

network

enterprise europe

Yurt Dışı Heyetlere Etkin Katılım



Avrupa İş Desteği Yanınızda



İSTANBUL
SANAYİ ODASI

Avrupa İşletmeler Ağı
İ S T A N B U L

Bu kitapçık Avrupa Komisyonu tarafından desteklenen Avrupa İşletmeler Ağı İstanbul Merkezi faaliyetleri çerçevesinde hazırlanmıştır. Bu kitapçıkta yer alan bilgiler firmaları bilgilendirme amacıyla derlenmiş olup, Avrupa Komisyonu ve İstanbul Sanayi Odası'nın görüşlerini yansıtmaz.

Ağustos 2012, İstanbul
İstanbul Sanayi Odası Yayınları: 2012/12
ISBN: 978-605-137-124-5 (BASILI)
ISBN: 978-605-137-125-2 (ELEKTRONİK)
Sertifika No:19176

**Avrupa İşletmeler Ağı İstanbul Merkezi
İstanbul Sanayi Odası**

Meşrutiyet Cad. No:62 34430 Tepebaşı - İstanbul
T: 212 292 21 57
F: 212 293 55 65

Baskı:

ENGİN MATBAACILIK SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

İbrahim Karaođlanođlu Cad. No: 45/B Seyrantepe - İstanbul

T: 0212 324 46 45 (pbx)

F: 0212 324 00 01

www.enginmatbaa.com

Yurt Dışı Heyetlere Etkin Katılım

Ağustos 2012

Heyet ve İkili Görüşmeler

Yurtdışı pazarlarda potansiyel müşterilerle karşılıklı görüşmek ve tesisleri yerinde ziyaret etmek yeni pazar arayışı içinde bulunan firmaların aktif olarak yapmaları gereken faaliyetlerdir.

Firmalar müşteri arayışlarını münferit yapabilecekleri gibi mensubu oldukları meslek örgütlerinin organize ettikleri ikili görüşme organizasyonlarına katılarak ve devlet desteklerinden faydalanarak da yapabilirler.

Bu tür organizasyonlar genellikle heyet ziyaretleri veya fuarlarda gerçekleştirilen ikili görüşmeler şeklinde olmaktadır:

Heyetler

Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, dernekler, birlikler, meslek kuruluşları veya danışmanlık şirketleri tarafından organize edilen yurt dışı heyet ziyaretleri, firmaların gidilen ülkedeki pazarı ve iş kültürünü tanımaları, olası müşteri ve iş ortaklarıyla görüşebilmelerini sağlayan etkinliklerdir.



Bu tür etkinlikler ilgili ülkedeki kurumların da katkısıyla belli program çerçevesinde ve profesyonel bir şekilde düzenlenirler. Genel olarak hem ileride bu ülkede iş yaparken faydalı olabilecek kamu ve özel sektör kuruluşları, sektörel dernekler ve Türkiye'nin resmi temsilciliği ziyaret edilir, hem de firmalar arası ikili görüşmeler organize edilir.

İkili görüşmeler, heyet ya da fuar ziyaretine katılan firmaların işbirliği taleplerine bağlı olarak belli saat aralıklarında takvimlenmiş, 15 - 20 dakikadan oluşan masa başı veya firmanın işyerinde yapılan görüşmeler silsilesidir.

Heyet ziyaretleri kapsamında gerçekleştirilen ikili görüşmelerde; heyete katılan firmalarımızın profilleri ve ne tür firmalarla görüşmek istediklerini belirten bilgiler karşı tarafa bildirilir ve firmalarımızla görüşmek isteyen yabancı firmalar listesi ve görüşme takvimi oluşturulur.

Firmalarımız profillerini önceden incelemiş ve kendileriyle iş yapmak isteyen yabancı firmalarla bir araya gelme olanağı bulur, gerekirse bu kısa görüşmeler sonrası iş yapılabilecek firmalarla daha uzun süreli görüşmeler ve tesis ziyaretleri yapabilirler.

İkili görüşmeler ürün satmanın yanı sıra, o ülkenin iş ortamı veya ilgilenilen sektörü hakkında bilgi edinmek, iş bağlantıları kurmak için faydalı birer fırsat olarak da değerlendirmelidir.

Uluslararası Fuarlar

Kapsamında gerçekleştirilen ikili görüşmelerde ise; fuara stand ile veya sadece ziyaretçi olarak katılan firmalar özellikle aynı fuara ziyaretçi olarak gelen potansiyel iş ortaklarıyla görüşebilme olanağı bulurlar.

Etkinliğe katılan firmalar etkinlikten bir ay kadar önce etkinliğe özel olarak hazırlanmış bir internet sitesinden katılan diğer firmaları güncel olarak takip edebilir ve kendileri de görüşme talebinde bulunabilirler. Katılımcılar bu kapsamda da aynı fuara katılan çeşitli ülkelerden firmalarla önceden düzenlenmiş bir mekanda ve zaman diliminde görüşme imkânı bulurlar. Fuarlar kapsamında gerçekleştirilen ikili görüşmelerde katılımcı firmalar hangi tarih ve saatlerde görüşme yapmak istediklerini de kayıt esnasında belirleyebilirler.

Hem heyet ziyaretleri hem de fuarlar kapsamında gerçekleştirilen ikili görüşmelerden azami fayda sağlamak için firmalarımıza **düşen önemli sorumluluklar bulunmaktadır:**



Başvururken...

Firma katılım formunu dikkatli ve doğru doldurun.

İkili görüşmeleri gerçekleştirirken doğru firmalarla görüşebilmek ve gereksiz vakit kaybı yaşamamak için firmaların hem kendileriyle ilgili bilgileri net bir şekilde aktarması, hem de karşı firmadan tam olarak ne istediğini belirtmesi gerekir. Aksi takdirde görüşmeler tanışmadan öteye geçemez.

Etkinliği organize eden kurumlar firmanız için firma eşleştirmesi yaparken sizin katılım formunda verdiğiniz bilgileri karşı firmalara gönderir. Buradaki bilgiler yeterince detay içermeyen çok genel bilgilerse karşı taraftan doğru firmaların ilgi göstermesi ve görüşme yapması mümkün olmayacaktır.

Çoğu zaman başvuru formundaki bilgiler karşı taraftaki yabancı kurum ve işadamlarına olduğu gibi aktarılır. Gidilen ülkede organize edilen toplantılara katılmayı düşünen yabancı firmalar sizinle görüşüp görüşmeme kararını vermiş olduğunuz bilgiler ışığında oluşturulan firma profilinize bakarak verecektir. Dolayısıyla bu forma yazılan bilgiler son derece önemlidir ve firmanızın güçlü yönleri, heyetle ilgili beklentileriniz, hangi sektörde faaliyet gösteren ve hangi özellikteki firmalarla görüşmeyi arzu ettiğiniz hakkındaki bilgiler mutlaka burada yer almalıdır.

Tercüme sırasında sektöre özgü teknik terim ve kavramlarda yanlışlık yapılmaması için firma profilinizi İngilizce doldurmanız veya İngilizce tercümesini sizin hazırlatarak göndermeniz faydalı olacaktır.

Fuarlar kapsamında gerçekleştirilen ikili görüşmelerde ise firma profil formu etkinliğin internet sitesi üzerinden doldurulur ve ticari, teknolojik, finansal işbirliği gibi çeşitli seçeneklerin de bulunduğu bölümler üzerinden işbirliği talebinizin girişinin detaylı bir şekilde yapılması beklenir. Firma profilinizi ne kadar detaylı ve net bir şekilde doldurursanız sizi internet sitesinden takip edecek firmaların işbirliği talebinizi anlamaları o kadar kolay olacaktır.



Istenen bilgileri mümkün olduğu kadar erken gönderin.

Heyet ziyaretlerinde firma bilgilerinizi organizatörlere ne kadar erken gönderirseniz yapılan eşleştirme çalışması için o kadar zamanları olacaktır. Etkinliğe kısa süre kala veya son anda iletilen firma bilgileri ve profilleri ile ilgili eşleştirme çalışması için yeterli vakit bulunamamaktadır.

Fuarlar kapsamında gerçekleştirilecek ikili görüşmelerde ise erken kayıt, profilinizin etkinliğe kayıt yaptıran daha çok firma tarafından farkedilmesine ve incelenmesine imkân verecektir.

Etkinlik Öncesinde...

Hazırlıklı Gidin.

Heyet ziyaretlerinden beklenen faydayı sağlamak büyük ölçüde katılan firmaların elindedir. Heyetlerden ve ikili görüşmelerden görülen faydayı belirleyen en temel unsur, **katılmadan önce firmalarca yapılan hazırlıktır.**



Hedeflerinizi netleştirin.

Yurtdışı firmalarla görüşmekle ne elde etmek istediğinizi net bir şekilde belirlemeniz (aracılık, distribütörlük, birlikte üretim, o ülkede ortak yatırım, birlikte üretip üçüncü bir ülkeye satış vb.) ve heyet esnasında neler yapacağınızı önceden programlamış olmanız gerekir. Heyet organizatörlerinin oluşturacağı program, şahsi programınızın sadece iskeleti olmalıdır.

Beklentilerinizi belirleyin.

Yeni bir pazara girmek zaman ve detaylı bir çalışma gerektirmektedir. Heyet ziyaretleri ağırlıklı yeni bir pazarın tanınmasına katkıda bulunacak ilk bilgilerin ve gerekli temas noktalarının sağlandığı etkinliklerdir.

İlgili pazarı önceden olabildiğince araştırın.

Gidilen ülke ile ilgili mutlaka bir ön araştırma yapılmalıdır. Ülke raporlarını okuyun, gazete haberlerine göz atın. Ülke ve pazar hakkında bilgi sahibi olmanız, olası müşteriler nezdinde sizi daha inandırıcı kılacak ve ikili görüşmelerde size güvenilirlik sağlayacaktır.

İlgilenilen ülkeyle ilgili sadece ekonomik bilgileri değil iş yapma kültürünü, yaşam biçimini, o ülkede yapılması ve yapılmaması gereken ve yazılı olmayan kuralları da öğrenmeye çalışmanız faydalı olacaktır.



Mutlaka ön çalışma yapın.

Olası müşterileri tespit edin, işinize yarayabilecek kurum ve kuruluşları belirleyin, pazarı anlamak için gezmeniz gereken sanayi bölgelerini, pazar yerlerini, üretim tesislerini vb. gitmeden önce öğrenin ve gerekli randevuları kendiniz de organize edin. Gerekliğinde randevu almakta zorlandığınız yerler için organizasyonu sağlayan kuruluştan aracı olmalarını isteyin.

Organizatörden destek talep edin.

Organizasyonu yapan kuruluşlar bağlantıları sayesinde birtakım kuruluşlara ve bilgi kaynaklarına erişme olanağına sahiptirler. Zorlandığınız yerlerde sıkıntılarınızı paylaşabilir ve yönlendirme talep edebilirsiniz.

İkili görüşmelere mümkün olduğunca yabancı dil (en azından İngilizce) bilen bir temsilcinizi göndermek, tercüme hataları ile oluşabilecek yanlış anlamaların önüne geçecek ve verimli iş görüşmeleri yapmanızı sağlayacaktır.

Bilgilendirme e-postası gönderin.

Fuarlardaki ikili görüşmelerde, eğer karşı firma etkinliğin internet sitesinde randevunuzu kabul etmiş ise firmaya fuar alanındaki görüşme öncesi firmanızı ve ürünlerinizi tanıtan bir bilgilendirme e-postası gönderin.

Uluslararası fuarlar kapsamında gerçekleştirilen ikili görüşmelerde size önceden gönderilen görüşme takvimine uymaya özen gösterin.

Etkinlik Esnasında...

Diğer katılımcılar da sizin için yeni birer iş ortağı olabilir.

Yurtdışı pazarlarda müşteri bulmak üzere heyete katılan firmalar diğer heyet katılımcılarıyla da iş bağlantıları kurabilmektedirler. Heyet katılımcıları arasındaki bilgi paylaşımı yeni iş bağlantılarına dönüşebilir veya başka pazarlar ve iş olanakları hakkında yeni fikirler edinmenizi sağlayabilir.

Kimi heyet katılımcıları, ziyaret edilen ülkeyle hali hazırda iş yapmakta ve pazarı çok iyi tanımakta olup pazardaki bağlantılarını daha da geliştirmek amacıyla heyete katılmış olabilirler. Heyet başlamadan önce size gönderilecek olan katılımcı listesi ve ilgili firma bilgilerini mutlaka incelemeli ve kimlerle tanışmak istediğinizi önceden tespit ederek bu kişilerle organizasyon esnasında iletişime geçmelisiniz.

Heyet esnasında bu kişilerle yapılacak görüşmeler, pazarla ilgili yeni bilgiler edinmenize katkıda bulunabilir.

Planlanan toplantı ve yemeklere katılmanız yeni iş ilişkileri kurmak için faydalıdır.

Resmi veya iş dünyasını temsil eden kuruluşların heyetlerine katılmak ziyaret edilen ülkedeki resmi merci ve görevlilerle irtibata geçmenizi, bu kişilerle tanışmanızı kolaylaştırabilir.

Yapacağınız ön araştırmada belirlediğiniz kişi kurum ve temsilcilerin organize edilen iş yemeklerine ve toplantılara davet edilmesini organizasyonu üstlenen kurumlardan talep etmeniz de mümkün olabilir.



Heyet programındaki boşluklardan faydalanın.

Heyet programlarında turistik gezi ve serbest zaman bölümleri de yer alabilmektedir. Bu zaman dilimlerine, katılımcı firma yetkililerinin kendi organize edecekleri görüşme, ziyaret vb. için özellikle heyet programlarında yer verilmektedir.

Bu zamanlarda önceden anlaştığınız olası müşterileri yerlerinde ziyaret edebilir, tesislerini gezebilir, görüşmeye davet edebilir ve pazarı gezip pazarda satışta olan ürünleri inceleyebilirsiniz.

İkili Görüşmelerde...

İkili görüşmeler pazar araştırmasının önemli bir aşamasıdır.

İkili görüşmeler sırasında görüşmeyi yönlendirerek ziyaret edilen ülkede sektörünüz ve pazar hakkındaki sorularınızın cevaplanmasını sağlayabilir, başka türlü edinemeyeceğiniz yerel bilgileri edinebilirsiniz.

Sektörünüzle doğrudan ilgili olmayan bir firmanın yetkilisi bile ilginizi çekebilecek ilave bilgiler verebilir.

Örneğin sizinle görüşmeye gelen bir lojistik firması, ülkedeki sevkiyat koşulları hakkında önemli bilgiler verebilir. Size hizmet vermeye çalışan bir danışmanlık firması ülkenin mevzuatından kaynaklanan çeşitli risklere ve zorluk çekebileceğiniz konulara dikkatinizi çekebilir.



Yapılan her görüşmenin kaydını tutun.

Görüştüğünüz her firma temsilcisi bir gün size fayda sağlayabilir. Yapılan görüşmelerde konuşulanları not etmeniz ve aldığınız kartvizitleri dosyalamanız ileride önemli kolaylık sağlayacaktır.

Görüşmeye ayrılan vaktin yetmemesi durumunda...

...Daha sonrası için randevu tespit edin ve sonraki görüşmeye geçin.

Maksimum sayıda kişiyle görüşmeye gayret edin.

İkili görüşmeleriniz sırasında boş olan zaman dilimlerinde toplantıya gelmiş diğer yabancı firma temsilcileri ile görüşebilir, pazar hakkında bazı bilgileri bu kişilerden temin etmeye çalışabilirsiniz.

Diğer yandan heyet öncesinde kendi tespit etmiş olduğunuz bazı firmaları ikili görüşmelere davet etmeniz, size görüşmelerinizde azami faydayı sağlayacaktır.



Etkinlik Sonrasında...

Görüştüğünüz firmalar arasından somut iş ilişkisi içine girebileceğinizi düşündüklerinizle Türkiye'ye döndükten hemen sonra temasa geçmeniz, firmanızla ilgili detay bilgileri ve ürün kataloglarını göndermeniz faydalı olacaktır.



10



Daha Ayrıntılı Bilgi İçin...

Heyet ve ikili görüşmelere katılım konusundaki bilgi ihtiyaçlarınızı karşılamak üzere ücretsiz danışmanlık sağlayan AIA-İstanbul ile iletişime geçebilirsiniz, sorularınıza yanıt bulabilir ve planlanan heyet ve ikili görüşme etkinlikleri konusunda bilgi alabilirsiniz.

Merkezlerimizin düzenlediği tüm etkinliklerden haberdar olmak için www.aia-istanbul.org adresinde bulunan internet sitemizi takip edebilir ve site üzerinden e-posta duyuru listemize üye olabilirsiniz.

Uluslararası fuarlar kapsamında gerçekleştirilen ikili görüşmeler için oluşturulan internet sitesi örnekleri:

- **Yapı - Turkeybuild Fuarı** www.een-b2b.org/trbuild2012
- **Hannover Messe** www.b2faironline.com/HannoverMesse2012



Avrupa İşletmeler Ağı İstanbul

Avrupa İşletmeler Ağı Avrupa Komisyonu tarafından işletmelere AB mevzuatı, dış ticaret ve teknoloji alanında hizmet vermek üzere kurulan merkezlerden oluşuyor. 53 ülkede, 600 kuruluş bünyesinde faaliyet gösteren merkezlerde 3000'e yakın uzman; AB mevzuatı, politikaları, hibeleri, kredileri ve ihalelerine ilişkin bilgi sağlıyor, firmalara yeni pazarlar ve ticari işbirliği fırsatları bulmalarına yardımcı oluyor ve yeni teknolojilere ulaşmaları ve kendi teknolojilerini geliştirmeleri konusunda destek veriyor.

12

KOSGEB İstanbul Boğaziçi Hizmet Merkez Müdürlüğü, İstanbul Sanayi Odası, KOSGEB İstanbul Anadolu Yakası Hizmet Merkez Müdürlüğü ve Sabancı Üniversitesi ortaklığı ile kurulan Avrupa İşletmeler Ağı İstanbul Merkezi başta KOBİ'ler olmak üzere tüm işletmelere ücretsiz danışmanlık hizmeti sunuyor ve yıl boyunca çeşitli etkinlikler düzenliyor.

AIA-İstanbul hizmetlerini, İstanbul'daki 4 merkez ofisine ek olarak İstanbul ve Trakya'da KOSGEB İkitelli Organize Sanayi Bölgesi, Edirne, Çerkezköy ve Çorlu Ticaret ve Sanayi Odaları bünyesinde faaliyet gösteren 4 irtibat ofisi aracılığıyla sunuyor.

Avrupa İşletmeler Ağı İstanbul Merkezi işletmeleri, AB mevzuatı, mali yardım ve kredileri, AB'ye ihracatta uyulması gereken kurallar ve merkezlerin faaliyet gösterdiği 53 ülkede ortak arayışı konusunda bilgilendirirken, diğer yandan AB'nin AR-GE destekleri, 7. Çerçeve Programı ve teknoloji transferi konularında işletmelere destek sağlıyor.

Avrupa İşletmeler Ağı İstanbul Merkezi'nin ücretsiz danışmanlık hizmetlerinden faydalanmak ve etkinliklerinde yer almak için www.aia-istanbul.org adresine üye olabilirsiniz.