



DÜZCE
ÜNİVERSİTESİ

Gelen Tarih Sayı: 04.08.2026 - 6456

İHRACAT
AKADEMİSİ

Düzce İHRACAT UZMANLIĞI EĞİTİM PROGRAMI

 **ÖN KAYITLAR BAŞLADI!**



EĞİTİM FORMATI
HİBRİT



EĞİTİM YERİ
DÜZCE ÜNİVERSİTESİ



EĞİTİM BAŞLANGIÇ TARİHİ
19 EYLÜL 2026



60 SAAT



T.C. TİCARET
BAKANLIĞI
**ONAYLI
SERTİFİKA**

Bize Ulaşın:



ihracatakademisi.org.tr



info@ihracatakademisi.org.tr



0 (530) 363 99 89 / 0 (533) 256 99 89



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

DÜZCE İHRACAT UZMANLIĞI EĞİTİM PROGRAMI - 60 SAAT
19 Eylül 2026 Cumartesi - 24 Ekim 2026 Cumartesi
Salı-Perşembe (Çevrim İçi), Cumartesi (Yüz Yüze) - 24 Ekim Hariç
31 Ekim Cumartesi 2026-SINAV

GÜN	DERS ADI	KONULAR	TOPLAM DERS SAATI	SAAT
TEMEL İHRACAT DERSLERİ			42	
19.09.2026 Cumartesi (Yüz Yüze)	AÇILIŞ KONUŞMASI			10.00-10.10
	AÇILIŞ KONUŞMASI			10.10-10.20
	AÇILIŞ DERSİ / İHRACAT 101			10.20-11.00 (Ara: 11.00-11.10)
	İHRACAT İŞLEMLERİNE İLİŞKİN TEMEL ESASLAR: NASIL İHRACATÇI OLUNUR?	Türk ve Dünya Ticaretindeki Son Gelişmeler ve Rakamsal Görünüm, Türk İhracat Sektörlerindeki ve Ürünlerindeki Son Gelişmeler, İhracat Pazar Araştırmasına İlişkin Temel Hususlar ve Ticari Bilgi Kavramı, İhracat İşlemlerinin Operasyon Boyutları ve Uluslararası Ticari Kurallar ile İlişkisi, İhracatçı & İhracatçı Adayı Firmalara Pratik Tavsiyeler	2	11.10-12.00 (Ara: 12.00-12.10) 12.10-13.00 (Öğle Arası: 13.00-13.40)
	İHRACAT MEVZUATI	Türkiye'nin Uluslararası Yükümlülükleri Çerçevesinde Türk Dış Ticaret Rejimi ve İş Dünyamızın Rejimi Kullanma Yöntemleri, İhracat Yönetmeliği, İkili ve Çok Taraflı Anlaşmalar Kapsamında İhracat Mevzuatı, Eşya Kapsamında İhracat Mevzuatı	2	13.40-14.30 (Ara: 14.30-14.40) 14.40-15.30 (Ara: 15.30-15.40)
	ULUSLARARASI TİCARETİ DÜZENLEYEN KURUMLAR VE KURALLAR	Dış Ticaretin Temel Kavramları, Dış Ticareti Düzenleyen Kurallar, Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği, STA'lar, Dünya Ticaret Örgütü, Menşee Kavramı ve Menşee Kümülasyonu	2	15.40-16.30 (Ara: 16.30-16.40) 16.40-17.30
22.09.2026 Salı (Çevrim İçi)	İHRACAT İŞLEMLERİNDE DÜZENLENMESİ GEREKLİ BELGELER, ALINMASI GEREKEN İZİNLER VE SERTİFİKALAR	İhracat Mevzuatı Kapsamındaki Belgeler, Ticari Belgeler, Dolaşım ve Menşee Belgeleri, İthalatçı Ülke Mevzuatı Kapsamındaki Belgeler, Diğer Belgeler	2	19.00-19.50 (Ara: 19.50-20.00) 20.00-20.50 (Ara: 20.50-21.00)
	DIŞ TİCARET TESLİM ŞEKİLLERİ (INCOTERMS'2020)	INCOTERMS, Lojistik Yönetimi	2	21.00-21.50 (Ara: 21.50-22.00) 22.00-22.50
24.09.2026 Perşembe (Çevrim İçi)	TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (TİM) VE İHRACATÇI BİRLİKLERİNİN FAALİYETLERİNE GENEL BİR BAKIŞ			19.00-19.20 (Ara: 19.20-19.30)
	TİCARET BAKANLIĞI, TİM VE İHRACATÇI BİRLİKLERİ	Ticaret Bakanlığı Kurumsal Yapısı, TİM, İhracatçı Birlikleri ve DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu)'ın Faaliyetleri, İhracatçı Birlikleri ile İlişkiler, Birlik Kaydı	1	19.30-20.20 (Ara: 20.20-20.30)
	ULUSLARARASI TİCARİ SÖZLEŞMELER VE SÖZLEŞMELER HUKUKU	Uluslararası Alım Satım Sözleşmelerinin Temel Esasları (CISG) ve İç Ticaret Sözleşmelerinden Farkları, ICC Model Sözleşmesinin İngilizce/Türkçe Analizi, Gerçek Bir İhracat/İthalat Sözleşmesinin Analizi	2	20.30-21.20 (Ara: 21.20-21.30) 21.30-22.20
26.09.2026 Cumartesi (Yüz Yüze)	İHRACATA HAZIRLIK	İhracatta Strateji, Sektör-Ürün-Firma Analizi, Pazar Araştırma Yöntemleri, İhracatçı Altyapısının Oluşturulması, Müşteri Bulma Yöntemleri	2	10.00-10.50 (Ara: 10.50-11.00) 11.00-11.50 (Ara: 11.50-12.00)
	İHRACAT PAZAR ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ	Hedef Pazar Analizi, Rekabet Analizi, Müşteri Analizi, Ürün Analizi, Dağıtım Kanalları, Yasal Düzenlemeler	2	12.00-12.50 (Öğle Arası: 12.50-13.30) 13.30-14.20 (Ara: 14.20-14.30)
	İHRACAT PAZAR ARAŞTIRMA STRATEJİLERİ/ULUSLARARASI PAZARLAMA VE MARKAŞMA	Hedef Pazar Seçimi ve Segmentasyon, Pazara Giriş Stratejilerinin Temelleri, Farklı Pazarlara Giriş Stratejileri, Uluslararası Pazarlama Stratejileri, Dijital Pazarlama, Pazara Girişte ve Dış Ticarete Riskler - Risk Yönetimi ve Uyumluluk	3	14.30-15.20 (Ara: 15.20-15.30) 15.30-16.20 (Ara: 16.20-16.30) 16.30-17.20
29.09.2026 Salı (Çevrim İçi)	TEKLİF HAZIRLAMA ve FİYATLANDIRMA	İhracatta Maliyet Analizi, İhracatta Karşılaşılabilecek Riskler, Fiyat Stratejileri, Teklif Hazırlama	1	19.00-19.50 (Ara: 19.50-20.00)
	İHRACAT PAZARLARIYLA İLETİŞİM/TEMEL YAZIŞMA USULLERİ	Uluslararası Ticari Yazışmalarda Temel İlkeler ve Standartlar, İş Mektupları ve E-postalar	1	20.00-20.50 (Ara: 20.50-21.00)
	PREFİNANSMAN MODELİ VE İHRACATI GELİŞTİRME ANONİM ŞİRKETİ (İGE A.Ş.)	İGE A.Ş. Faaliyetleri, İGE A.Ş. Kefaletine Başvuru Usulü	1	21.00-21.50
01.10.2026 Perşembe (Çevrim İçi)	İHRACATTA TİCARİ BANKACILIK			19.00-19.20 (Ara: 19.20-19.30)
	İHRACAT ALACAKLARININ GÜVENLİ TAHSİL YÖNTEMLERİ	Dış Ticarete Ödeme Şekilleri; Akreditif Sistemi-Vesaik Mukabili-Mal Mukabili-Pesin Ödeme-BPO	2	19.30-20.20 (Ara: 20.20-20.30) 20.30-21.20