



LINGUS

Training & Consulting

“İleri Beyin Çözümleri”

**LINGUS TRAINING & CONSULTING
ULUSLARARASI TİCARETTE SATIŞ TEKNİKLERİ
SERTİFİKA PROGRAMI**

Expertexim[®]
Uluslararası Ticaret Akademisi

Ticari Kariyerinize Prestij Katar!

www.expertexim.com

LINGUS TRAINING & CONSULTING ULUSLARARASI TİCARETTE SATIŞ TEKNİKLERİ SERTİFİKA PROGRAMI

*** Tüm Uluslararası Ticaret Sertifika Kurslarımız Expertexim U.T.A. tarafından gerçekleştirilmektedir.**

Program Detayları:

Tarih: 17.01.2009 – 18.01.2009

Kampüs: (İTÜ) İstanbul Teknik Üniversitesi Maçka Kampüsü (İşletme Binası D305)

Süre: Hafta sonları Cumartesi – Pazar , 10.00 – 16.10 saatleri arasındadır.
Kurs ,toplam 1 hafta sonu sürmektedir ve 10 saati aşkın bir eğitim sürecidir.

*Bir günlük kurs zaman akışı

Ders Saat & Süre

1.Ders 10.00 – 11.30 (1,5 saat)

Ara 11.30 – 11.40 (10 dk)

2. Ders 11.40 – 12.40 (1 saat)

Öğ.Arası 12.40 – 13.30 (50 dk)

3. Ders 13.30 – 15.00 (1,5 saat)

Ara 15.00 – 15.10 (10 dk)

4. Ders 15.10 – 16.10 (1 saat)

Dersi Yönetecek Öğretim Üyemiz:

Dr.Aydın Beyhan

Programın Amacı :

Katılımcıyı **profesyonel ve akademik bir eğitim ile uluslararası ticarete satış tekniklerini detaylı bir şekilde iş yaşamında veya gelecekteki planlarında uygulayabilecek ve bu konuda katma değer sağlayabilecek** düzeye ulaştırmak.

Konusunda uzman olan öğretim üyelerinin hem teorisyen olması hem de iş yaşamında üst düzey yerlerinin olması ise eğitimi profesyonel kılmaktadır ve uzman kişiler yetiştirme amacına ulaşmasını ve tamamen eğitimin iş yaşamına endeksli olmasını sağlamaktadır.

Program sonrası katılımcı, **uluslararası ticarete satış teknikleri alanında bir çok bilgiye ve stratejiye sahip olup tüm uluslararası ticaret alanlarında ve platformda ikna kabiliyetini en etkili şekilde kullanabilecektir** ve elde ettiği Uluslararası Ticarete Satış Teknikleri Sertifika Belgesi ile **ticari kariyerine prestij katacaktır.**

Lütfen,tüm haklarınız için www.expertexim.com adresinden Neden Expertexim? bölümünü ziyaret ediniz.

NOT : Program sonrası ,katılımcılara eğitim veren öğretim üyesinin ve Expertexim 'in kaşe ve imzalarının yer aldığı **Uluslararası Ticarete Satış Teknikleri Sertifika Belgesi** takdim edilmektedir.

Programın İçeriği:

Uluslararası Ticarete Satış Teknikleri:

Uluslararası çalışmalara yönelik pazarlama sistemlerinin ve uluslararası platformdaki satış tekniklerinin yer aldığı **ve vaka çalışması** ile eğitimin tamamen gerçek hayata uygulandığı, uluslararası sisteme yönelik bir derstir. Konuya ilişkin bilgileri ve tecrübeleri Doktor niteliğinde olan uzman bir öğretim üyemiz aktarmaktadır. Dersin öğretim üyesi Dr.Aydın Beyhan dır.

Konular :

- Ticaret için gerekli pazarlama stratejileri
 - Global platformda ürün ya da hizmet sağlama teknikleri
 - Satış öncesi müşteri ikna yöntemleri
 - Satış öncesi ve sonrası yapılması gerekenler
 - Global satışta etik bilgileri
 - Satışı başarılı şekilde kapatmak için gerekli teknikler
 - NAF (Nitelik,Avantaj ve Fayda) üçlemesinin gerçek iş yaşamında uygulanması ve bu sistemde ticari tüm çalışmalarda başarıların ve verimin arttırılması ve yeni başarı potansiyellerinin oluşturulması.
 - **Orijinal vaka çalışmaları** ile gerçek satış uygulaması
- Ve diğer tüm uluslararası ticarete satış teknikleri konuları...

İş Yaşamından Gerçek Tecrübeler ,Uluslararası Ticarete Satış Teknikleri Örnekleri ve Vaka Çalışmaları:

İş yaşamında ve akademik hayatta geniş tecrübelere sahip olan öğretim üyelerimizin, konular kapsamında gerçek örneklerden hareket ederek eğitimi şekillendirmesi ve bununla birlikte vaka çalışmaları ile katılımcıları gerçek iş hayatında karşılaşılabilecek tüm zorluklara karşı önceden hazırlaması adına gerçekleştirilen başarılı bir sistemdir. Bu orijinal çalışmalar eğitimde uygulanarak katılımcıların bilgilerinin kalıcı hale gelmesini ve karşılaşılabilecek problemleri profesyonelce çözmesini başarılı bir biçimde sağlamaktadır.

