkeler ve Firmalar) ve Planlamalar
- Sürdürülebilirlik ve Teknoloji Trendleri
- Emtia/Hammadde Piyasa Hareketleri, Tahminleme ve Riskler
- Satın alma Yöneticileri Endeksi (PMI)
- Taşıma Maliyetleri ve Konteyner Fiyat Hareketleri
- Üretim Tesisleri, İmalat Kapasitesi ve Yıllık Üretim Planlaması
- Tedarik Zinciri Yönetimi ve Temel Evreleri
- Satınalma Planlaması ve Operasyon Yönetimi
- Üretim, Planlama, Kalite ve Satınalma Departmanlarının Koordinasyonu
- Yıllık Hedeflerin Oluşturulması ve Maliyet Azaltımları
- Tedarikçi İlişki Yönetimine Giriş
- Sektörel Sözleşme Örnekleri ve İncelemeler
- Tedarik Zinciri Operasyon Referans Modeli (SCOR)
- Teknoloji Çevresi ve Dijital Trendler
- Vaka Çalışmaları

akademi.immib.org.tr



28 Ocak 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Serbest Muhasebeci, Mali Müşavir ve Bağımsız Denetçi
Sn. Yüksel BİLEK'in sunumlarıyla

Bilanço Okuma Teknikleri ve Finansal Analiz

Bu eğitimde amaçlanan yatırımın sürekliliğinin ölçülmesi, işletme faaliyetlerinin etkinliğinin ve verimliliğinin tespiti, olası risklerin tespiti, karlılığın devamlılığı ve artırılması konusunda yol haritasının oluşturulması var olan fonksiyonların gözden geçirilmesinin sağlanmasıdır.

- Günlük Finansal Gelişmeler
- Finansal Riskler Nelerdir ?
- Mali Tablo Çeşitleri ve Tanımları
- Bilanço Tanımı, ve Açıklamalar
- Varlıkların Etkin Kullanımı (Kaynakları Ne Kadar Etkin Yönetebildik?)
- Gelir Tablosu Tanımı Ve Açıklamalar
- Net İşletme (Çalışma) Sermayesi Değişim Tablosu
- Mali Tahlil (Analiz) Yöntemleri
- Önemli Rasyolar, Açıklamalar ve Örnek Uygulamalar

akademi.immib.org.tr



29 Ocak 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**



Şubat 2025

Ametist, mor renkte bir kuvars çeşididir ve tarih boyunca birçok kültürde önemli bir yer tutmuştur. Hem estetik hem de mistik özellikleri nedeniyle değerli bir taş olarak kabul edilir. Ametist, zihin açıklığı, sezgi ve ruhsal farkındalıkla ilişkilendirilmiştir. Ametistin, vücutta negatif enerjileri temizlemeye yardımcı olduğuna ve kişiyi kötü etkilerden koruduğuna inanılır. Orta Çağ'da ametist kraliyet ailesinin sembolü olarak kabul edilirdi.

Kurumsal Satış Genel Müdür Yardımcısı
Sn. Demet MUTLU'nun sunumlarıyla

Etkin Satış Yönetimi ve Strateji

Eğitim sonunda katılımcıların; satış sürecinde uyum sağlamak için gerekli olan yetkinlikleri kazanmakla birlikte ileri düzeyde liderlik, çözüm odaklılık, etkin iletişim, ürün ve pazar bilgisi, küresel satış yetkinliği, teknoloji ve veri kullanımı konularında becerilerini daha da geliştirmesi amaçlanmaktadır.

- Aktif Satış Teknikleri Nelerdir?
- Müşteri Odaklı Satış Yaklaşımı
- Satışta Fark Yaratmak & İnovasyon
- Satış Sürecinde Duygusal Dinamikler
- Mevcut Ürünleri Farklılaştırma Yöntemleri
- İhtiyaç Analizi & Yönlendirme
- İkna Sürecini Olumlu & Olumsuz Etkileyen İlişkiler
- Çatışma Yönetiminde Profesyonelliğin Korunması
- Sonuç Odaklılık ve Satış Sonuçlandırma
- Satış Sonrası Müşteri İlişkisi

akademi.immib.org.tr



4 Şubat 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Amazon FBA ve E-Satış Danışmanı
Sn. Dilara SESGİR'in sunumlarıyla

Amazon FBA'de Satış Teknikleri

Bu eğitimin amacı maksimum trafik ve satış için ürün optimize etme ve ürün lansmanı yapma konularında yani Amazon'da başarılı bir marka oluştururken geçmeniz gereken tüm süreçleri detaylı olarak işleyen bir yol haritası sunmak. Bu eğitimin bir diğer amacı da kişilere yalnızca teorik bilgiler sunmak değil giderek büyüyen ve yönetilmesi daha karmaşık hale gelen mağazalarını nasıl yöneteceklerini uygulamalı olarak da öğretmek.

Amazon FBA eğitimi ile hedeflenen;

- Amazon satış platformunda satış yapmaya başlama,
- Başarılı bir E-ticaret mağazası inşa etme ve yönetme
- Kârlı bir marka yaratma
- İstatistiksel veriler kullanılarak ürün seçme
- Tedarikçi belirleme



akademi.immib.org.tr



5 Şubat 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Veri Analisti ve İş Zekası Uzmanı(Power BI), MS Excel Danışmanı
Sn. Gürkan TERZİ'nin sunumlarıyla

İleri Seviye MS Powerpoint Uygulamaları

- Animasyonlar ile Çalışmak
- Sunumları Çoğaltmak ve Düzenlemek
- Sunumları Yönetmek
- Grafiklerle Çalışmak
- Grafiği Biçimlendirmek ve Yeniden Boyutlandırmak
- WordArt & SmartArt
- Şablonlar, Asıl Slaytlar ile Çalışmak
- İleri Sunum Seçenekleri
- Sunumu Web için Kaydetmek
- İşbirliği
- Gözden Geçir Sekmesini Kullanmak
- Slayt Gösterisini Yayınlamak
- Açıklama Ekleme, Görüntüleme, Düzenleme
- Hızlı Erişim Araç Çubuğunu Özelleştirmek
- PowerPoint Seçeneklerini Değiştirmek

akademi.immib.org.tr



6 Şubat 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

İMMİB Devlet Destekleri Şube Şefi
Sn. M.Çağrı KÖKTÜRK'ün sunumlarıyla

Birim Kira, Tanıtım ve Marka Tescil Destekleri

5973 Sayılı Karar:

- Yurtdışı Birim Kira Destekleri
- Yurtdışı Tanıtım Destekleri
- Yurtdışı Marka Tescil Destekleri



akademi.immib.org.tr



10 Şubat 2025

14.00-16.00



ÜCRETSİZ

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Dış Ticaret Uzmanı
Sn. Emel ALTINBAŞ'ın sunumlarıyla

Uluslararası Pazarda Müşteri Bulma

- İhracat Yapma Kararı Verilirken Neleri Dikkate Almalıyız?
- İhracat Stratejisini Nasıl Oluşturmalıyız?
- Dış Ticarete Pazar Araştırması
- Gerekli Verilerin Belirlenmesi, Toplanması ve Değerlendirilmesi
- Hedef Pazara Yönelik Pazarlama Stratejilerinin Oluşturulması (4P)
- Pazar Araştırması Ve Pazara Giriş Faaliyetlerine İlişkin Destekler
- Hedef Pazarlar için Fiyat Stratejisinin Oluşturulması
- Yurtdışı Pazarlarda Müşteri-Tedarikçi Bulmada Kullanılan Ana Yöntemler
- Yurtdışı Pazar Araştırmasında İnternetin Etkin Kullanımı, Yararlanılabilecek Siteler
- Müşteri/Tedarikçi Tanıma ve Seçiminde Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar, Rekabet Analizi
- Örnek Uygulama ve Vaka Analizleri

akademi.immib.org.tr



12 Şubat 2025

09.30-12.30



600 TL

Online

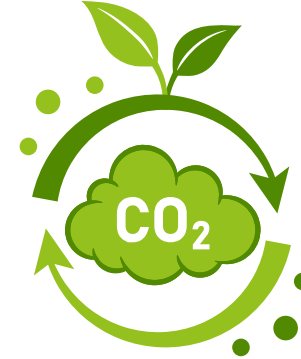


**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Sürdürülebilirlik Müdürü
Sn. Kaan VATANSEVER'in sunumlarıyla

Stratejik Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) Yönetimi

- AB Emisyon Ticaret Sistemi ve Etkileri
- Fit for 55 paketi, SKDM Süreci
- SKDM Kapsamında Hesaplamalar
- SKDM Sürecinde Gömülü Emisyonlar İçin Tedarikçi Yönetimi



akademi.immib.org.tr



13 Şubat 2025

09.30-12.30



ÜCRETSİZ

FİZİKİ



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**



Eğitim **FİZİKİ** olarak Dış Ticaret Kompleksinde gerçekleştirilecektir.

Adres: Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No:3 Dış Ticaret Kompleksi A Blok P.K.34197

Bahçelievler/İSTANBUL

İleri Ürün Kalite Planlama Teknikleri 1 (APQP, PPAP, FMEA)

Açılımı gelişmiş (İleri) ürün kalite planlaması olan APQP, ürün kalitesinin planlanması, güvence altına alınması ve ilgili süreçte kalite araçlarının etkin ve verimli kullanılmasını hedeflemektedir. Böylece bir ürünün tasarım ve üretiminden, dağıtımına ve kullanıcıya ulaşmasına kadar tüm süreçlerde kalite güvencesini sağlamayı amaçlar. Bu Eğitimi'nin temel amacı; sizlere İleri Kalite Teknikleri ile ilgili bilgileri aktarmak, APQP hakkındaki temel süreçleri ve uygulamaları ayrıntılı bir şekilde öğrenmenizi sağlayıp, hayata geçirmenize ve etkin bir şekilde kullanmanıza yardımcı olmaktır.

Eğitim İçeriği:

- APQP(Advanced Product Quality Planning) İleri Ürün Kalite Planlaması Aşamaları
- APQP nedir? APQP nasıl uygulanır?
- PPAP (Production Part Approval Process) Üretimde Parça Onay Süreçleri
- DFMEA, PFMEA Dizayn ve Proses FMEA

akademi.immib.org.tr



14 Şubat 2025

09.30-12.30



600 TL

FİZİKİ



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Stratejik Planlama Danışmanları
Sn. Hakan ASLAN'ın ve Sn.Tuğçe ASLAN'ın sunumlarıyla

İşletmeler için Zorunlu Dönüşüm: Sürdürülebilirlik Uyum Yolculuğu

Katılımcılar, işletmelerinin sürdürülebilirlik performansını artıracak temel prensipleri öğrenecek ve pratik uygulama örnekleriyle bu prensipleri hayata geçirebilecek yetkinliklere sahip olacaklardır.

- Çevresel Sürdürülebilirlik ve Yönetim
- İnovasyon ve Teknoloji Yönetimi
- Teknoloji ve Dijital Çözümlerle ESG Hedeflerine Ulaşma Yolları.
- Sosyal Sorumluluk ve Çalışan Katılımı
- Yönetişim ve Kurumsal Performans



Eğitim **FİZİKİ** olarak Dış Ticaret Kompleksinde gerçekleştirilecektir.

Adres: Yenibosna Merkez Mahallesi Sanayi Caddesi No:3 Dış Ticaret Kompleksi A Blok P.K.34197

Bahçelievler/İSTANBUL

akademi.immib.org.tr



17 Şubat 2025

09.30-12.30



ÜCRETSİZ

FİZİKİ

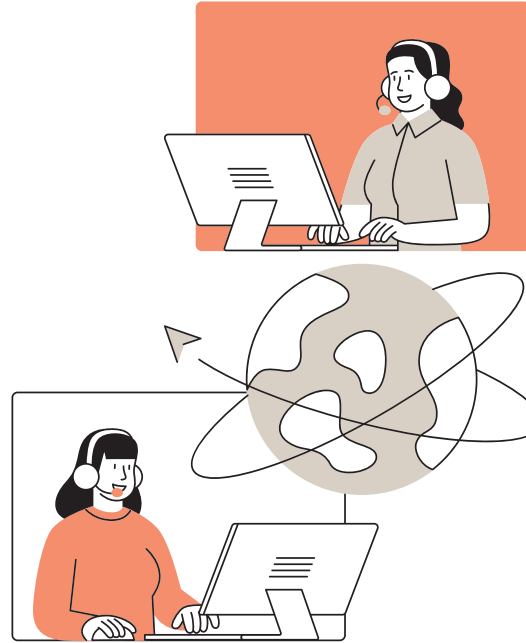


**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Vergi Müfettişi
Sn. Hakan UÇAK'ın sunumlarıyla

Dış Ticarete Gümrük Operasyonları

- Gümrük Nedir?
- Dış Ticarete Taraflar Kimlerdir?
- Temel Gümrük Terimleri Nelerdir?
- Dış Ticarete Temsil
- Dış Ticarete Muhatap Olunan Kurumlar
- Dış Ticarete Kullanılan Belgeler
- İthalata İlişkin Gümrük Süreçleri
- İhracata İlişkin Gümrük Süreçleri



akademi.immib.org.tr



18 Şubat 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Strateji Yönetimi, İş Mimarisi ve Kurumsal Dönüşüm Uzmanı
Sn. Sezin ÖRTEN SİVRİ'nin sunumlarıyla

Zamanın Efendisi Olmak

- Başkalarından Önce Kendimizi Yönetmek
- Zaman Yönetiminde Kritik Başarı Faktörleri
- Zamanı Yönetmekle İlgili Kötü Alışkanlıklar
- Zaman Yönetimi Matrisi
- Zaman Kullanımı Alışkanlıklarımıza Dair Farkındalık Kazanmak
- Zamanı İyi Kullanmanın Yolları
- Etkisiz Zaman Yönetimi Alışkanlıklarının Yerine Etkili Davranışları Koymak
- Eylem Planını Tasarlamak ve Uygulamaya Almak



akademi.immib.org.tr



19 Şubat 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Dış Ticaret Uzmanı ve Danışmanı
Sn. Reşat BAĞCIOĞLU'nun sunumlarıyla

Risksiz Dış Ticaretin Kuralları

- Temiz ve Risksiz Dış Ticaret İçin Koşullarımız Nasıl Olmalıdır?
- Risksiz Dış Ticaret Öncesi İzlenen Yol – Alım Satım Sözleşmesi
- Alım Satım Sözleşmesinin Tabii Olduğu Kurallar
- Kendimizden Kaynaklı Riskler ve Bertaraf Edilmesi, Alınacak Önlemler
- Uluslararası Ticarete Firma Riski Nedir Nasıl Önlenebilir?
- Dış Ticaret İşlemlerinde İthalatçı Firmanın Risklerini Hangi Yollarla Ortadan Kaldırabiliriz?
- Mala İlişkin Risklerin Ortadan Kaldırılması İçin İzlenecek Yollar Nedir?
- Dış Ticaret İşlemlerinde Navlun Sigortası Hangi Riskleri Azaltır Veya Ortadan Kaldırır?
- Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası Hangi Riskleri Çözer
- Dış Ticarete Ödeme Şekillerine Göre Riskleri Azaltmanın Kuralları
- Akreditifler Ne Kadar İthalatçıyı Koruyor ?
- Akreditifler Ne Kadar İhracatçıyı Koruyor?

akademi.immib.org.tr



20 Şubat 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Yalın Yönetim Danışmanı
Sn. Cevdet Dal'ın sunumlarıyla

İleri Ürün Kalite Planlama Teknikleri 2 (MSA, SPC, CPK, 8D, A3)

Açılımı gelişmiş (İleri) ürün kalite planlaması olan APQP, ürün kalitesinin planlanması, güvence altına alınması ve ilgili süreçte kalite araçlarının etkin ve verimli kullanılmasını hedeflemektedir. Böylece bir ürünün tasarım ve üretiminden, dağıtımına ve kullanıcıya ulaşmasına kadar tüm süreçlerde kalite güvencesini sağlamayı amaçlar. Bu Eğitimi'nin temel amacı; sizlere İleri Kalite Teknikleri uygulama sürecinde kullanılan analiz teknikleri ve yine aynı süreçte kullanılan kalite geliştirme teknikleri hakkında bilgiler aktarmaktır.

- MSA (Measurement System Analysis) Ölçme Sistemi Analizi (Gage R&R)
- SPC İstatistiksel Süreç Kontrolü, X-R Kartları
- CPK (Capability Study) Yeterlilik Analizleri
- 8D Kalite Geliştirme Metodu
- A3 Kalite Geliştirme ve Raporlama Metodu

akademi.immib.org.tr



21 Şubat 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Nöropazarlama Danışmanı
Sn. Seda GENÇ'in sunumlarıyla

Nöropazarlama ve Yapay Zeka

- Nöropazarlamanın Temel Prensipleri ve Kullanıldığı Alanlar
- Geleneksel Pazarlama Araştırma Yöntemleri ile Nöropazarlama Arasındaki Farklar
- Klasik Nöropazarlama Araştırma Teknikleri
- Yapay Zekayı Tüketici/Kullanıcı İçgörüsü Açığa Çıkarmada Nasıl Kullanıyoruz?
- Neurons AI ile Reklam/Kampanya/Web Analizi
- Analizlerden Elde Edilen Bilgileri Yorumlama, Stratejik İçgörülere Dönüştürme ve Kreatif Optimizasyonu



akademi.immib.org.tr



24 Şubat 2025

10.00-12.00



400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Uluslararası Ticaret Danışmanı
Sn. Elif PEKÇETİN'in sunumlarıyla

Yeni Nesil Dış Ticaret Yapma Yöntemleri

Globalleşme, yeni teknolojiler, ulaşım imkanlarının artması gibi yeni dönemde oluşan gelişmelerin dış ticaret yapma yöntemlerine izdüşümlerinin anlaşılması amaçlanmaktadır.

- Dış Ticaretin Yeni Dinamikleri
- İhracatımı Arttırmak için Nasıl Farklı Düşünebilirim?
- Porter'in 5 Kuvvet Analizi
- İhracatta Başarı Süreçleri
- 80/20 Kuralı ve İhracatımıza Etkisi
- İhracatta Yeni İş Modelleri



akademi.immib.org.tr



26 Şubat 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

**Katılım
Belgeli**

Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı
Sn. Prof. Dr. Ercan ÇALIŞ'ın sunumlarıyla

Çalışan Hilelerinin Belirtileri ve Denetimi

akademi.immib.org.tr



27 Şubat 2025

09.30-12.30

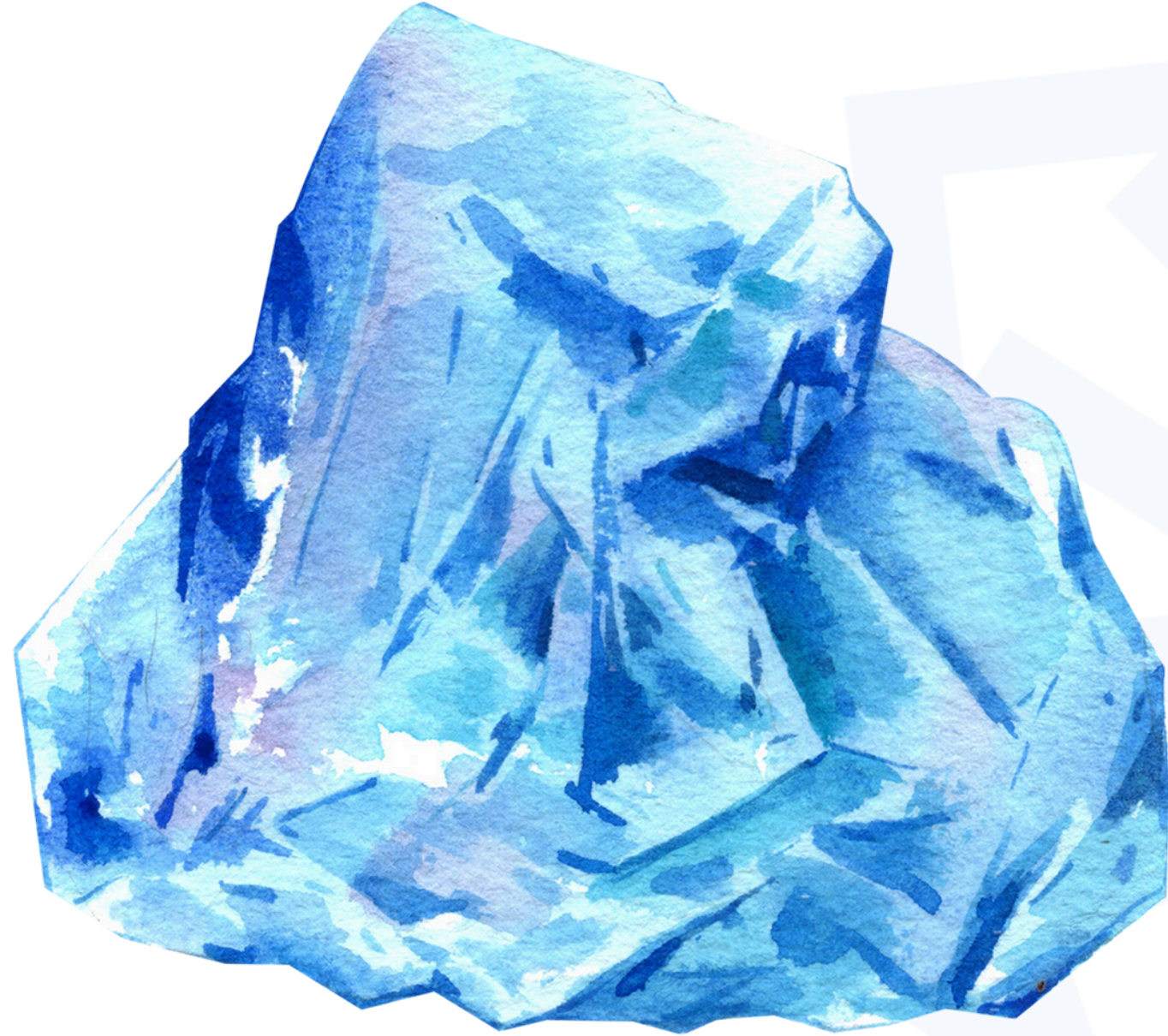


600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**



Mart 2025

Akuamarin mart ayının doğum taşıdır. "Akuamarin" adı, Latince "su" ve "deniz" anlamına gelen "aqua" ve "mare" kelimelerinden türetilmiştir, çünkü taşın mavi tonu denizi andırır. Akuamarin, genellikle berilyum minerali ailesinin bir üyesi olarak bilinir ve zümrüt ile aynı aileye aittir. Ruhsal anlamda, duygusal dengeyi sağlamaya yardımcı olduğuna ve içsel huzur getirdiğine inanılır. Taş, güveni ve anlayışı teşvik eder, ilişkilerdeki iletişimi güçlendirir ve karşılıklı saygıyı artırır.



İMMİB Devlet Yardımları 1 Şube Müdürü
Sn. Burhan CEBRE'nin sunumlarıyla

Fuar Destekleri, Pazara Giriş Belgeleri Desteği ve Küresel Tedarik Zinciri (KTZ) Desteği

- Fuar Destekleri,
- Pazara Giriş Belgeleri Desteği
- Küresel Tedarik Zinciri (KTZ) Desteği



akademi.immib.org.tr



3 Mart 2025

14.00-16.00



ÜCRETSİZ

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Dış Ticaret Uzmanı ve Danışmanı
Sn. Reşat BAĞCIOĞLU'nun sunumlarıyla

Akreditiflerin Operasyonel İşleyişi, Bankalar ile Tarafların Sorumlulukları ve Uygulamalar

- Akreditif Nedir? Avantajları ve Taraflar Aralarındaki İlişkiler
- Bankalar Açısından Akreditif Nedir
- Bankalar Nelere Dikkat Ederler
- Akreditifin Operasyonel Yapısı ve Taraflar
- Akreditif İşleyiş Şeması, En Basit Akreditif
- Gerçek Akreditif İncelenmesi. Her Satırda Akreditiflerin Anladıklarımız ve Anlamadıklarımız
- Akreditifinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar Nelerdir?
- Akreditife Katılan Taraflar ve Aralarındaki İlişkiler
- Akreditiflerle ilgili Yaşanmış Gerçek Vakalar ve Çıkarılacak Sonuçlar
- Akreditif Analizi ve İhracatçılar için Kontrol Listesi
- Akreditifteki Riskler
- Akreditifin Finansmanı
- Yaşanmış Akreditif Vakaları Üzerinden Analiz, Yorum, Değerlendirme Ve Sonuç Çıkartma

akademi.immib.org.tr



4 Mart 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Veri Analisti ve İş Zekası Uzmanı(Power BI), MS Excel Danışmanı
Sn. Gürkan TERZİ'nin sunumlarıyla

İleri Seviye MS Excel Uygulamaları

- Kısayollarla çalışma ve Kısayol grupları
- Sabitleme işlemi
- Koşul Fonksiyonları İle Analiz
- Koşulu Biçimlendirme
- Eğer Fonksiyonu
- Çok Koşullu Özetleme Fonksiyonları
- Veri Tabanı Fonksiyonları
- Özel Fonksiyonlar İle Tablo Çözümlenmeleri
- İleri Düzey Metin ve İleri Düzey Tarih Fonksiyonları
- Yinelenen Verilerle Çalışmaya Dair Tüm Detaylar
- Arama ve Başvuru Fonksiyonları
- Raporlama
- İleri Seviye Grafiklerle Çalışmak
- Özet Tablo (Pivot Table) İle Etkili Raporlama Yapmanın Bin Bir Yolu
- Pivot Chartlar İle Raporlamanın Grafikler Üzerindeki Etkisi



akademi.immib.org.tr



5 Mart 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

İnsan Kaynakları Profesyoneli, Akademisyen ve Eğitimci
Sn. Doç. Dr. Gülbeniz AKDUMAN'ın sunumlarıyla

Kendine Liderlik Etmek-Öz Liderlik

- Farkındalık, Kendini Tanıma
- Başkalarını Tanıma ve Çeşitlilikleri Yönetme
- İnsanları Tanıma Becerisi Envanteri Uygulaması
- Duygusal Zeka
- İnsanın Duygusal İhtiyaçları
- Sayısal Zeka ve Duygusal Zeka Dengesi
- Duygusal Zekanın 5 Temel Boyutu
- Kendi Duygularının Farkında Olma, Kendi Duygularını Anlama ve İfade Etme
- Duygu Yönetimi, Stres Yönetimi
- Olumlu ve Olumsuz Duyguları Yönetme
- Nörobilim
- Psikolojik Sağlık
- Başkalarının Duygularını Anlama ve Ortama Uygun Duygusal Tepki Verme
- Özsevgi, Özdeğer, Özmerhamet, Öznezaket, Özempati ve Özgüven
- Şimdiyi, Geçmişini ve Geleceğini Anlama, Zamanı Etkin Yönetme
- Problem Çözme



akademi.immib.org.tr



6 Mart 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

İMMİB Devlet Destekleri Şube Müdürü
Sn. İbrahim ŞEN'in sunumlarıyla

E-İhracat Destekleri

- E-İhracat Desteklerinin Kapsamı ve Amacı Nedir?
- Kimler Yararlanabilir? Yararlanıcı Türleri Nelerdir?
- Başvurular için Ön Şartlar Nelerdir?
- Destek Başvuru Süreci Nasıl İlerliyor?
- Şirket Statüsündeki Yararlanıcılara Yönelik Destekler Hangileridir? Ayrıntıları Nelerdir?



akademi.immib.org.tr

10 Mart 2025 14.00-16.00

ÜCRETSİZ Online

immib
AKADEMİ

**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Dış Ticaret ve Blockchain Eğitim Danışmanı
Sn. Şeyda ATAÖĞLU'nun sunumlarıyla

Dış Ticarete Ödeme Yöntemlerine Çok Yönlü Bakış

Sözleşme Ve Proforma Faturalar ile Incoterms-Teslim Şekillerinin Ödeme Yöntemleri ile Birlikte Ele Alındığı Eğitimde, Dış Ticaret Sürecinin Bu Unsurlarla Bir Bütün Halinde Değerlendirilmesi Sağlanmış Olacaktır.

- Sözleşme ve Proforma Faturalar
- Swift ve Diğer Küresel Ödeme Sistemleri, Dijital Paralar
- Uluslararası Ticarete Ödeme Yöntemlerine Genel Bakış
- Ödeme Yöntemlerinin İçerdiği Riskler ve Bertaraf Edilme Yolları
- Akreditif İşlemlerinde Yaptırım (Sanction) Durumu
- Akreditifin Tabi Olduğu Kurallar
- Akreditifin İşleyişi, Akreditif Çeşitleri
- Akreditifte Banka ve Tarafların Sorumlulukları
- İthalat Akreditifi Açtırırken Dikkat Edilecek Noktalar
- Akreditif Metni Kontrolü
- Akreditifte Değişiklik Yapılması

akademi.immib.org.tr



11 Mart 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

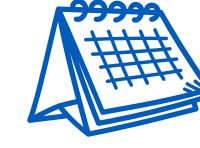
Stratejik Yönetim Danışmanı
Sn. Altay Ayhan'ın sunumlarıyla

İhracatçılar için Yedi Adımda Markalaşma

- Dünyadaki Ekonomik Gelişmeler ve Ticaret İşlemleri
- Dış Ticaret Yeni Dönem Trendler
- Markalaşma ve Pazarlamanın Yeni Tanımı
- Marka Olmanın Önemi
- Marka Yönetiminin Avantaj ve Dezavantajları
- Dış Ticarete Pazarlama Stratejileri ve Markalaşma
- Yeni Pazarlara Açılma* AMERİKA pazarı inceleme
- Pazarlamada Müşteri Odaklı Yaklaşım
- Yedi Adımda Markalaşma
- Konumlandırma
- Ürün Geliştirme ve Fiyatlandırma
- Tanıtım,
- Promosyon,
- Dağıtım,
- Müşteri Sadakati ve Marka Karlılığı
- Stratejik Planlama ve Rekabet Gücü Elde Etme
- Gerçek Yaşamdan Örnekler



akademi.immib.org.tr



12 Mart 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Yalın Yönetim Danışmanı
Sn. Cevdet Dal'ın sunumlarıyla

Karar Verme Teknikleri

Karar verme, üst düzey bilişsel bir süreçtir. Farklı zihinsel ve psikolojik fonksiyonların birlikte çalışması ile ortaya çıkmaktadır. Karar verme, insanın sahip olduğu en önemli yeteneklerden birisi olup insanın düşünce sistemi içerisinde de önemli bir yere sahiptir.

Bireysel yaşamda olduğu gibi işletmelerde de kuruluş aşamasından başlanarak her aşamada pek çok kararın verilmesi gerekir. Diğer bir ifade ile işletmelerde gerçekleştirilen her şey verilen kararların bir sonucudur. Bu kararlar farklı düzeylerde ve farklı önem derecelerinde olabilir.

- Eğitimin İçeriği:
- Karar Kavramı
- Karar Vermeyi Etkileyen Faktörler
- Karar Verme Süreci
- İşletmelerde Karar Verme Süreci
- Karar Verme Teknikleri



akademi.immib.org.tr



13 Mart 2025

10.00-12.00



ÜCRETSİZ

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Fuar Organizasyon Danışmanı
Sn. Mehmet DÜKKANCI'nın sunumlarıyla

Fuarda Müşteri Bulma Eğitimi

Stantlarında kalabalık ve doğru ziyaretçiyi ağırlamak, aralarından da müşteri bulmak, ürün hizmet satmak için fuara nasıl hazırlanmanız gerekir?

- Fuar Katılmaya Niyet Ederken Neleri Değerlendirmemiz Gerekir?
- Tespitlerimiz ve Hedeflerimiz Ne Olmalı?
- Fuar Sözleşmelerini Yaparken Nelerin Farkında Olmamız Gerekir
- Fuar Katılmanın Bütçesinde Neler Var?
- Fuar Hazırlanırken Hangi Konularda Nasıl Hazırlanmamız Gerekir
- Seyahatlerimiz Dışında Kalan Başka Hangi Alanlarda Ne Hazırlık Yapmamız Gerekir?
- Fuar Günlerinde Nasıl Çalışmamız Gerekir?
- Standımızda Kim Ne Yapacak?
- Fuarda Verimli Toplantı Akışı Nasıl Yapılır?
- Fuar Sonrasında Da Standa Gelen Ziyaretçiden Nasıl Müşteri Elde Edebiliriz?
- Fuardan Sonra İletişim
- Mesajımız Ne Olur?

akademi.immib.org.tr



14 Mart 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

E-Ticaret Uzmanı

Sn. Almila ALBAYRAKTAROĞLU'nun sunumlarıyla

E-Ticarette Çin'in Etkisi

- Çin'de Üretim ve Tedarik Zinciri
- Çin'li Markaların Globalleşmesi
- Hızlı Teslimat ve Lojistik İnovasyonları
- Çin E-ticaret Devleri ve Global Etkileri: Amazon ile Karşılaştırma
- Ticaret Savaşları ve Çin'in Türkiye Üzerindeki Politik Etkileri



akademi.immib.org.tr



18 Mart 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



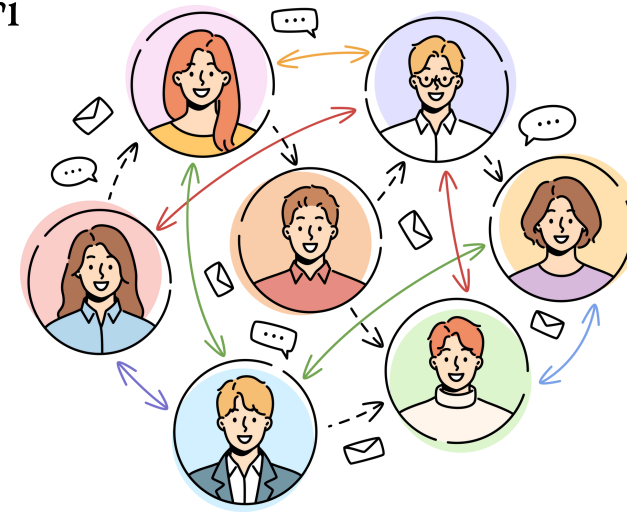
**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Satış Direktörü
Sn. Şenay TAŞ ERCAN'ın sunumlarıyla

İletişim Odaklı Yönetici

İletişim odaklı yöneticilik eğitim programı, yönetim süreçlerinde etkili iletişim becerilerinin geliştirilmesini, ekip içi uyumun artırılmasını ve liderlik yetkinliklerinin güçlendirilmesini amaçlar. Bu eğitim, yöneticilerin iletişim becerilerini artırarak daha etkili, uyumlu ve motive ekipler oluşturmasını amaçlıyor.

- İletişim Modelleri ve İletişimin Önemi
- Aktif Dinleme ve Empati Geliştirme
- Sözlü ve Sözsüz İletişimde Etkili Olma
- Kendini Doğru İfade Etme ve Geri Bildirim Teknikleri
- Yöneticilerin Ekiplerini Motive Etme ve İkna Becerilerini Geliştirmeleri
- Liderlik Türleri ve İletişim Tarzları
- Etkili Liderlikte İkna Yöntemleri
- Güven İnşa Etme ve Takım Uyumunu Sağlama
- Karşılıklı Güven ve Şeffaf İletişim
- Zor Durumlarla Başa Çıkma ve Çatışma Yönetimi
- Çatışma Nedenleri ve Çözüm Yolları
- Kriz Anında Soğukkanlı İletişim Kurma
- Stres ve Duygu Yönetimi
- Pozitif Dil Kullanımı ve Anlaşmazlık Çözümü



akademi.immib.org.tr



19 Mart 2025

09.30-12.30



600 TL

Online

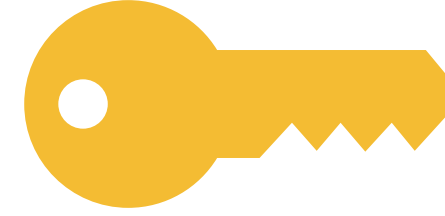


**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Uluslararası Ticaret Danışmanı
Sn. Elif PEKÇETİN'in sunumlarıyla

Uluslararası Ticaretin Püf Noktaları

- Uluslararası Ticaretin Tarihçesi ve Modern Dönemdeki Önemi
- Küresel Ticaretin Dinamikleri: Kimler, Nerede, Nasıl?
- Temel Kavramlar: İhracat, İthalat, FOB, CIF vb gibi.
- Uluslararası Ticarete Başarı Faktörleri
- Lojistik ve Gümrük Süreçleri
- Uluslararası Lojistik Yönetimi: Tedarik Zinciri ve Nakliye Modları
- Gümrük İşlemleri ve Gereken Belgeler (Fatura, Menşe Şahadetnamesi vb.)
- Teslim Şekilleri ve Risk Yönetimi (Incoterms 2020)
- Lojistikte Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri
- Sözleşme Hazırlama: Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar
- Ticari Uyuşmazlıklar ve Tahkim Süreci



akademi.immib.org.tr



20 Mart 2025

09.30-12.30



600 TL

Online

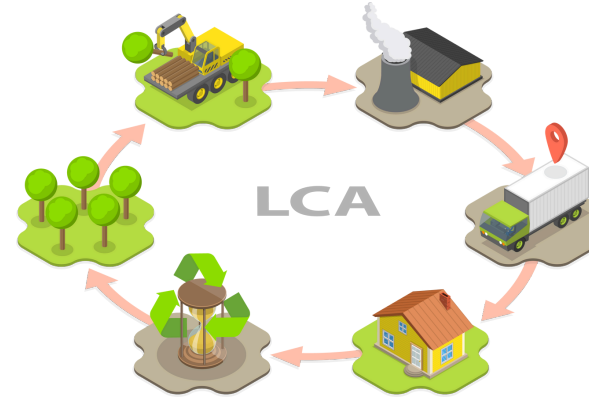


**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

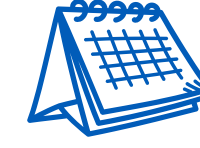
Sürdürülebilirlik Müdürü
Sn. Kaan VATANSEVER'in sunumlarıyla

Ürün Yaşam Döngüsü Analizi (LCA)

- Yaşam Döngüsü Analizi Standartları ISO 14040-14044-14067
- Beşikten Mezara Yaşam döngüsü Yaklaşımı ve Uygulama Sınırları
- Hesaplama süreci ve Veri Setleri
- Analiz ve Raporlama



akademi.immib.org.tr



24 Mart 2025

09.30-12.30



ÜCRETSİZ

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Stratejik Yönetim Danışmanı
Sn. Altay AYHAN'ın sunumlarıyla

Aile Şirketlerinin Kurumsallaşması

- Aile Şirketlerinde Kurumsallaşmadan Ne Anlıyoruz?
- Değişim Dinamikleri
- Roller: Baba, Anne, Kardeşler ve Profesyoneller
- İş Etiğinin Temelleri
- 7 Adımda Hayalindeki Şirket = Kurumsallaşma Aşamaları
 1. Adım: Ortak Akıl Toplantısı
 2. Adım: İnsan Kaynakları Yönetimi
 3. Adım: Şirketin Lokomotif Birimlerinde Yapılanma
 4. Adım: Şirketin Destek Birimlerinin Yapılanması
 5. Adım: Şirketin Risk Analizi
 6. Adım: Bütçe Yönetimi ve Yönetim Kurulu Formatı
 7. Adım: Aile Anayasası / Gelecekle İlgili Yapılanma
- Yönetim ve İletişim/ Aile Şirketleri Stratejik Planlama ve Rekabet Gücü Elde Etme
- Aile Şirketlerinde Dijitalleşme
- Yeni Normalde Sürdürülebilir Başarıyı Yakalamak
- Gerçek Yaşamdan Örnekler& Sorular

akademi.immib.org.tr



25 Mart 2025

09.30-12.30



600 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Anabilim Dalı Başkanı
Sn. Prof. Dr. Murat ERDAL'ın sunumlarıyla

Müzakere Becerileri ve Pazarlık Teknikleri

- Müzakere ve Pazarlık Yönetimi Kavramları
- Yöneticilik, Liderlik - Değişen Rol ve Sorumluluklar
- Bilgi Yöneticiliği (İstihbarat), İletişim ve İkna Becerileri
- Müzakere Süreci ve Strateji Oluşturma
- İş Yapma Biçimleri, İş Alışkanlıkları, Kültürel Farklılıklar
- Pazarlık Masasında Nasıl Kazanılır?
- İyi Müzakere Ederken Nelere Dikkat Edilmelidir?
- Pozitif ve Negatif Pazarlık Oturumları
- Kazan-Kazan ve Kazan-Kaybet Taktikleri Nelerdir?
- Pazarlık Öncesi Hazırlıklar ve Pazarlık Planlaması
- Pazarlık Konuları, Yani Neyin Müzakere Edileceğini Anlamak
- Pazarlık Sürecinde İlgi Alanlarının Tanımlanması
- Hedeflerin, Önerilerin ve Taraflar Arasında Görüş Ayrılıklarının Belirlenmesi
- Pazarlık Süreci; Sunum ve Savunma Planlanması
- Protokol



akademi.immib.org.tr



26 Mart 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Yönetim Danışmanı
Sn. Aysel EVRAN'ın sunumlarıyla

Dış Ticarete Tedarik Zinciri ve Lojistik Süreçlerinde Risk Yönetimi

- İthalat ve İhracat Parametreleri ile Dış Ticaret ve Riskleri
- Dış Ticaret Kavramı ve Dış Ticaretin Aslı Faktörleri
- Dış Ticaret Sürecinin Kapsamında Neler Var?
- Dış Ticaret ve İç Ticaret Arasında Farklılıklar Nelerdir?
- Dış Ticaret-İthalat-Dış Satınalma ve Lojistik Entegrasyonu
- Dış Ticaret-İhracat-Pazarlama-Satış ve Lojistik Entegrasyonu
- Dış Ticaret Yönetim Sürecinde Karşılaşılan Riskler Nelerdir?
- Tedarik Zinciri- Lojistik ve Risk Yönetiminin Yapı Taşları
- Dış Ticaret Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetim Sürecinde Oluşacak Riskler ve Risk Yönetilebilirliği
- Dış Ticaret Lojistiği ve Tedarik Zinciri Yönetim Süreci Kapsamındaki Risk Haritasının Oluşturulması

akademi.immib.org.tr



27 Mart 2025

09.30-16.30



1400 TL

Online



**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

İMMİB Akademi'ye Ulaşmak Çok Kolay

 0212 454 0000

Dahili 1239 – 1671 – 1995

akademi@immib.org.tr

Sosyal Medyada İMMİB Akademi 

 [immibakademi](https://www.linkedin.com/company/immibakademi)

 [immibakademi](https://www.instagram.com/immibakademi)

 [immibakademi](https://www.facebook.com/immibakademi)

 [immibakademi](https://www.youtube.com/immibakademi)

akademi.immib

