

**"Depremden Etkilenen Küçük İşletmelerin Desteklenmesi Hibe Programı Mesleki Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri Projesi"**  
**"SİGORTA HUKUKU VE E-TİCARET EĞİTİM PROGRAMI"**

**MALATYA TİCARET VE SANAYİ ODASI (06-07.03.2024)**

| <b>1. GÜN (06 Mart 2024-Çarşamba)</b>                 |  |
|---|--|
| <b>SİGORTA HUKUKU VE KİRA HUKUKU SEMİNER PROGRAMI</b> |  |
| <b>09.30-10.15</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Sigorta türleri ve Sigortaya karşı başvuru usulleri hakkında bilgiler,</li><li>• Uyuşmazlıklar<br/>Eksik sigorta, aşkın sigorta, riziko ve değişen tarifeler, zeyilname, eksik ödemeler ve sigorta şirketlerinin sorumluluğu kavramları</li></ul>  |
| <b>10.15-11.00</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Zorunlu deprem sigortasından kaynaklı eksik ödemeler</li><li>• Sigorta şirketlerine başvuru usulleri ve hukuki uyuşmazlığı çözüm yolları<br/>Arabuluculuk, sigorta tahkim komisyonu ve tüketici mahkemesinin kararları</li></ul>   |
| <b>11.00-11.15</b>                                    | ARA  |
| <b>11.15-12.30</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kredili konut sözleşmeleri ve kredili konut sözleşmelerinden kaynaklanan DASK uyuşmazlıkları</li><li>• Kira sözleşmeleri, kira sözleşmelerinin süreleri, kira tespit ve uyarılma davaları kavramlar</li><li>• Arabuluculuk anlaşmaları ve yargı kararları<br/>Belirli süreli kira sözleşmelerinde kiraya verenin ve kiracının borçları ve tarafların tazminat sorumlulukları</li></ul> |
| <b>E-TİCARET EĞİTİMİ</b>                              |  |
| <b>13.30-14.30</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• E-Ticaret Nedir?</li><li>• Türkiye 'de VE Dünyada E-Ticaret 'in Durumu</li><li>• E-Ticaret 'in Avantajları, Neden E-Ticaret?</li><li>• E-Ticaret 'in Zorlukları, Riskler</li></ul>   |
| <b>14.30-15.15</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• E-Ticaret Modelleri</li><li>• E-Ticaret Nasıl Yapılır?</li><li>• Sektör Paydaşları Hakkında</li><li>• Başarı Örnekleri</li></ul>   |
| <b>15.15-15.30</b>                                    | ARA  |
| <b>15.30-16.30</b>                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• E-Ticaret'in aşamaları</li><li>• E-Ticaret'de kullanılan araçlar</li><li>• E-Ticaret'de taraflar</li><li>• E-Ticaret'de gelir modelleri</li></ul>  |

|  |   |
|--|---|
| 16.15-17.00  | <ul style="list-style-type: none"><li>Hedef ve strateji belirleme</li><li>E-Ticaret sitesini hazırlama</li><li>Satışa başlama</li><li>Pazarlama</li></ul>   |
| <b>2. GÜN (07 Mart 2024-PERŞEMBE)</b>  |   |
| 10.00-11.00  | <ul style="list-style-type: none"><li>Pazarlama planınızı nasıl uygulayacağınızı ve güncelleyeceğinizi öğrenin</li><li>Kısa videonun kral olduğu pazarlama dünyası</li><li>Facebook için etkili pazarlama stratejileri</li><li>İnstagram markaları için etkili pazarlama stratejileri</li></ul>   |
| 11.00-12.00  | <ul style="list-style-type: none"><li>Reklam verme teknikleri</li><li>Satış artırma yöntemleri</li><li>Merak uyandırma</li><li>Müşteri talep ve istekleri</li></ul>   |
| 12.00-13.00  | ARA   |
| 13.00-14.00  | <ul style="list-style-type: none"><li>Tedarikçi yönetimi</li><li>Doğru Fiyatlandırma</li><li>Dönüşüm Optimizasyonu</li><li>E-Ticaret Hedef Kitle Analizi</li><li>E-Ticaret Kampanya Yönetimi</li></ul>  |
| 14.00-14.15  | ARA   |
| 14.15-15.15  | <ul style="list-style-type: none"><li>Ürün Kategorisinin Belirlenmesi</li><li>Müşteri Hizmetleri Yönetimi</li><li>Başarı Hikayeleri</li></ul>   |
| <b>• NOT:</b><br>(İlk E-Ticaret eğitime gelen ve ileri seviyede e-ticaret öğrenmek isteyenlere yönelik ileride danışmanlık hizmeti de verilecektir.) | <ul style="list-style-type: none"><li>Temel fotoğraf çekimleri</li><li>Dijital fotoğraf çekimleri</li><li>Video çekim teknikleri</li><li>Ürün ve hizmet tanıtma çekimleri</li><li>Video Çekim ve Kurgucu yapma</li><li>Sosyal Medya İçerik oluşturma</li><li>Dijital Reklam oluşturma</li><li>Canva Programı post oluşturma</li><li>Resim kırpma</li><li>Etkili görsel düzenleme</li><li>Rakip Analizi Çıkarma</li><li>SWOT Analizi</li><li>Mal ve Hizmet Pazarlama Çeşitliliği Şirketler Arası (B2B- Business To Business) Elektronik Ticaret</li><li>Şirket-Tüketici Arası Elektronik Ticaret (B2C-Business to consumer / costumer)</li></ul> |