

DIŞ TİCARET UZMANLIĞI EĞİTİM HİZMETLERİ ALIM ŞARTNAMESİ

İşbu şartname, Alman Federal Ekonomik İş birliği ve Kalkınma Bakanlığı (BMZ) tarafından finanse edilen “PEP-Ekonomik Fırsatların Desteklenmesi Programı” kapsamında, Alman Uluslararası İş birliği Kurumu (GIZ) desteğiyle, Gaziantep Ticaret Odası (GTO) tarafından yürütülmekte olan “**How To Be International / KOBİ'lerin ve İş Gücünün Uluslararası Rekabetçiliğinin Artırılması Projesi**” kapsamında gerçekleştirilecek faaliyetlerden biri olan “**Genç Dış Ticaret Profesyonelleri Yetiştirilmesi**” faaliyeti kapsamında sağlanacak dış ticarete yönelik eğitim hizmetlerinin konusunu ve detaylarını içermektedir.

“How to be International / KOBİ'lerin ve İş Gücünün Uluslararası Rekabetçiliğinin Artırılması” Projesi temel hedefleri;

- Gaziantep'te dış ticaret alanında faaliyet gösteren Türk ve Suriyeli KOBİ'lerin dış ticaret kapasitelerini artırmak,
- Gaziantep'teki Türk ve Suriyeli bireylere “Dış Ticaret”, “Uygulamalı Pazar Araştırması” ve “Dış Ticaret İngilizcesi” alanlarında yetkinlik kazandırılarak bu bireylerin istihdam edilebilirliklerini artırmak, böylece nitelikli işgücüne ihtiyaç duyan Gaziantep'teki dış ticaret firmalarında “Dış Ticaret Uzmanı” olarak çalışacak Türk ve Suriyeli nitelikli işgücünün oluşturulması,
- Gaziantep Ticaret Odası'nın üye şirketlerinin danışmanlık ihtiyaçlarına daha iyi uyum sağlamak ve daha iyi cevap verebilmek için dijitalleşme kapasitesini artırmaktır.

Bundan sonra işi yapacak olan firma/kurum “**YÜKLENİCİ**”, işveren olan Gaziantep Ticaret Odası – GTO ise “**İDARE**” olarak ifade edilecektir.

İŞİN KAPSAMI

YÜKLENİCİ tarafından verilecek olan hizmet kapsamında;

50 kişinin (25 Türk + 25 Suriyeli olmak üzere iki ayrı grubun), yüz yüze eğitim programları dahilinde;

- Dış Ticaret Uzmanlığı
- Uygulamalı Pazar Araştırması
- İş (Dış Ticaret) İngilizcesi

alanlarında eğitim alması planlanmaktadır.

Verilecek eğitim hizmetlerinin ilk ikisi Türk katılımcılara ayrı, Suriyeli katılımcılara ayrı; İş İngilizcesi karma iki ayrı grup olacak şekilde, her bir eğitim başlığı ikişer ayrı gruba tamamen ya da kısmen eşzamanlı olarak yürütülecek ve içerik olarak birbiri ile aynı olacaktır.

Yükleniciden alınacak eğitim hizmetlerinden “Uygulamalı Pazar Araştırması” eğitimi için Arapça diline hakim eğitmen sağlanamaması halinde GTO tarafından söz konusu eğitim için ardıl Arapça tercüme desteği sağlanabilecektir.

Verilecek olan hizmetlerde planlama, uygulama gibi aksiyonlar için başlangıç tarihi olarak sözleşmenin taraflarca imzalandığı tarih esas alınacaktır. **Eğitimlerin başlangıç tarihi en geç 21.11.2022 haftası ve bitiş tarihi en geç 24.02.2023 haftası olmalıdır.**

YÜKLENİCİ, 50 kişiye 2 ayrı grup halinde verilecek üç başlıktaki eğitim programını tamamen ya da kısmen eşzamanlı olacak şekilde, hafta içi günlerde, yukarıda verilen tarih aralığında tamamlayacak şekilde düzenlemeli ve detaylı zaman planını İDARE'ye teklif ekinde sunmalıdır.

Eğitim programlarının tamamı **hafta içi günlerde** gerçekleştirilmelidir, eğitim yeri Gaziantep Ticaret Odası'dır. Aşağıda bahsedilen 3 başlığa da aynı 50 katılımcı katılacaktır.

İşbu hizmet alımı kapsamında YÜKLENİCİ tarafından sunulması beklenen hizmetlerin başlıkları ve beklenen hizmet metodu aşağıda belirtilmiştir;

- **DIŞ TİCARET UZMANLIĞI EĞİTİM PROGRAMI (Türkçe ve Arapça olmak üzere iki adet):** Türk katılımcılar için Türkçe, Suriyeli katılımcılar için Arapça olmak üzere, 25'şer kişiden oluşan Türk ve Suriyeli iki ayrı gruba yönelik, birbiriyle bire bir aynı içeriğe sahip iki ayrı eş zamanlı eğitim programı sunulacaktır. Söz konusu uzmanlık programının, geniş içerikli ve kendi içerisinde farklı uzmanlık alanları barındırması sebebiyle konusunda uzman eğitmen grubu tarafından sunulması beklenmektedir. Her bir dış ticaret uzmanlığı eğitim programı en az 70 saat (14 adam-gün, haftada 3 gün olmak üzere 5 haftada tamamlanacak şekilde) gerçekleştirilecektir.
- **UYGULAMALI PAZAR ARAŞTIRMASI EĞİTİM PROGRAMI (Türkçe ve Arapça olmak üzere iki adet):** Türk katılımcılar için Türkçe, Suriyeli katılımcılar için Arapça olmak üzere iki program sunulacaktır. Birbiriyle bire bir aynı içeriğe sahip iki ayrı eş zamanlı eğitim programı sunulacaktır. Her bir program en az 15 saat (3 adam-gün) sürecektir. Arapça – Türkçe tercüman GTO tarafından sağlanacaktır.
- **İŞ (DIŞ TİCARET) İNGİLİZCESİ EĞİTİM PROGRAMI (iki adet):** Türk ve Suriyeli katılımcıların ayrıştırılmadan karma şekilde ancak yine ayrı iki grup olarak bu eğitimi alması planlanmaktadır. Birbiriyle bire bir aynı içeriğe sahip iki ayrı eş zamanlı eğitim programı sunulacaktır. Her bir program 30 saat sürecektir (6 adam-gün, haftada 3 gün olmak üzere 2 haftada tamamlanacaktır.)
- Eğitim programlarına katılmak üzere Türk ve Suriyeli 50 katılımcının belirlenmesi aşamasında, İDARE tarafından yapılan duyurular neticesinde alınan başvurulardan sonra katılımcıların seçimi için toplamda 1 hafta boyunca İngilizce sınav ve mülakat gerçekleştirilecektir. Söz konusu **İngilizce yazılı sınav ve mülakat için jüri üyesi ve gözetmen olarak YÜKLENİCİ tarafından iki uzmanın 1 hafta boyunca görevlendirilmesi** gerekmektedir.

- Yüklenici tarafından mülakata katılacak adaylarının İngilizce dil yeterliliğinin ölçülmesi için adaylara mülakat öncesinde İngilizce yazılı test uygulanması ve mülakata girerken test sonucunun mülakat jürisine yüklenici tarafından belirlenecek gözetmen tarafından teslim edilmesi beklenmektedir. İngilizce dil sınavının tedariği, uygulanması ve değerlendirmesi YÜKLENİCİ'ye aittir.

Önemli Not: Tüm eğitim programlarının GTO eğitim salonlarında yüz yüze uygulanması planlanmaktadır. Eğitimler, hazırlanacak eğitim planına ve eğitim uzmanlarının görev dağılımına göre tamamen ya da kısmen eşzamanlı verilebilir.

Tüm katılımcıların (50 kişinin) en az üniversite ya da yüksekokul mezunu olmaları ve temel seviyede dış ticaret bilgisi ve en az B1 seviyesinde İngilizce dil yeterliliğine sahip olması beklenmektedir, bu yüzden verilecek olan eğitim programlarının uzmanlık düzeyinde olması gerekmektedir.

EĞİTİM PROGRAMLARININ İÇERİĞİ:

- **Dış Ticaret Uzmanlığı Eğitim Programı - içerik / konu başlıkları:**

Dış Ticarete Hazırlık

- Dış Ticarete Kullanılan Temel Kavramlar
- Dış Ticarete Planlama Stratejileri
- Dış Ticarete İş Planı Geliştirme
- İhracatta Fiyatlandırma Stratejileri
- Dış Ticarete Sözleşme Yapma Yöntemleri
- Acente – Distribütör Seçimi

İhracat Prosedürleri

- Nasıl İhracatçı Olunur?
- İhracat İş Akışı
- İhracat Çeşitleri
- Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) Numarasının Önemi
- İhracatta Kullanılan Belgeler
- İhracat Yapılacak Ülkeye Göre İşlemler
- İhracatta Gümrük Uygulamaları
- İhracata İlişkin Kurumlar ve Fonksiyonları
- İhracat Hesabının Kapatılması
- İhracatta Karşılaşılabilecek Sorunlar ve Çözüm Yolları
- Örnek Olay ve Uygulamalar

İthalat Prosedürleri

- Nasıl İthalatçı Olunur?
- İthalat İş Akışı
- İthalat Çeşitleri
- İthalatta Kullanılan Belgeler

- İthalatta Vergi Hesaplamaları
- İthalatta Gümrük Uygulamaları
- İthalat Hesabının Kapatılması
- İthalatta Karşılaşılabilecek Sorunlar ve Çözüm Yolları
- Örnek Olay ve Uygulamalar

Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri

- Ticari İşletmede Teslim (EXW)
- Taşıyıcıya Teslim (FCA)
- Gemi Doğrultusunda Teslim (FAS)
- Gemi Bordrosunda Teslim (FOB)
- Mal Bedeli veya Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (CFR)
- Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (CIF)
- Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (CPT)
- Taşıma Ücreti ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim (CIP)
- Sınırdaki Teslim (DAF)
- Gemide Teslim (DES)
- Gümrük Vergi ve Harçları Ödenmiş Olarak Rıhtımda Teslim (DEQ)
- Gümrük Resmi Ödenmemiş Olarak Teslim (DDU)
- Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim (DDP)

Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri

- Mal Mukabili Ödeme
- Vesaik Mukabili Ödeme
- Akreditif
- Akreditif Ödeme Garantisini Ne Şekilde Sağlar?
- Akreditif Çeşitleri
- Akreditif Sürecinin İşleyişi
- Peşin Ödeme
- Kabul Kredili Ödeme
- Alıcı Firma Prefinansmanı
- Poliçeli Ödeme
- Kambiyo İşlemlerinde Süreler

İhracat Teşvikleri Kapsamında Devlet Destekleri

- KOSGEB Destekleri
- Ekonomi Bakanlığı Destekleri
- Diğer Destekler
- Sağlanan Desteklerden Faydalanma Yolları
- Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar

Serbest Bölgeler

- Türkiye’de ve Dünyada Serbest Bölgeler, kuruluşları dün ve bugün
- Serbest Bölgelerin Teşvik ve Avantajları
- İhracatçılara sağladığı teşvik ve avantajlar
- İthalatçılara sağladığı teşvik ve avantajlar

- Serbest Bölgelerde Transit Ticaret
- Serbest Bölgelerde İhracat iş akışı
- Serbest Bölgelerde İthalat İş Akışı
- Serbest Bölge İşlemleri örnek uygulamaları
- Mevzuat açısından Serbest Bölgelerin son durumları

Dış Ticarete Nakliye ve Sigorta İşlemleri

- Tedarik Zinciri ve Lojistik
- Kara, Hava,Deniz, Demiryolu Nakliyesi
- Taşıma Şekilleri
- Nakliye İşlemlerinde Kullanılan Belgeler
- Navlun Sözleşmeleri ve Türleri
- Navlun Teklif Türleri
- Nakliye İşlemleri İş Akışı
- Nakliye Ölçüm ve Maliyet Hesapları
- En Uygun Nakliyenin Bulunması
- Dış Ticaret Sigortası

Dış Ticarete Kalite, Çevre ve Güvenlik

- Dış Ticarete Kalitenin Önemi
- Kalite Standart Çeşitleri
- Çevre Etiketleri
- CE İşareti

Global Ekonomiye Bakış

- Gümrük Tarifeleri ve Genel Ticaret Anlaşmaları, GATT Ve GATT'ın Temel Kuralları
- Dünya Ticaret Örgütü
- Dünya Ticaret Sisteminin İşleyişi
- Bölgesel, Siyasi ve Ekonomik Entegrasyonların Dünya Ticaretine Etkisi
- Uluslararası Ticaret Hukuku
- Dış Ticarete Karşılaşılan Riskler ve Risk Yönetimi

Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları

- Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi
- Transit Rejimi
- Dahilde İşleme Rejimi
- Sınır Ticareti
- Gümrükçe Onaylanmış İşlem,
- Geçici Depolama,
- Serbest Dolaşıma Giriş,
- Gümrük Yükümlülüğünün Doğması, Sona Ermesi,
- Vergi Kaybına Ait Cezalar

Dış Ticaret Muhasebesi

- İthalat İşlemleri Muhasebesi ve Örnek Uygulama
- Transit Ticaret İşlemleri Muhasebesi ve Örnek Uygulama

- İhracat Satış ve Örnek Muhasebe Uygulama
- İhraç Kayıtlı Satış Muhasebesi ve Örnek Uygulama
- Dış Ticaret İşlemlerinde Alacak ve Borçların Değerlemesi
- Örnek Muhasebe Uygulamaları

E-İhracat

- E-İhracata Giriş
- Neden E-İhracat
- E-İhracat istatistikleri
- E-İhracat Teşvikleri
- E-İhracat İş Modeli ve Süreçleri
- Öne Çıkan Pazar Gelişmeleri
- İhracat Markalaşma Süreci
- İhracat Nasıl Yapılır?

• **Uygulamalı Pazar Araştırması Eğitim Programı - içerik / konu başlıkları:**

- Dış Ticarete ve ihracatta Pazar Araştırması Yöntemleri
- Hedef Pazarlar Hakkında Bilinmesi Gerekenler
- Uluslararası Pazarlamada Ticari Marka Stratejileri
- Online Platformlarda Pazar Araştırması Teknikleri (Trademap, Alibaba, Compas, vb.) / İnternette Müşteri Bulmanın Yöntemleri
- Müşteri Tanıma ve Seçiminde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar
- Fuarların Müşteri Bulmadaki Önemi ve Fuarlarda Uygulanması Gereken Başarılı Yöntemler
- Pazar Araştırmasında Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar
- Temel E-ticaret Uygulamaları
- Temel Web-Sitelerinin ve Veri Tabanı sitelerinin incelenmesi ve Web Sayfalarında Uygulamalı Gösterim (uygulanan veri analiz yöntemleri)

• **İş (Dış Ticaret) İngilizcesi Eğitim Programı - içerik / konu başlıkları:**

- Uluslararası İletişim; şirketinizi, kendinizi, ürününüzü tanıtım, karşı tarafı tanıma.
- Seviyeli ve Etkili İletişim Becerileri, Diplomatik dil nedir?
- İngilizce satış teknikleri; satış sürecinde etkili dil kullanımı ve ikna yöntemleri
- Fiyat ve teklif politikaları ve satış gerçekleştirme
- Uluslararası iş ilanı yayınlama, iş başvurusunda bulunma; etkili iş görüşmeleri ve görüşme türleri
- Mesleğini ve yeteneklerini tanıma ve tanıtma
- Uluslararası telefon görüşmeleri; müşteri ile telefon görüşmeleri, cevaplama ve problem çözme yöntemleri
- İngilizce yazışma türleri; e-posta, iş mektubu, faks gönderme ve okuma yöntemleri

- Uluslararası tanıtım mektubu yazma, e-ticaret sitesine üye olma ve etkin bir şirket profili oluşturma
- Dış ticarete kullanılan belgeleri tanıma, proforma fatura oluşturma, uluslararası sözleşmeler yapma
- İngilizce arama motorlarını etkin kullanımı, firmanızın web sitesini aktif hale getirme, arama motorlarında üst sıralara çekme yöntemleri (SEO çalışması)
- Ürün ve üretim hakkında bilinmesi gerekenler; ürün grubu, üretim kapasitesi, kalite vurgusu ve müşteri şikayet takibi
- Uluslararası toplantı yapabilme, müşteri ağırlayabilme, yurt dışına seyahat edebilme, sunum yapabilme becerileri

Eğitim programları tamamlandığında, temel 3 alanda profesyonelce yetiştirilmiş olan katılımcıların, nitelikli işgücüne ihtiyaç duyan Gaziantep'teki dış ticaret firmalarında dış ticaret uzmanı olarak istihdam edilebilecek şekilde hazır olmaları ve bunu sürdürebilmeleri beklenmektedir.

Eğitim verilecek 50 katılımcının özellikle müfredat içeriğinde belirtilen konularda A'dan Z'ye cevap verebilecek şekilde yetkinlik kazanmaları beklenmektedir.

Hizmet Zaman Planlaması:

YÜKLENİCİ'nin, 25'i Türk, 25'i Suriyeli olmak üzere toplam 50 katılımcıya "Dış Ticaret Uzmanlığı" başlığı altında yer alan ve yukarıda detayları verilen 3 alt başlıktaki kapsamlı eğitimleri vermesine yönelik hizmet ile ilgili, "hizmet zaman planlaması" sunması gerekmektedir. Burada sunulacak olan zaman planlaması YÜKLENİCİ tarafından kapsamlı ve detaylı bir biçimde hazırlanmalıdır. 50 katılımcının 25'şer kişilik iki ayrı grup halinde alacakları eğitimlerin hangi haftaların hangi günlerinde düzenleneceği teklif ekinde sunulması gereken hizmet zaman planlaması içerisinde belirtilmelidir. **Eğitimlerin başlangıç tarihi en geç 21.11.2022 haftası ve bitiş tarihi en geç 24.02.2023 haftası olmalıdır.** Müfredat konularının tamamı belirlenen günler içinde işlenmiş olmalıdır.

YÜKLENİCİNİN SORUMLULUKLARI

1. Yüklenici, çalışma metodolojisini ve eğitim planını teklif ile birlikte iletecektir.
2. Yukarıda eğitim verilmesi istenen alanların ve alt başlıklar halinde belirtilen alanların gerekliliklerine uygun nitelik, tecrübe ve yetkinliklere sahip eğitim uzmanlarının önerilmesi, YÜKLENİCİ'nin sorumluluğundadır.
3. YÜKLENİCİ, projeye uygun olarak görevlendireceği her bir eğitim uzmanının özgeçmişlerini, daha önce yürüttüğü benzer çalışmaları, verdiği benzer eğitimleri ve çalışma referanslarını İDARE'ye teklif ekinde iletecektir.

4. YÜKLENİCİ'nin önereceği eğitim uzmanlarının asgari aşağıdaki özelliklere sahip olması beklenmektedir:
 - a. Eğitim verilmesi istenilen başlıklara yönelik çeşitli firmalara/kurumlara ve çalışanlarına eğitim, danışmanlık ve koçluk alanlarında en az 5 yıllık tecrübeye sahip olmak ve bu tecrübeleri detaylı olarak CV'sinde belirtmiş olmak,
 - b. Etkili iletişim becerisine ve iyi dinleyici olma özelliklerine sahip olmak,
 - c. Özgün, yetenekli, yeterli donanıma sahip, erişilebilir, ilham verici, çalışkan ve motive edici olmak,
 - d. Esnek çalışma saatlerine uymak.
5. YÜKLENİCİ, yukarıda sözü geçen hizmetler kapsamında yeterli sayıda ve tecrübe sahibi eğitmenleri, alacakları görevler itibariyle eğitim planına dahil edecektir.
6. YÜKLENİCİ, uygulama sürecine ait eğitim zaman çizelgesini (Timeline) teklif ile birlikte iletmelidir.
7. Yüklenici hizmetin tamamlanmasını takip eden 1 hafta içerisinde, verilen tüm eğitim programlarını detaylandıran bir raporu GTO'ya sunmak zorundadır.
8. **YÜKLENİCİ, tüm eğitimlere teklif vermek zorundadır. Söz konusu eğitimlerin tamamına teklif sunmayan firmaların teklifleri değerlendirmeye alınmayacaktır. Aynı zamanda İDARE, tüm eğitimler için en iyi teklifi analiz etmek ve seçmek için bir komite oluşturacak ve tüm eğitimler için tek bir hizmet sağlayıcı seçilecektir.**
9. YÜKLENİCİ tarafından sağlanacak dış ticaret uzmanlığı hizmeti projenin takvimine uygun olmak zorundadır.
10. Eğitmenlerin yol, konaklama, yemek, iaşe, sigorta vb. tüm masrafları teklife dahil olmalıdır.
11. YÜKLENİCİ tarafından düzenlenecek faturaların KDV tevkifatlı hazırlanması gerekmektedir.
12. Fiyat teklifi çalışma/gün (her bir eğitim için adam gün birim fiyat) olarak TL cinsinden, hizmetin toplam bedeli ve KDV ayrı ayrı belirtilerek (ekte yer alan teklif formu bu formattadır) verilecektir.
13. İhaleyi kazanacak firmaya yapılacak olan ödemeler 3 parçaya bölünecek olup, her programın tamamlanmasına istinaden faturanın kesildiği tarihten itibaren 10 iş günü içerisinde, söz konusu eğitim bedeli kadarlık ödeme YÜKLENİCİ hesabına gerçekleştirilecektir.
14. Teklifler, yazılı olarak, kaşelenmiş, imzalanmış ve kapalı zarf içerisinde, elden veya kargo ile iletilecektir.

Teklifler, en geç 7 Kasım 2022 Pazartesi günü saat 10:00'a kadar İDARE'ye ulaşması sağlanacak şekilde gönderilecektir.

15. YÜKLENİCİ firma,

- Kurum/kuruluşunu tanıtıcı bilgiyi ve tüm referanslarını
- Firma imza yetkilisi tarafından imzalanan ve kaşelenen teknik şartnameyi ve mali teklifini eklemelidir.

16. İhale Zarfları Posta Adresi:

Zarf üzerine ihale bilgisi olarak “GİZ - Dış Ticaret Eğitim Teklifi” ve “Bengü Keskin Dikkatine” şeklinde açıklama yazılması gerekmektedir;

Gaziantep Ticaret Odası, İncilipınar Mah. 16 Nolu Sok. 27090 Şehitkamil/Gaziantep

İletişim; Bengü KESKİN bengukeskin@gto.org.tr 0553 869 24 68