



İMMİB Akademi

Mart 2025

Eğitim Katalođu



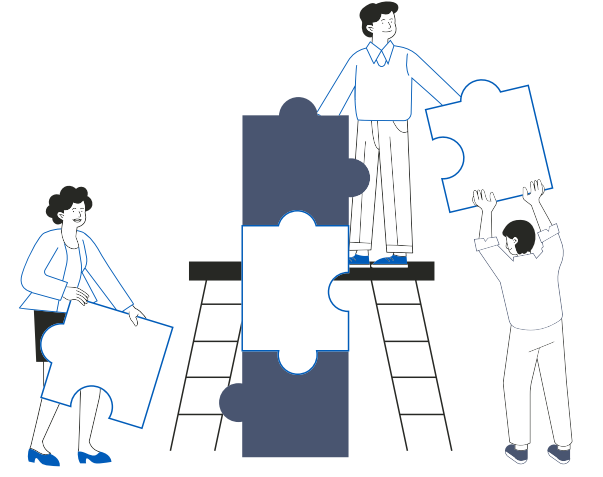
Öğrenme Serüveninize Başlayın...



“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.

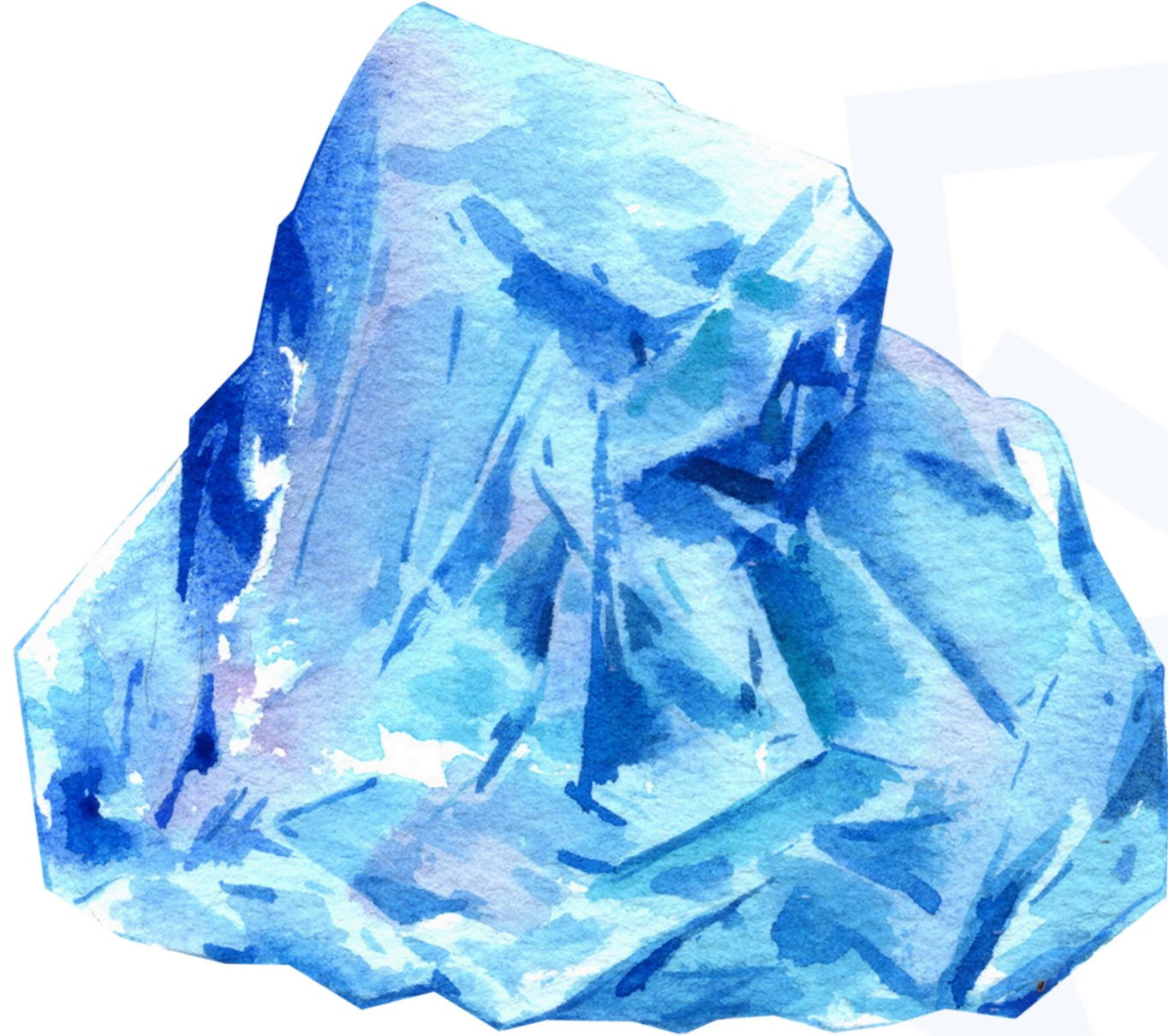


Eğitim Kategorileri

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

Mart Ayı Eğitimleri

- Fuar Destekleri, Pazara Giriş Belgeleri Desteęi ve Küresel Tedarik Zinciri (KTZ) Desteęi
- Akreditiflerin Operasyonel İşleyişi, Bankalar ile Tarafların Sorumlulukları ve Uygulamalar
- İleri Seviye MS Excel Uygulamaları
- Kendine Liderlik Etmek - Öz Liderlik
- OKR: Sıra Dışı Sonuçlar İçin Stratejik Liderlik
- E-İhracat Destekleri
- Dış Ticarete Ödeme Yöntemlerine Çok Yönlü Bakış
- İhracatçılar için Yedi Adımda Markalaşma
- Karar Verme Teknikleri
- Fuarda Müşteri Bulma Teknikleri
- Aile Ofisi Kavramı ve Aile Şirketlerinde Servet Yönetimi
- 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



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. 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.

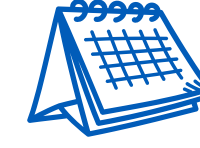
İMMİB Devlet Yardımları 1 Şube Müdürü
Sn. Burhan CEBRE'nin sunumlarıyla

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

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



akademi.immib.org.tr



3 Mart 2025

14.00-16.00



ÜCRETSİZ

Online



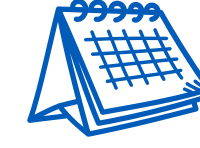
**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

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!**

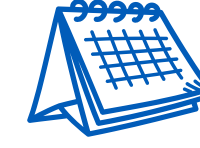
İnsan Kaynakları Profesyoneli, Akademisyen ve Eğitimci
Sn. Doç. Dr. Gülbeniz AKDUMAN'ın sunumlarıyla

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!**

Stratejik Planlama, Hedeflerle Yönetim, Operasyonel Mükemmellik Yönetim Danışmanı
Sn. Osman Çalışkan'ın sunumlarıyla

OKR: Sıra Dışı Sonuçlar İçin Stratejik Liderlik

- OKR nedir, kısa tarihçesi ve OKR'nin temel ilkeleri
- Süreç iyileştirme, PUKÖ döngüsü ve OKR'ler
- OKR ve KPI karşılaştırması
- Görevler ve hedefler ilişkisi ve görev yönetimi
- OKR örnekleri, OKR Ekosistemi ve CFR'lar
- OKR Koçları kimdir, görevleri nelerdir
- OKR seti oluşturma örnek uygulamaları
- Faaliyet Planları oluşturma eğitimi
- İlerleme paylaşımı nedir, neler paylaşılır? Örnek uygulama
- Yorum, geri bildirim ve asenkron gözden geçirme nedir? Örnek uygulama
- Retrospective (kapanış) ve performans takdiri
- MS Viva Goals uygulamasının tanıtımı

akademi.immib.org.tr



7 Mart 2025

09.30-12.30



ÜCRETSİZ

FİZİKİ



**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!**

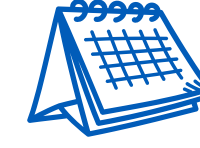
Dış Ticaret ve Blockchain Eğitim Danışmanı
Sn. Şeyda ATAÖĞLU'nun sunumlarıyla

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?

- Fuara Katılmaya Niyet Ederken Neleri Değerlendirmemiz Gerekir?
- Tespitlerimiz ve Hedeflerimiz Ne Olmalı?
- Fuar Sözleşmelerini Yaparken Nelerin Farkında Olmamız Gerekir
- Fuara Katılmanın Bütçesinde Neler Var?
- Fuara 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!**

Karman Beyond Aile Ofisinden

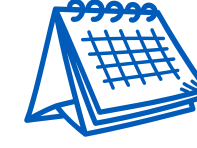
Sn. Özge DOĞAN, Sn. Alev BOSUT BERRAK ve Sn. Zeki ŞEN'in sunumlarıyla

Aile Ofisi Kavramı ve Aile Şirketlerinde Servet Yönetimi

Bu eğitim, aile servetinin korunması, büyütülmesi ve gelecek nesillere sürdürülebilir bir şekilde aktarılması için gerekli bilgi ve stratejileri sunmayı amaçlamaktadır. Katılımcılar, aile ofislerinin işlevleri ve yapılarını öğrenirken, serveti etkileyebilecek riskleri yönetmek için kullanılan çözümleri ve global trendleri keşfedecekler. Aynı zamanda, varlıkların çeşitlendirilmesi, sürdürülebilir yatırımlar ve etkili yönetim çözümleriyle ilgili farklı bakış açılarını değerlendirerek, aile dinamikleri içinde başarılı bir servet yönetimi planı oluşturmanın temellerini öğrenme fırsatı bulacaklar.

- Aile Ofisi'nin Tanımı, Fonksiyonları ve Uygulamaları
- Aile Servetinin Sürdürülebilirliği için Uygulanan Yapısal Çözümler
- Servet Yönetiminde Tercih Edilen Stratejiler ve Trendler

akademi.immib.org.tr



17 Mart 2025

10.00-12.00



ÜCRETSİZ

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



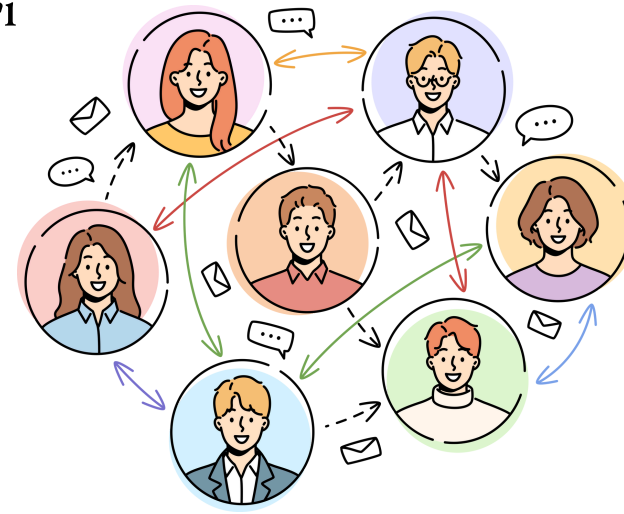
**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

Satış Direktörü
Sn. Şenay TAŞ ERCAN'ın sunumlarıyla

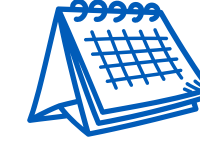
İletişim Odaklı Yönetici

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

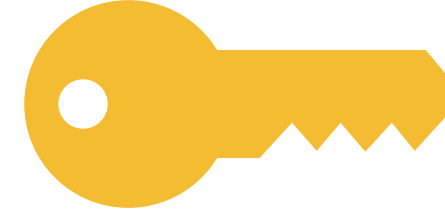


**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

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

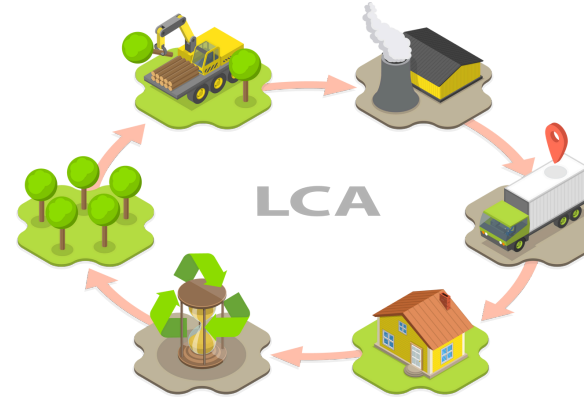


**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

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



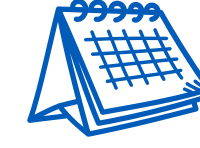
**Başvurmak İçin
Tıklayınız!**

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

