



DIŞ TİCARET ÜRÜNLERİ PAZARLAMASI

- Müşteri odaklı satışta temel stratejiler
- Proaktif yaklaşım
- Firmanın işdöngüsünün tespit edilmesi
- Müşteri ihtiyacının tespit edilmesi
- İhtiyacın yaratılması
- Firmanın projeksiyonlarının dikkate alınması
- Dış ticaret ürünleri
 - Mal mukabili işlemler
 - Vesaik mukabili işlemler
 - Sight akreditif
 - Vadeli akreditif
 - Akreditif iskontosu
 - Mal mukabili işlemler
 - Postfinansman
 - Döviz kredileri
 - Eximbank kredileri
 - Kontgaranti işlemleri
 - Factoring
 - Forfaiting
 - Ülke kredileri
 - Diğer işlemler
- Dış ticaret ürünlerinin riskleri
- Riskten korunma yöntemleri
- Dış ticaret işlemlerinden kar yaratma teknikleri
- Firmaya dış ticaret işlemleri ile artı değer yaratma
- Hazine ürünleri
 - Forward
 - Futures
 - Opsiyon
 - Swap
- Müşteri itirazları ve cevaplama yöntemleri
- Satışın kapatılması
- Vaka çalışmaları

Süre: 2 gün