



ULUSAL YETERLİLİK

17UY0306-6

ULUSLARARASI TİCARET UZMANI
SEVİYE 6

REVİZYON NO:00

TADİL NO: 01

MESLEKİ YETERLİLİK KURUMU

Ankara, 2017

ÖNSÖZ

Uluslararası Ticaret Uzmanı (Seviye 6) Ulusal Yeterliliği 5544 sayılı Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) Kanunu ile anılan Kanun uyarınca çıkartılan 19/10/2015 tarihli ve 29507 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Ulusal Meslek Standartlarının ve Ulusal Yeterliliklerin Hazırlanması Hakkında Yönetmelik ve 27/11/2007 tarihli ve 26713 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Mesleki Yeterlilik Kurumu Sektör Komitelerinin Kuruluş, Görev, Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik hükümlerine göre MYK’nın görevlendirdiği Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) tarafından hazırlanmış, sektördeki ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak değerlendirilmiş ve MYK Ticaret Sektör Komitesi tarafından incelendikten sonra MYK Yönetim Kurulunca onaylanmıştır.

Uluslararası Ticaret Uzmanı (Seviye 6) Ulusal Yeterliliği Başkanlık Makamı’nın 10/06/2020 tarih ve 1570 sayılı kararı ile tadil edilmiştir.

Mesleki Yeterlilik Kurumu

GİRİŞ

Ulusal yeterliliğin hazırlanmasında, sektör komitelerinde incelenmesinde ve MYK Yönetim Kurulu tarafından onaylanarak yürürlüğe konulmasında temel ölçütler Ulusal Meslek Standartlarının ve Ulusal Yeterliliklerin Hazırlanması Hakkında Yönetmelik'te belirlenmiştir.

Ulusal yeterlilikler için temel ölçütler aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

- a) Ulusal yeterlilikler, ulusal meslek standartları veya uluslararası standartlara dayalı olarak oluşturulur.
- b) Ulusal yeterlilikler katılımcı bir anlayışla hazırlanır ve ilgili tarafların görüş ve katkısı alınır.
- c) Ulusal yeterlilikler, mesleki alana ilişkin iş sağlığı ve güvenliği, çevre ve kalite ile ilgili hususları kapsar.
- d) Ulusal yeterlilikler kullanıcılar tarafından anlaşılacak şekilde yazılır.
- e) Ulusal yeterlilikler hayat boyu öğrenme ilkesi çerçevesinde bireyin kendini geliştirmesini ve meslekte ilerlemesini teşvik eder.
- f) Ulusal yeterlilikler açık veya gizli hiçbir ayrımcılık unsuru içermez.
- g) Ulusal yeterlilikler, bireyin bilgi, beceri ve yetkinliğinin kalite güvencesi dâhilinde ölçülmesini temin eden unsurları içerir.

17UY0306-6 ULUSLARARASI TİCARET UZMANI ULUSAL YETERLİLİĞİ

1	YETERLİLİĞİN ADI	ULUSLARARASI TİCARET UZMANI
2	REFERANS KODU	17UY0306-6
3	SEVİYE	6
4	ULUSLARARASI SINIFLANDIRMADAKİ YERİ	ISCO 08: 1221 (Satış ve pazarlama müdürleri)
5	TÜR	-
6	KREDİ DEĞERİ	-
7	A)YAYIN TARİHİ	14/06/2017
	B)REVİZYON/TADİL NO	Rev. No: 00 Tadil No: 01
	C)REVİZYON/ TADİL TARİHİ	- 01 No'lu Tadil 10/06/2020-1570
8	AMAÇ	<p>Bu yeterliliğin amacı Uluslararası Ticaret Uzmanı (Seviye 6) mesleğinin eğitim almış ve nitelik kazandırılmış kişiler tarafından yürütülmesi ve çalışmalarda kalitenin artırılması için;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adayların sahip olması gereken nitelikleri, bilgi, beceri ve yetkinlikleri tanımlamak, • Adayların, geçerli ve güvenilir bir belge ile mesleki yeterliliğini kanıtlamasına olanak vermek, • Eğitim sistemine, sınav ve belgelendirme kuruluşlarına referans ve kaynak oluşturmak amacıyla hazırlanmıştır.
9	YETERLİLİĞE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDART(LAR)I	
		17UMS0570-6 Uluslararası Ticaret Uzmanı (Seviye 6) Ulusal Meslek Standardı
10	YETERLİLİK SINAVINA GİRİŞ ŞART(LAR)I	
		-
11	YETERLİLİĞİN YAPISI	
	11-a) Zorunlu Birimler	
		17UY0306-6 /A1: İş Sağlığı ve Güvenliği ile Çevre Koruma 17UY0306-6 /A2: Uluslararası Ticaret Süreçlerinin Yönetimi 17UY0306-6 /A3: Hedef Pazar ve Müşteri Belirleme
	11-b) Seçmeli Birimler	
		-
	11-c) Birimlerin Gruplandırılma Alternatifleri ve İlave Öğrenme Çıktıları	
		Adayın yeterlilik belgesi alabilmesi için zorunlu yeterlilik birimlerinin tamamından başarılı olması gerekmektedir.
12	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
		Uluslararası Ticaret Uzmanı (Seviye 6) Mesleki Yeterlilik Belgesini elde etmek isteyen adaylar birimlerde tanımlanan sınavlara tabi tutulur. Adayların yeterlilik belgesini alabilmeleri için birimlerde tanımlanan sınavlardan başarılı olmaları şartı vardır. Yeterlilik birimlerindeki teorik ve performansa

<p>dayalı sınavları her bir birim için ayrı ayrı yapılabileceği gibi birlikte de yapılabilir. Ancak her birimin değerlendirmesi bağımsız yapılmalıdır. Yeterlilik birimlerinin geçerlilik süresi, birimin başarıldığı tarihten itibaren 2 yıldır. Yeterlilik birimlerinin birleştirilerek bir yeterliliğin elde edilebilmesi için tüm birimlerin geçerliliğini koruyor olması gerekmektedir.</p>		
13	BELGE GEÇERLİLİK SÜRESİ	Belgenin geçerlilik süresi beş (5) yıldır.
14	GÖZETİM SIKLIĞI	-
15	BELGE YENİLEMEDE UYGULANACAK ÖLÇME-DEĞERLENDİRME YÖNTEMİ	<p>5 yıllık geçerlilik süresinin sonunda belge sahibinin performansı, aşağıda tanımlanan yöntemlerden en az biri kullanılarak değerlendirmeye tabi tutulur;</p> <p>a) 5 yıl belge geçerlilik süresi içerisinde toplamda en az iki yıl veya son altı ay boyunca ilgili alanda çalıştığını gösteren kayıtları (hizmet dökümü, referans yazısı/mektubu, sözleşme, fatura, portfolyo, vb.) sunmak. Yeterlilik kapsamında yer alan yeterlilik birimleri için tanımlanan performansla dayalı sınavlardan (P1) başarılı olmak.</p> <p>Bu şartlardan en az birini yerine getiren adayların belge geçerlilik süreleri 5 yıl daha uzatılır.</p>
16	YETERLİLİĞİ GELİŞTİREN KURULUŞ(LAR)	Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO)
17	YETERLİLİĞİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi
18	MYK YÖNETİM KURULU ONAY TARİHİ VE SAYISI	14/06/2017-2017/55

17UY0306-6 /A1 İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ İLE ÇEVRE KORUMA YETERLİLİK BİRİMİ

1	YETERLİLİK BİRİMİ ADI	İş Sağlığı ve Güvenliği ile Çevre Koruma
2	REFERANS KODU	17UY0306-6 /A1
3	SEVİYE	6
4	KREDİ DEĞERİ	-
5	A)YAYIN TARİHİ	14/06/2017
	B)REVİZYON/TADİL NO	Rev. No: 00 Tadil No: 01
	C)REVİZYON/ TADİL TARİHİ	- 01 No'lu Tadil 10/06/2020-1570
6	YETERLİLİK BİRİMİNE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDARDI	17UMS0366-6 Uluslararası Ticaret Uzmanı (Seviye 6) Ulusal Meslek Standardı
7	ÖĞRENME ÇIKTILARI	<p><u>Öğrenme Çıktısı 1: İş ortamında İSG ve acil durum önlemlerine ilişkin prosedürleri açıklar.</u> Başarım Ölçütleri: 1.1. İş ortamının özelliklerine göre, İSG kural ve önlemlerini açıklar. 1.2. Acil durum önlemlerini açıklar.</p> <p><u>Öğrenme Çıktısı 2: İş ortamında çevre koruma önlemlerine ilişkin prosedürleri açıklar.</u> Başarım Ölçütleri: 2.1. İş yeri ortamında çevre koruma uygulamalarına dair kuralları açıklar. 2.2. Üründen kaynaklanan çevre risklerine yönelik önlem ve uygulamaları açıklar.</p>
8	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
	8 a) Teorik Sınav	
		(T1) Çoktan Seçmeli Sorularla Sınav: A1 birimine yönelik teorik sınav Ek A1-2'de yer alan "Bilgiler" kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Teorik sınavda adaylara on (10) soruluk 5 seçenekli çoktan seçmeli ve her biri eşit puan değerinde yazılı sınav (T1) uygulanmalıdır. Çoktan seçmeli sorularla düzenlenmiş sınavda yanlış cevaplandırılan sorulardan herhangi bir puan indirim yapılmaz. Sınavda adaylara her soru için ortalama bir-iki (1-2) dakika zaman verilir. Yazılı sınavda soruların en az % 70'ine doğru yanıt veren aday başarılı sayılır. Sınav soruları, bu birimde teorik sınav ile ölçülmesi öngörülen tüm bilgi ifadelerini (Ek A1-2) ölçmelidir.
	8 b) Performansa Dayalı Sınav	
		A1 yeterlilik birimine yönelik performansa dayalı sınav öngörülmemektedir.
	8 c) Ölçme ve Değerlendirmeye İlişkin Diğer Koşullar	
		Adayın söz konusu birimden başarılı sayılması için T1 sınavından başarılı olması gerekir. Yeterlilik biriminin geçerlilik süresi birimin başarılı olduğu tarihten itibaren 2 yıldır.
9	YETERLİLİK BİRİMİNİ GELİŞTİREN KURUM/KURULUŞ(LAR)	Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO)
10	YETERLİLİK BİRİMİNİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi
11	MYK YÖNETİM KURULU ONAY TARİHİ ve SAYISI	14/06/2017-2017/55

YETERLİLİK BİRİMİ EKLERİ**EK [A1]-1: Yeterlilik Biriminin Kazandırılması için Tavsiye Edilen Eğitime İlişkin Bilgiler**

1. Acil durum ve afet yönetimi eğitimi
2. Hizmetlerde çevre koruma mevzuatı ve uygulamaları
3. İmalatta çevre koruma mevzuatı ve uygulamaları
4. İş yeri ortamlarında çevre koruma
5. İş yeri ortamlarında İSG
6. İşletmeler için İSG mevzuatı ve uygulamaları

EK [A1]-2: Yeterlilik Biriminin Ölçme ve Değerlendirmesinde Kullanılacak Kontrol Listesi**a) BİLGİLER**

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.1	Tehlike ve risk kavramlarını ayırt eder.	A.1.1-2	1.1	T1
BG.2	İş yeri sağlık ve güvenlik önlemlerini mesleki kapsam ile İSG mevzuatına göre açıklar.	A.1.1-3	1.1	T1
BG.3	İş yeri acil durum önlem ve prosedürlerini mesleki kapsam ile İSG mevzuatına göre açıklar.	A.1.3	1.2	T1
BG.4	Çalışanların sağlık gözetimi ile ilgili hususları, iş kazası ve ramak kala olaylarına dair kuralları İSG mevzuatına göre açıklar.	A.1.1-3	1.2	T1
BG.5	İş yeri atıklarının bertarafına ve doğal kaynakların verimli kullanımına yönelik önlem ve kuralları açıklar.	A.2.1, A.2.4-5	2.1	T1
BG.6	İş yeri ekipmanın ergonomik ve çevre güvenliğine uygun kullanımına yönelik önlemleri açıklar.	A.2.1, A.2.4-5	2.1	T1
BG.7	Kimyasal ürünlerin güvenliğine dair hazırlanan malzeme güvenlik bilgi formunu (MSDS) ve içeriğini açıklar.	A.2.2-3	2.2	T1
BG.8	Ürünün çevre güvenliği açısından risk oluşturan sorunu gidermede kullanılan ulusal/ uluslararası mevzuat ve standartları açıklar.	A.2.2-3	2.2	T1
BG.9	Ürünün müşteriye teslim aşamasına (dağıtım ağı, lojistik ve benzeri) kadar karşılaşılabilecek çevre sorunlarını açıklar.	A.2.5	2.2	T1

**17UY0306-6 /A2 ULUSLARARASI TİCARET SÜREÇLERİNİN YÖNETİMİ
YETERLİLİK BİRİMİ**

1	YETERLİLİK BİRİMİ ADI	Uluslararası Ticaret Süreçlerinin Yönetimi
2	REFERANS KODU	17UY0306-6 /A2
3	SEVİYE	6
4	KREDİ DEĞERİ	-
5	A)YAYIN TARİHİ	14/06/2017
	B)REVİZYON/TADİL NO	Rev. No: 00 Tadil No: 01
	C)REVİZYON/ TADİL TARİHİ	- 01 No'lu Tadil 10/06/2020-1570
6	YETERLİLİK BİRİMİNE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDARDI	17UMS0366-6 Uluslararası Ticaret Uzmanı (Seviye 6) Ulusal Meslek Standardı
7	ÖĞRENME ÇIKTILARI	<p><u>Öğrenme Çıktısı 1: Yapılacak işin tanımına göre uluslararası ticaret biriminin organizasyon faaliyetlerini düzenler.</u></p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <p>1.1. İşlere uygun planlama ve organizasyonları içeren iş planı hazırlar.</p> <p>1.2. İşletmenin katılacağı dış organizasyonları belirleme kriterlerini açıklar.</p> <p>1.3. İhracat ve ithalat projeleri ile ilgili ihale bazlı teklif/talepname/ sözleşme içeriğini mevzuata uygun düzenler.</p> <p>1.4. Proje ve ihale bazlı işlerdeki yönetim sürecini açıklar.</p> <p><u>Öğrenme Çıktısı 2: Uluslararası ticaret süreçlerine ilişkin bütçe hazırlar.</u></p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <p>2.1. Verilen faaliyet, kapsam, hedef ve verilere göre uluslararası ticaret süreçlerine yönelik bütçe hazırlar.</p> <p>2.2. Bütçede yapılması gereken düzenlemeleri koşullara ve verilere göre belirler.</p> <p><u>Öğrenme Çıktısı 3: Uluslararası ticaret süreçlerinin verimliliği ve niteliğinin geliştirilmesine yönelik uygulamaları gerçekleştirir.</u></p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <p>3.1. Kalite yönetim sistemlerinin türlerini, amacını ve uygulanma biçimlerini açıklar.</p> <p>3.2. Kalite yönetim sistemlerine göre iş süreçlerini düzenler.</p> <p><u>Öğrenme Çıktısı 4: Çalışma ortamında iş sağlığı ve güvenliği kurallarına uygun davranır.</u></p> <p>Başarım Ölçütleri:</p> <p>4.1. Çalışma ortamındaki risk veya tehlike oluşturan durumları belirleyerek ilgililere bildirir.</p> <p>4.2. Yürüttüğü çalışmalar esnasında iş sağlığını koruyucu önlemler alır.</p>
8	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
8 a) Teorik Sınav		
(T1) Çoktan Seçmeli Sorularla Sınav: A2 birimine yönelik teorik sınav Ek A2-2'de yer alan "Bilgiler" kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Teorik sınavda adaylara en az yirmi (20) soruluk 5 seçenekli çoktan seçmeli ve her biri eşit puan değerinde yazılı sınav (T1) uygulanmalıdır. Çoktan seçmeli sorularla düzenlenmiş sınavda yanlış cevaplandırılan sorulardan herhangi bir puan indirim yapılmaz. Sınavda adaylara her soru için ortalama bir-iki (1-2) dakika zaman verilir. Yazılı sınavda soruların en az % 80'ine doğru yanıt veren aday başarılı sayılır. Sınav soruları, bu birimde teorik sınav ile ölçülmesi öngörülen		

tüm bilgi ifadelerini (Ek A2-2) ölçmelidir.

8 b) Performansa Dayalı Sınav

(P1) Beceri ve Yetkinlik Uygulamaları ve Sunular: A2 birimine yönelik performansa dayalı sınav Ek A2-2’de yer alan “Beceriler ve Yetkinlikler” kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Adaydan Ek A2-2’de yer alan beceri ve yetkinlik listesinde tanımlanan çıktılar (iş planı hazırlama, sözleşme revizyonu yapma, uluslararası sertifikasyon maliyeti hesaplama, pazar araştırması için gezi maliyeti hesaplama vb.) oluşturması ve hazırladığı çıktılar kontrol listelerinde belirlenen maddelerde talep edilen açıklamalar çerçevesinde hem yazılı hem de sözel bir şekilde sunması beklenir. Değerlendiriciler gerekli gördükleri noktalarda, sınavın güvenilirliğine zarar getirmeyecek şekilde sözel sorular sorup açıklamalar isteyebilirler. Adayın, performans sınavından başarı sağlaması için kritik adımların tamamından başarılı performans göstermek koşuluyla sınavın genelinden asgari % 80 başarı göstermesi gerekir. Performansa dayalı sınavın süresi, belirlenen kapsam ve uygulamaya göre belirlenir. Performansa dayalı sınav gerçek ya da gerçeğine uygun olarak düzenlenmiş çalışma ortamında gerçekleştirilir. Beceri ve yetkinlik ifadelerinin (Ek A2-2) tamamı performansa dayalı sınav ile ölçülmelidir.

8 c) Ölçme ve Değerlendirmeye İlişkin Diğer Koşullar

Adayın söz konusu birimden başarılı sayılması için T1 ve P1 sınavından başarılı olması gerekir. Yeterlilik biriminin geçerlilik süresi birimin başarıldığı tarihten itibaren 2 yıldır. Birim için öngörülen sınavların geçerlilik süresi sınavın başarıldığı tarihten itibaren 1 yıldır. Birimin elde edilebilmesi için başarılan sınav tarihleri arasındaki süre farkı bir yılı geçemez. Adayın kendi ve diğer kişilerin can güvenliğini tehlikeye sokacak bir davranış göstermesi halinde sınava son verilir.

9	YETERLİLİK BİRİMİNİ GELİŞTİREN KURUM/KURULUŞ(LAR)	Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO)
10	YETERLİLİK BİRİMİNİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi
11	MYK YÖNETİM KURULU ONAY TARİHİ ve SAYISI	14/06/2017-2017/55

YETERLİLİK BİRİMİ EKLERİ

EK [A2]-1: Yeterlilik Biriminin Kazandırılması için Tavsiye Edilen Eğitime İlişkin Bilgiler

1. İhale süreçleri ve dokümantasyonu
2. Kalite yönetim sistemleri ve uygulamaları
3. Kurumsal kaynak planlama sistemleri ve uygulamaları
4. Personel yönetimi
5. Proje hazırlama ve yürütme
6. Uluslararası ticaret süreçlerinde bütçe uygulamaları
7. Uluslararası ticaret yönetim süreçleri

EK [A2]-2: Yeterlilik Biriminin Ölçme ve Değerlendirmesinde Kullanılacak Kontrol Listesi

a) BİLGİLER

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.1	Yapılacak işin tanımına göre planlamada kullanılacağı veri türlerini (mevcut kaynaklar, personel, zaman, hazırlanması gereken dokümantasyon, işlerin mevcut durumuna ilişkin raporlamalar, gerçekleşen faaliyetler ve benzeri) açıklar.	B.1.1-3	1.1	T1
BG.2	Bir iş planının içermesi gereken değişkenleri ve gerekçelerini açıklar.	B.1.1-6	1.1	T1
BG.3	Ulusal ve/veya uluslararası fuar, toplantı gibi faaliyetleri takip edeceği kurumsal erişim kaynaklarını (kamu kurumu, STK ve benzeri) açıklar.	B.2.1-3	1.2	T1
BG.4	Dış organizasyonlarda gerçekleştirilen faaliyetlerin etkinliğini gösteren değişkenleri (katılımcı sayısı, rakip firmalar, ürün hakkındaki talepler, alınan sipariş miktarı, sektördeki gelişmeler, rakip ürünler, gelişen pazarlar ve benzeri) açıklar.	B.2.4	1.2	T1
BG.5	Talepname ve teklif formlarının içermesi gereken bilgi türlerini (ürün özellikleri ve standartları, miktar, fiyat aralığı, fiyatı etkileyen faktörler, zamanlama, teslim şekli, ödeme şekli ve benzeri) açıklar.	B.4.1-5, E.1.6-8	1.3	T1
BG.6	İhale ve sözleşme şartlarının; ürün koşulları, rekabet, markalaşma, tüketici şartlarına uygunluğunu açıklar.	B.4.1-5	1.3	T1
BG.7	Sözleşme içeriği oluşturmada kullanılan bilgi türlerini (ülkelerin mevzuatı, teslim tarihi, ödeme koşulları, ödeme, zaman, değişim ve iade koşulları gibi ve benzeri) açıklar.	B.4.1-5, E.1.6-8	1.3	T1
BG.8	Sözleşmedeki teslim (FCA, FOB, CPT ve benzeri) ve ödeme (akreditifli, peşin, mal mukabili, vadeli ve benzeri) şekillerinin çeşitlerini ve aralarındaki farklılıkları açıklar.	B.5.1-3	1.4	T1
BG.9	Sözleşme taraflarının görev ve sorumluluklarını ayırt eder.	B.5.1-4	1.4	T1
BG.10	Bütçeleme kavramlarını (ciro, kar-zarar, bilanço ve benzeri) ayırt eder.	B.3.1-2	2.1	T1
BG.11	Ödeme şekilleri ile kullanım amaçlarını eşleştirir.	B.3.1-4	2.1	T1
BG.12	İş tanımına göre; fuar katılımı, uluslararası sertifikasyon maliyeti, pazar araştırma kapsamında gerçekleştirilen geziler gibi faaliyetler için bütçelemede kullanılan kritik değişkenleri ve verileri açıklar.	B.3.1-4	2.1	T1
BG.13	Verilere dayalı olarak öngörülen harcamaları, ilgili bütçe fasıl ve kalemleri ile eşleştirir.	B.3.1-4	2.2	T1
BG.14	Bütçede koşul ve verilere uygun revizyon(lar)ı açıklar.	B.3.3	2.2	T1
BG.15	Uluslararası ticaret süreçlerinde kullanılan kalite yönetim sistemi türlerini açıklar.	A.3.1	3.1	T1
BG.16	Uluslararası ticaret süreçlerinde kalite yönetim sistemleri ile çalışmanın önemini açıklar.	F.2.1	3.1	T1
BG.17	Kalite yönetim sistemlerine ilişkin kalite, prosedür, talimat, iş ve görev tanımı, kayıt, dokümantasyon, risk,	F.2.2	3.1	T1

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
	DÖF gibi temel kavramları açıklar.			
BG.18	Kalite yönetim sistemlerinde uygulanan dokümantasyon, izleme ve belgelendirme süreçlerinin aşamalarını açıklar.	A.3.2, F.2.2-3	3.2	T1
BG.19	Sorunun kaynağını belirlemede kullanılan analiz yöntemlerini (Delphi, balık kılıcı, beyin fırtınası ve benzeri) açıklar.	A.3.3	3.2	T1

b) BECERİ VE YETKİNLİKLER

No	Beceri ve Yetkinlik İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BY.1	Verilen iş tanımını (ürün bilgisi, firma ve müşteri talepleri, ihracat ya da ithalat süreçleri ve benzeri) ve verileri (mevcut kaynaklar, personel, zaman, hazırlanması gereken dokümantasyon, işlerin mevcut durumuna ilişkin raporlamalar, gerçekleşen faaliyetler ve benzeri) kullanarak iş planı hazırlar.	B.1.1-6	1.1	P1
BY.2	Hazırlanmış mevcut sözleşmeyi müşteri şartları, talebi ile firmanın şartlarını karşılaştırarak belirlenen koşulları içerecek şekilde revize eder.	B.4.3, B.5.2	1.3	P1
BY.3	Faaliyet bazında verilere dayalı olarak uluslararası sertifikasyon maliyeti (hizmet bedeli, eğitim bedeli, sertifika ücreti, analiz ücreti, teşvikler ve benzeri) bütçesi hazırlar.	B.3.1-4	2.1	P1
BY.4	Faaliyet bazında gerçekleştirilecek pazar araştırması için gezi maliyeti (yol, konaklama, yeme içme, araç ve benzeri) bütçesi hazırlar.	B.3.1-4	2.1	P1
BY.5	Kalite süreçlerinde karşılaşılan sorunun kaynağını belirler.	A.3.3	3.2	P1
BY.6	Kalite süreçlerinde karşılaşılan sorunu gidermek için yürütülecek faaliyet adımlarını (DÖF), sorumlular ve zamanlamayı içeren planlamayı yapar.	A.3.3, F.2.2, F.3.1-5	3.2	P1
*BY.7	Çalışma ortamından kaynaklanacak olası fiziksel risk veya tehlike durumlarını belirleyerek ilgililere bildirir.	A.1.1, A.1.2	4.1	P1
*BY.8	Yürüttüğü çalışmalar esnasında iş sağlığını koruyucu önlemler alır.	A.1.1, A.1.2	4.2	P1

(*Performans sınavında başarılması zorunlu kritik adımlar

17UY0306-6 /A3 HEDEF PAZAR VE MÜŞTERİ BELİRLEME YETERLİLİK BİRİMİ

1	YETERLİLİK BİRİMİ ADI	Hedef Pazar ve Müşteri Belirleme
2	REFERANS KODU	17UY0306-6 /A3
3	SEVİYE	6
4	KREDİ DEĞERİ	-
5	A)YAYIN TARİHİ	14/06/2017
	B)REVİZYON/TADİL NO	Rev. No: 00 Tadil No: 01
	C)REVİZYON/ TADİL TARİHİ	- 01 No'lu Tadil 10/06/2020-1570
6	YETERLİLİK BİRİMİNE KAYNAK TEŞKİL EDEN MESLEK STANDARDI	17UMS0366-6 Uluslararası Ticaret Uzmanı (Seviye 6) Ulusal Meslek Standardı
7	ÖĞRENME ÇIKTILARI	<p><u>Öğrenme Çıktısı 1: Ürüne ilişkin piyasa takibi yapar.</u> Başarım Ölçütleri: 1.1. Ürün hakkında ticari bilgileri toplayarak raporlar. 1.2. Ürüne ilişkin uluslararası piyasadaki bilgileri izleme yöntem ve tekniklerini açıklar. 1.3. Hedef ülke bazında genel ekonomik verileri fırsat ve tehditleri içerecek şekilde raporlar.</p> <p><u>Öğrenme Çıktısı 2: Dış ticaret amaç ve hedeflerine uygun hedef pazar /pazarları belirler.</u> Başarım Ölçütleri 2.1. Hedef Pazar belirleme yöntem ve teknikleri açıklar. 2.2. Ülke bazında potansiyel hedef pazarları belirler. 2.3. Ülke bazında hedef pazar analizi hazırlamada kullanılan veri türleri ve erişim kaynaklarını açıklar. 2.4. Hedef müşteri istihbaratı yapar.</p> <p><u>Öğrenme Çıktısı 3: Verilen ürün ve hedef pazara uygun tedarikçi belirleme yöntemlerini açıklar.</u> Başarım Ölçütleri 3.1. Verilen ürün bilgilerine göre tedarikçi firmalarda beklenen kapasite ve uygunluk kriterlerini açıklar. 3.2. Verilen koşullara göre tedarikçi firmanın gelişim gerekliliklerini açıklar.</p> <p><u>Öğrenme Çıktısı 4: Verilen ürün ve hedef pazara uygun lojistik ve dağıtım ağı oluşturma yöntemlerini açıklar.</u> Başarım Ölçütleri 4.1. Verilen ürün ve hedef pazara uygun lojistik süreçlerin oluşturulma aşamalarını açıklar. 4.2. Verilen ürün ve hedef pazara uygun dağıtım ağının oluşturulma sürecini açıklar.</p> <p><u>Öğrenme Çıktısı 5: Çalışma ortamında iş sağlığı ve güvenliği kurallarına uygun davranır.</u> Başarım Ölçütleri: 5.1. Çalışma ortamındaki risk veya tehlike oluşturan durumları belirleyerek ilgililere bildirir. 5.2. Yürüttüğü çalışmalar esnasında iş sağlığını koruyucu önlemler alır.</p>
8	ÖLÇME VE DEĞERLENDİRME	
8 a) Teorik Sınav		
(T1) Çoktan Seçmeli Sorularla Sınav: A3 birimine yönelik teorik sınav Ek A3-2'de yer alan "Bilgiler" kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Teorik sınavda adaylara en az otuz (30) soruluk 5 seçenekli çoktan seçmeli ve her biri eşit puan değerinde yazılı sınav (T1) uygulanmalıdır. Çoktan seçmeli sorularla		

düzenlenmiş sınavda yanlış cevaplandırılan sorulardan herhangi bir puan indirimi yapılmaz. Sınavda adaylara her soru için ortalama bir-iki (1-2) dakika zaman verilir. Yazılı sınavda soruların en az % 80'ine doğru yanıt veren aday başarılı sayılır. Sınav soruları, bu birimde teorik sınav ile ölçülmesi öngörülen tüm bilgi ifadelerini (Ek A3-2) ölçmelidir.

8 b) Performansa Dayalı Sınav

(P1) Beceri ve Yetkinlik Uygulamaları ve Sunular: A3 birimine yönelik performansa dayalı sınav Ek A3-2'de yer alan "Beceriler ve Yetkinlikler" kontrol listesine göre gerçekleştirilir. Adaydan Ek A3-2'de yer alan beceri ve yetkinlik listesinde tanımlanan çıktuları (ürüne ilişkin ithalat/ihracat akış raporu hazırlama, hedef ülke ve ürüne ilişkin verilere dayalı olarak GZFT (SWOT) analizi yapma, analiz sonuçlarını raporlama, dış ticaret hedef pazarları belirleme, müşteri istihbaratı yapma vb.) oluşturması ve hazırladığı çıktuları kontrol listelerinde belirlenen maddelerde talep edilen açıklamalar çerçevesinde hem yazılı hem de sözel bir şekilde sunması beklenir. Değerlendiriciler gerekli gördükleri noktalarda, sınavın güvenilirliğine zarar getirmeyecek şekilde sözel sorular sorup açıklamalar isteyebilirler. Adayın, performans sınavından başarı sağlaması için kritik adımların tamamından başarılı performans göstermek koşuluyla sınavın genelinden asgari % 80 başarı göstermesi gerekir. Performansa dayalı sınavın süresi, belirlenen kapsam ve uygulamaya göre belirlenir. Performansa dayalı sınav gerçek ya da gerçeğine uygun olarak düzenlenmiş çalışma ortamında gerçekleştirilir. Beceri ve yetkinlik ifadelerinin (Ek A3-2) tamamı performansa dayalı sınav ile ölçülmelidir.

8 c) Ölçme ve Değerlendirmeye İlişkin Diğer Koşullar

Adayın söz konusu birimden başarılı sayılması için T1 ve P1 sınavından başarılı olması gerekir. Yeterlilik biriminin geçerlilik süresi birimin başarıldığı tarihten itibaren 2 yıldır. Birim için öngörülen sınavların geçerlilik süresi sınavın başarıldığı tarihten itibaren 1 yıldır. Birimin elde edilebilmesi için başarılı sınav tarihleri arasındaki süre farkı bir yılı geçemez.

9	YETERLİLİK BİRİMİNİ GELİŞTİREN KURUM/KURULUŞ(LAR)	Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO)
10	YETERLİLİK BİRİMİNİ DOĞRULAYAN SEKTÖR KOMİTESİ	MYK Ticaret Sektör Komitesi
11	MYK YÖNETİM KURULU ONAY TARİHİ ve SAYISI	14/06/2017-2017/55

YETERLİLİK BİRİMİ EKLERİ

EK [A3]-1: Yeterlilik Biriminin Kazandırılması için Tavsiye Edilen Eğitime İlişkin Bilgiler

1. Durum analizi yöntemleri (SWOT ve benzeri)
2. İthalat/İhracat türleri ve uygulamaları
3. Müşteri istihbarat yöntemleri
4. Stratejik pazarlama ve planlamaları
5. Uluslararası ticaret veri ve bilgi sistemi oluşturulması ve uygulamaları
6. Uluslararası ticaret verilerinin analizinde kullanılan istatistikî yöntem ve uygulamalar

EK [A3]-2:Yeterlilik Biriminin Ölçme ve Değerlendirmesinde Kullanılacak Kontrol Listesi**a) BİLGİLER**

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.1	Ürüne ilişkin ticari veri türlerini (üretim sürecindeki aşamaları, üründe kullanılan bileşenleri, maliyeti, paket ve ambalajlama bilgileri, dağıtımına ilişkin bilgileri, tedarikçiler, satış fiyatı, ürüne ait sertifikalar ve mevzuatta yer alan koşullar gibi) açıklar.	D.2.1-2, F.1.1	1.1	T1
BG.2	Ürünün pazardaki yerine ilişkin verileri (kısa tarihçesi, trendler, üretim sürecindeki değişimler, rakip firmalar, muadil ürünlerin özellikleri, firma ürününün dünyadaki yerinin konumlandırılması, gibi) açıklar.	F.1.1-2	1.1	T1
BG.3	Ürünün ticari verilerine ulaşmada kullanacağı kaynaklarını (veri tabanı, kurum/kuruluşlar, sektörel yayınlar ve benzeri) açıklar.	D.2.1-2	1.1	T1
BG.4	Ürünün geliştirilecek/iyileştirilecek özelliklerini, müşteri ihtiyaç ve beklentilerini eşleştirir.	F.1.1-4	1.1	T1
BG.5	İthalat/ihracat akış raporlarının çeşitlerini ve hazırlanış amaçlarını açıklar.	D.3.1-4	1.1	T1
BG.6	Ürün hakkında piyasa bilgisi edinme yöntem ve tekniklerini açıklar.	C.1.1	1.2	T1
BG.7	Piyasa bilgisine erişimde kullanılan birincil (kişisel gözlem, müşteriler, rakipler, tedarikçiler, devlet görevlileri ve benzeri) ve ikincil (kurum/ kuruluşlara ait raporlar veya yayınlar, web siteleri, fuarlar ve benzeri) veri kaynaklarını ayırt eder.	C.1.1-2	1.2	T1
BG.8	Veri kaynaklarından edindiği bilgilerin güvenliğini doğrulama yöntemlerini (kaynaklar arasında karşılaştırma yapma, veri kaynaklarının sertifikasyonuna bakma ve benzeri) açıklar.	C.1.2	1.2	T1
BG.9	Hedef ülke bazında ürüne ilişkin piyasa bilgilerinin raporlanmasında kullanılan veri türlerini ve analiz yöntemlerini açıklar.	C.4.1-2	1.2	T1
BG.10	Bir ülkedeki genel ekonomik veri türlerini (ekonomik göstergeleri (kişi başı milli gelir dağılımı, ihracat/ithalat rakamları, enflasyon oranları, kur farklılıkları, büyüme oranları), doğal kaynaklarının durumu (madenler, yer altı enerji kaynakları, fiziki yapısı) ticaret politikalarındaki değişmeler (serbest ticaret anlaşmaları, dış ticareti kısıtlayıcı tedbirler, yatırım teşvikleri, tercihli ülke, kota, ambargo olup olmadığı) ve rekabet edebilme gücü) ve erişim kaynaklarını açıklar.	C.2.1-2	1.3	T1
BG.11	Dış ticaret hedefleri belirlerken örgütsel amaç ve hedefleri ile ilişkilendirmenin önemini açıklar.	D.1.1-3	2.1	T1
BG.12	Dış ticaret hedefleri belirlemede kullanılan ticari veri türlerini açıklar.	D.1.1-2	2.1	T1
BG.13	Hedef Pazar belirlemede kullanılan yöntem ve teknikleri (ticari riski dağıtma, risklilik durumu (politik, ekonomik, finansal, fiziki, sosyo kültürel, yasal faktörler) açıklar.	D.4.1-4	2.1	T1

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.14	Hedef ülkedeki ürünün verileceği müşterinin büyüklük, alım gücü, iş grubu ve tedarikçileri gibi özelliklerini dış ticaret hedefleri ile ilişkilendirir.	D.5.1-5	2.3	T1
BG.15	Rakip firmaların rekabet gücünü incelemeye kullanılan değişkenleri (hedef ülkedeki pazar payı, ürünlerinin özellikleri, satış stratejileri, satış fiyatları, lojistik yetenekleri, tedarikçileri, dağıtım ağı, faaliyette buldukları bölgeler, rekabet koşulları, finansal gücü) ve bu bilgilere erişim kaynaklarını açıklar.	D.5.4	2.3	T1
BG.16	Pazarda; kısa, orta ve uzun vadede ürün ve sektör bazındaki muhtemel değişimlere ilişkin öngörü oluşturmada kullanacağı veri türlerini (müşteri görüşlerini içeren anketler gibi) ve kaynaklarını açıklar.	D.6.1-2	2.3	T1
BG.17	Hedef ülkedeki ürünü talep edecek potansiyel müşteri grubuna ilişkin profili (firmanın büyüklüğü, alım gücü, refansları ve benzeri) oluşturmada kullanılan veri türlerini açıklar.	D.7.1-2	2.4	T1
BG.18	Belirlediği müşteri profiline uygun firmalara ilişkin referans bilgilerini (iletişim adresi, ticari sicili, finansal durumu, çalıştıkları firmalar, ürün bazında tercihleri, alım miktarları ve sipariş aralıkları ve benzeri) edineceği ilgili kaynakları açıklar.	D.7.3	2.4	T1
BG.19	Uluslararası ölçekte tedarikçi firma bilgilerine ulaşılabilecek bilgi kaynaklarını ve ulaşma yöntemlerini açıklar.	D.5.6	3.1	T1
BG.20	İşletme amaç ve hedeflerine, ürüne, pazara ve müşteri segmentine uygun tedarikçide olması gereken kriterleri (finansal yapısı, büyüklük, ticari sicil, kullandığı üretim süreçleri, kullandığı teknoloji, belge ve sertifikasyonları, üretim kapasitesi ve benzeri) açıklar.	E.1.1	3.1	T1
BG.21	Tedarikçi havuzundan uygun tedarikçileri seçmede kullanılan yöntem ve teknikleri açıklar.	E.1.2-5	3.1	T1
BG.22	Toplam maliyet analizinde kullanılan veri türleri (gümrükleme maliyeti, navlun, paketleme, işçi, sözleşme, vergi, harç, sigorta ve benzeri) ve analiz yöntemlerini açıklar.	E.1.5	3.1	T1
BG.23	Verilen koşullara (ürün özellikleri, miktar, maliyet, lojistik, ödeme şekli ve benzeri) göre tedarikçilerde geliştirilmesi gereken (kapasitesini artırıcı, üretimini geliştirici) özellikleri açıklar.	E.2.1	3.2	T1
BG.24	Gelişim planı oluşturma aşamalarını açıklar.	E.2.2	3.2	T1
BG.25	Tedarikçi firmada beklenen gelişimi takip etme yöntem ve tekniklerini açıklar.	E.2.3	3.2	T1
BG.26	Hedef ülkeye tanımlanmış miktar ve zamanda ürünün tesliminde kullanılacak lojistik sürecin aşamalarını (en uygun (maliyet, zaman, yöntem gibi) depolama, taşıma modu, türü, güzergâhı, muhtemel yükleme, boşaltma ve aktarma sahaları) açıklar.	E.4.1-3	4.1	T1
BG.27	Lojistik süreçlerinde kullanılan doküman türlerini (konşimento, menşei belgesi, sağlık sertifikası, fatura, irsaliye, çekli listesi ve benzeri) ve içeriklerini açıklar.	E.4.1-3	4.1	T1

No	Bilgi İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BG.28	Hedef pazar ve ürünün özelliklerine göre kullanılabilir dağıtım ağı ve yöntemini (bayilik, distribütörlük ve benzeri) açıklar.	E.3.1-4	4.2	T1
BG.29	Ürün(ler), satış, pazar, müşteri ve dağıtım ağı araçlarına dair bilgilere göre, dağıtım ağı araçlarının ilişkilerinin sürdürülmesi ve geliştirilmesine yönelik yöntemleri açıklar.	E.3.1-4	4.2	T1

b) BECERİ VE YETKİNLİKLER

No	Beceri ve Yetkinlik İfadesi	UMS İlgili Bölüm	Yeterlilik Birimi Başarım Ölçütü	Değerlendirme Aracı
BY.1	Ürüne ilişkin verilen verileri işletme amaç ve hedefleri ile ilişkilendirerek ithalat/ihracat akışına ait raporlama yapar.	D.3.1-4	1.1	P1
BY.2	Hedef ülke ve ürüne ilişkin verilecek senaryo verilerine (ürün bilgisi, işletme hedefleri, rakipler hakkında bilgi, pazar payı, ülkenin genel ekonomik verileri ve benzeri) dayalı olarak hedef pazardaki ürüne ilişkin GZFT (SWOT) analizi yapar.	C.3.1-2	1.3	P1
BY.3	Hedef pazara yönelik yapılan analiz sonuçlarını raporlar.	C.3.1-2	1.3	P1
BY.4	Örgütsel amaç ve koşullar ile ürün ve hedef ülkelere ilişkin ticari verileri ilişkilendirerek dış ticaret hedef pazarları belirler.	D.4.1-4	2.2	P1
BY.5	Pazarlara ilişkin hedefleri belirler.	D.4.1-4	2.2	P1
BY.6	Verilen işin tanımına uygun müşteri istihbaratı yapar.	D.7.1-3	2.4	P1
*BY.7	Çalışma ortamından kaynaklanacak olası fiziksel risk veya tehlike durumlarını belirleyerek ilgililere bildirir.	A.1.1 A.1.2	5.1	P1
*BY.8	Yürüttüğü çalışmalar esnasında iş sağlığını koruyucu önlemler alır.	A.1.1 A.1.2	5.2	P1

(*Performans sınavında başarılması zorunlu kritik adımlar

YETERLİLİK EKLERİ

EK 1: Yeterlilik Birimleri

17UY0306-6 /A1: İş Sağlığı ve Güvenliği ile Çevre Koruma
17UY0306-6 /A2: Uluslararası Ticaret Süreçlerinin Yönetimi
17UY0306-6 /A3: Hedef Pazar ve Müşteri Belirleme

EK 2: Terimler, Simgeler ve Kısaltmalar

ACİL DURUM: İşyerinin tamamında veya bir kısmında meydana gelebilecek yangın, patlama, tehlikeli kimyasal maddelerden kaynaklanan yayılım, doğal afet gibi acil müdahale, mücadele, ilk yardım veya tahliye gerektiren olayları,

BAYİ: Belirli maddeleri satma izni olan kimse, dükkân veya kuruluşları,

BT (BİLGİ TEKNOLOJİLERİ): Bir işletmenin yönetim ve üretimle ilgili tüm bilgilerinin ve bilgi sistemlerinin işletilmesinde kullanılan her türlü bilgi-işlem araçlarını ve teknolojilerini,

CARİ AÇIK: Bir ülkenin dış dünyada yapılan döviz giderlerinin, dış dünyadan gelen döviz gelirlerinden fazla olması durumunu,

CİRO: Bir şirketin ya da bir iş yerinin günlük, haftalık, aylık ve yıllık net olmayan satış rakamını,

DAĞITIM AĞI ARACILARI: Üretimi tamamlanmış ürünlerin fiziksel dağıtımını üstlenen, ürünlerin mülkiyet ve değer değişimine yardımcı olan kişi, kurum ve kuruluşları,

DİSTİRİBÜTÖR: Bir üretici veya tedarikçiye ait olan ürünlerin belirli bölgelerde tanıtımı ve satışını sağlamakla yetkili dağıtıcı firmaları,

DOĞRUDAN PAZARLAMA: Üretici firmaların hedef kitlesiyle arasına hiçbir aracı koymadan, doğrudan ulaşarak pazarlama aktivitelerini gerçekleştirmeleri durumunu,

DOLAYLI PAZARLAMA: Dağıtım kanallarında toptancı, perakendeci ve benzeri gibi araçlar kullanılarak yapılan pazarlamayı,

EKONOMİK VERİ: Geçmişteki ya da şimdiki gerçek bir ekonomi açıklayan göstergeleri,

ERP: (Enterprise Resource Planning) işletmelerde mal ve hizmet üretimi için gereken işgücü, makine, malzeme gibi kaynakların verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayan bütünsel yönetim sistemlerine verilen genel adı,

FİZİBİLİTE: Mevcut durum ve kaynaklara göre, herhangi bir girişimin işletme, yöntem, fonksiyon, olası performans, maliyet ve ekonomi yönlerinden, yapılabirliğini ve uygulanabilirliğini sistematik olarak analiz edip değerlendiren çalışmaları ve raporları,

GAYRİ SAFİ MİLLİ HASILA (GSMH): Bir ülke vatandaşlarının bir yıl içinde ürettikleri toplam mal ve hizmetlerin, belli bir para birimi karşılığındaki değerinin toplamını,

GELİŞME TRENDİ: Bir ülkede ya da bölgede iyileşen yaşam standartlarının yönünü, hayat tarzları gibi konular esas alınarak müşterilerin gruplandırılmasını,

HEDEF PAZAR: İşletmelerin mallarını satmak için pazarlama çabalarını odaklandıkları

ISCO: Uluslararası Standart Meslek Sınıflaması'nı,

İHRACAT: Bir ülke sınırları içerisinde serbest dolaşımda bulunan malların ve hizmetlerin başka ülkelere satılması ve gönderilmesini,

İKAME ÜRÜN: İhtiyaç halinde birbirlerinin yerine geçebilen aynı tür ürünleri,

İSG: İş Sağlığı ve Güvenliği'ni,

İSKONTO: Peşin alındığı veya belli şartlara uyulduğu takdirde mal bedelinden yapılan indirimi,

İTHALAT: Yurtdışında üretilmiş malların millileştirilerek iç piyasada satılabilir hale getirilmesini,

KESİKLİ SATIN ALMA: Farklı dönemlerde yapılan siparişlerin satın alma faaliyetlerinin eş zamanlı olarak yürütülmesini,

KİŞİSEL KORUYUCU DONANIM (KKD): Çalışanı, yürütülen işten kaynaklanan, sağlık ve güvenliği etkileyen bir veya birden fazla riske karşı koruyan, çalışan tarafından giyilen, takılan veya tutulan, bu amaca uygun olarak tasarımı yapılmış tüm alet, araç, gereç ve cihazları,

MRP: (Material Requirements Planning) Malzeme İhtiyaç Planlama sistemi, envanter yatırımlarını minimize etmek, üretimi ve etkenliği arttırmak ve alıcıya yapılan hizmeti geliştirmek amacıyla kullanılan bir yönetim çizelgeleme ve kontrol tekniğini,

MUADİL ÜRÜN: Eşit, denk, eş değer ürünü,

MÜŞTERİ BÖLÜMLERİ (SEGMENTASYONU): Marka konumlandırma, pazarlama stratejileri belirleme, müşteri ilişkileri yönetimine yönelik olarak pazardaki müşterileri tanımak amacıyla sosyo-ekonomik faktörler, gelir seviyesi, kültür seviyesi, davranış biçimleri,

MÜŞTERİ PORTFÖYÜ: Bir işletmenin karlılık durumları farklı olan çeşitli müşteri gruplarından oluşturduğu müşteri varlığını,

MÜŞTERİ PROFİLİ: İşletmenin müşterilerine ait detaylı bilgileri,

MÜŞTERİ SEGMENTASYONU: Bir pazarda var olan müşterilerin; demografik, psikografik, coğrafi ve davranışsal kriterlere, göre alt gruplara göre sınıflandırılmalarını,

MÜZAKERE GÖRÜŞMESİ: Ticaret amacıyla bir araya gelen kişilerin veya kurumların, diğer tarafı ikna etmek ve etkilemek suretiyle, kendi istekleri gibi düşüncelerini ve taleplerini kabul etmelerini sağlamaya odaklanan bilgi ve hüner sergiledikleri bir iletişim ve karar verme sürecini,

OLASI/POTANSİYEL MÜŞTERİLERİ BULMA/FİRMAYA ÇEKME: İşletmenin müşteri portföyünde olmayan ancak mal veya hizmeti almaya istekli olan, yeterliliğe sahip olası yeni müşterilerin bulunmasını,

ÖDEME ŞEKİLLERİ: Uluslararası ticarete alıcıya satın aldığı malı, satıcıya ise mal bedelini ulaştırma yöntemlerini,

PAZAR POTANSİYELİ: Henüz, işletmeler tarafından tamamı ele geçirilmemiş ve içerisinde ürün satılabilecek müşteriler bulunduran pazarı,

PAZAR: Mal ve hizmetlerin satışa sunulduğu, alıcıların ve satıcıların karşılaştıkları, malların sahipliğinin değişiminin yapıldığı yeri,

PAZARLAMA: Müşterilerin gereksinimlerini ve beklentilerini anlama ve bu çerçevede mal/hizmetlerin bulunması, fiyatlandırılması, tutundurulması, dağıtımının planlanması, yürütülmesi, kontrol edilmesi sürecini ve piyasayı,

RAMAK KALA OLAY: İş yerinde meydana gelen, çalışan, iş yeri ya da ekipmanını zarara uğratma potansiyeli olduğu halde zarara uğratmayan olayı,

REKABET ANALİZ RAPORU: Rekabetin bir bütün olarak (yeni girişler, tedarikçiler, müşteriler, alternatifler ve rakipler) analiz edilmesi sonucu hazırlanan dokümanı,

REKABET GÜCÜ: Bir firmanın yerli veya yabancı rakiplerine karşı fiyat-kalite, zamanında teslim ve satış sonrası hizmet gibi unsurlar açısından hali hazırda ve gelecekte onlara eşit veya onlardan daha üstün olmasını,

REKABET STRATEJİSİ: Bir işletmenin içinde yer aldığı sektör ya da endüstride var olan rakipleri ve rekabet koşullarını belirleyerek üstünlük sağlamak amacıyla, belirlediği temel yol ve yaklaşımı,

REKABETÇİ FİYAT: Rakip firmalar ile rekabet edebilmek için bir tedarikçinin sunduğu fiyat veya hizmeti,

RİSK DEĞERLENDİRMESİ: İşyerinde var olan ya da dışarıdan gelebilecek tehlikelerin belirlenmesi, bu tehlikelerin riske dönüşmesine yol açan faktörler ile tehlikelerden kaynaklanan risklerin analiz edilerek derecelendirilmesi ve kontrol tedbirlerinin kararlaştırılması amacıyla yapılması gerekli çalışmalarını,

RİSK: Tehlikeden kaynaklanacak kayıp, yaralanma ya da başka zararlı sonuç meydana gelme ihtimalini,

SATIŞ HEDEFİ: Bir işletmenin belli bir zaman aralığı içinde işletmenin planladığı satış miktarını,

SATIŞ KOTASI: Satış bölgesinde satış yönetiminin belirlediği satış hacmi hedefini,

SATIŞ: Müşteri ihtiyaçlarının doğru biçimde tanımlanması, bu ihtiyacı karşılayacak çözümlerin ve müşterinin elde edeceği faydaların doğru bir yaklaşımla sunulması sonucunda satın alma arzusunun yaratılması ve müşteriye satın alma kararının verdirilebilmesine yönelik süreci,

SWOT ANALİZİ: Bir projede ya da bir ticari girişimde kurumun, tekniğin, sürecin, durumun veya kişinin güçlü (Strengths) ve zayıf (Weaknesses) yönlerini belirlemekte, iç ve dış çevreden kaynaklanan fırsat (Opportunities) ve tehditleri (Threats) saptamak için kullanılan stratejik tekniği,

TALEP EĞİLİMİ: Firma politikalarını oluşturmada yardımcı talep tahmini, stok ve benzeri parametrelerini oluşturma, şirket politikalarını belirlemek için tespit edilmek istenen ürün talebinin yönünü,

TALEP TAHMİNİ: Bir hizmet veya ürün için gelecekte oluşacak olan talebin, en doğru ve hatasız şekilde hesaplanması işlemini,

TAŞIMA MODU: Kara, demir, deniz, hava ve boru hatları ile yapılan taşımacılık şekillerini,

TEDARİK ZİNCİRİ: Ürün ya da hizmetin tedarikçiden müşteriye doğru hareketlerini kapsayan ve bu süreç içerisindeki örgütler, insanlar, teknoloji, faaliyetler ve kaynaklar sistemlerinin bütünü,

TEDARİKÇİ: Bir ürün ya da hizmetin üretimi için bir işletmeye üretim girdileri sağlayan kişi ya da kuruluşları,

TEHLİKE: İşyerinde var olan ya da dışarıdan gelebilecek, çalışmanı veya işyerini etkileyebilecek zarar veya hasar verme potansiyelini,

TEKNİK TİCARİ İSTİHBARAT: Firmaların rakipler ve geliştirilen yeni teknolojiler bağlamında kendi konumunu belirlemeyi ve gelecekteki rekabet gücünü ortaya koymayı amaçlayan operasyonel bilgiyi,

TİCARİ İLİŞKİ TÜRÜ: Aralarında anlaşma sağlayan firmaların tüzel kişiliği ve anlaşmalarının içeriği ile ilgili bilgileri,

ÜRÜN FARKLILAŞTIRMA: Bir ürünün farklı müşteri gruplarına, pazar ya da coğrafyalara sunumunu sağlayabilmek için özellik ve/veya sunum şeklinde değişiklik yapmayı,

ÜRÜN GRUBU: Benzer ya da birbirini tamamlayan ürünler topluluğunu,

ÜRÜN KONUMLANDIRMA: Bir markanın diğer rakip ürünlere göre farklılaşması ve markanın tüketici tarafından daha kaliteli, daha iyi, daha ucuz, daha dayanıklı veya buna benzer özelliklerle algılanmasını sağlama faaliyetlerini,

ÜRÜN YAŞAM EĞRİSİ: Her ticari ürünün geliştirilmesi, pazara sunulması (lansman-giriş) büyümesi (gelişmesi), olgunlaşma, düşüş ve pazardan çekilme dönemlerinin planlandığı süreci kapsayan eğriyi,

ÜRÜN: Bir işletme tarafından üretilen malları ve/veya sunulan hizmetleri,

ÜRÜNE İLİŞKİN SPESİFİKASYONLAR: Ürüne ilişkin teknik özelliklerin belirtilmesini,

ZORUNLU ONAY SÜRECİ: İthalat/İhracat yapacak olan firmanın ibraz etmesi zorunlu olan belgelerin hazırlanması ve tamamlanması gereken prosedürleri takip ettiği süreci

ifade eder.

EK3: Meslekte Yatay ve Dikey İlerleme Yolları

-

EK 4(*): Değerlendirici Ölçütleri

Uluslararası Ticaret Uzmanı (Seviye 6) mesleği yeterliliklerine dair değerlendirme süreçlerinde, Sınav Komisyonu/Heyeti'nde görevlendirilecek değerlendiriciler (en az üç kişi) aşağıdaki niteliklerden en az birine sahip olmalıdır.

- En az lisans mezunu olup uluslararası ticaret ve lojistik alanında, asgari beş (5) yıl mesleki deneyime sahibi olmak,
- Uluslararası ticaret uzmanı/dış ticaret uzmanı olarak asgari on (10) yıl mesleki deneyime sahibi olmak,
- Uluslararası ticaret alanında danışmanlık ve eğitim hizmetlerinde asgari beş (5) yıl deneyime sahibi olmak,
- Üniversitelerin “Uluslararası Ticaret ve Lojistik” ve “Dış Ticaret” bölümlerinde öğretim elemanı olarak asgari iki (2) yıl görev yapmış olmak,
- Uluslararası ticaret sürecinde yer alan kurumlarda (gümrük müşavirliği, ihracatçı birlikleri, odalar ve benzeri) alanda asgari beş (5) yıl deneyim sahibi olmak.

Yukarıdaki özelliklere sahip olan ve ölçme ve değerlendirme sürecinde görev alacak değerlendiricilere; ilgili alanda yetkilendirilmiş kuruluşlar tarafından mesleki yeterlilik sistemi, kişinin görev alacağı ulusal yeterlilik(ler), ilgili ulusal meslek standart(lar)ı, ölçme-değerlendirme ve ölçme-değerlendirmede kalite güvencesi konularında eğitim sağlanmalıdır.