

Erasmus + Topluluk Mesleki Eğitim Stratejik Ortaklıklar
“M.IN.D. - Marketing, Internationalization & Development
(Pazarlama, Uluslararasılaşma ve Kalkınma)” Projesi
N- 2015-1-IT01-KA202-004665

“Uluslararası Pazarlama Müdürü” Mesleki Becerilerinin Geliştirilmesi
Deneme Aşamasına Katılım için
Kamu Duyurusu

TESTİN AMAÇLARI

Mesleki Eğitim ve Öğretim Stratejik Ortaklık, Ana Eylem 2 “Yenilik ve İyi Uygulamaların Değişimi için İşbirliği” kapsamında Avrupa Erasmus+ programı tarafından desteklenen **M.IN.D. - Marketing, Internationalization & Development (Pazarlama, Uluslararasılaşma ve Kalkınma) No. 2015-1-IT01-KA202-004665 Projesi**, Aydın Valiliği Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Koordinasyon Merkezi, Aydın Ticaret Borsası, Prism Consulting S.r.l. (IT), FORMAPER - Special Agency of the Chamber of Commerce of Milan (IT), IAT - Instituto Andaluz de Tecnología (ES), Espatec (ES), Hellenic American Union (GR), Italian Chamber of Commerce and Industry for Spain (ES), Chambre de Commerce Italienne de Lyon (FR) Athens Chamber of Commerce and Industry (GR) ortaklıkları ile the Chamber of Commerce of Salerno tarafından yürütülmekte ve desteklenen faaliyetlerin içinde yer alan “Uluslararası Pazarlama Müdürü” meslek profilinin temel yeterliliklerinin aşağıdaki hedefleri kapsayan test aşamasını içermektedir:

- gıda ürünlerinin özelliklerini belirten özel bir referansla, rekabet iletişim stratejilerine dayalı bir dış pazar, giriş modu ve konumlanmayı seçmek için stratejileri tanımlayarak kendi uluslararasılaşma süreçlerinde KOBİ'leri desteklemek;
- Pazar fırsatları ve kabul edilen stratejilerini belirlemek için şirketin iç ve dış kaynaklarını analiz etmek;
- rekabetin ve pazar segmentasyonunun bir analizine dayalı uluslararası pazarlama stratejileri tanımlamak;
- rekabetçilik ve pazarlama stratejileri temelinde ihracat planları hazırlamaları için KOBİ'lere rehberlik etmek.

Özellikle, **M.IN.D. - Marketing, Internationalization & Development (Pazarlama, Uluslararasılaşma ve Kalkınma) projesi, uluslararası iş çevrimlerinde stratejik giriş, kalkınma ve kalıcılığı tanımlamak ve etkin ve verimli bir şekilde yönetmek için** özellikle gıda sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin büyümesini ve gelişmesini destekleyecek organizasyon, planlama ve kontrol becerilerine sahip, uluslararası iş projeksiyon stratejik planlama için fonksiyonel, Açık Eğitim Kaynakları, görsel düşünme teknikleri ile yapılmış, ve öğrenme ortamına erişim, zenginliği ile derinlemesine malzeme, araç ve teknik biçimleri-up değiştirmek için, rehberlik, girişim, ileriye dönük düşünme eğilimi teşvik etmek için genç uzun süredir işsiz/ilk kez iş arayanlar için ekonomik derece elde etmek ve bir ticari kuruluş/yönetimi, ilişkisel pazarlama ve doğa bilgisi, gıda sektöründe KOBİ büyüme ve kalkınma, özellikle de işletme, tanımlanması, etkin ve verimli bir şekilde uluslararası iş devrelerde stratejik giriş, gelişme ve sürekliliği teşvik etmeyi amaçlar.

DENEMENİN AMAÇLARI

4 ay süreli (30 Ocak'tan 30 Nisan tarihine kadar) karma bir denemede (e-öğrenme ve yüzyüze), hedef grubu temsilcileri (**ekonomi alanında lisans derecesine sahip uzun süredir işsizler/ilk kez iş arayanlar**), **100 kişilik (30 IT, 30ES, 15GR, 15TR, 10FR)** bir grubu aşağıdaki erişimlerle denemeye dahil etmek:

- “**MARK.UP- Pazarlama Becerisi Kazandırma**” ürününü oluşturan OER- Açık Eğitim Kaynakları
- “**MARCO- Pazarlama Yeterlilikleri**” öğrenme çecresinde verilen uluslararasılaşma sürecinde diğer öğretim materyalleri ve destek araçları.

Aşağıda sıralanan değişkenleri nasıl analiz edeceklerini bilmelerini sağlayacak becerileri geliştirmek ve yerleştirmek:

- ülkenin potansiyeli, örneğin doğal kaynakları ve altyapısı ile ilgili; GSYİH ve kişi başına düşen milli gelir; tüketici beğenileri ve eğilimi; teknolojik gelişme düzeyi; eğitim düzeyleri; döviz kurlarına bağlı yatırım planları ve riskler; ekonomik ve finansal system; siyasi istikrarsızlık; vb.
 - sektörün cazibesi, kısaca yapı, ulusal ve uluslararası rekabetçilik, Pazar segmentasyonu; tüketici satın alma davranışı; kritik başarı faktörleri vb. Açısından.
 - uluslararasılaşmaya engeller, kısaca yönetimsel deneyim eksikliği; bilgiye erişimde zorluklar; finansal kaynaklara ve yatırıma erişimde güçlük; ürünler ve sunulan hizmetlerin düzeyindeki farklılıklar; dilsel ve kültürel farklılıklar; yeterli kurumsal ve devlet desteklerinin eksikliği; ticari marka ve/veya patentlerin korunmasındaki yetersizlikler; vb.
 - gıda ürünlerini konumlandırma, ana rakipler, gelişme eğilimleri ve büyüme beklentileri
- Gıda tüketimi ve tüketici satın alma davranışlarındaki yeni eğilimler
- markalaşma, işbirliği ve ürün iletişimi ve ticari pazarlama için stratejiler tasarlayacak tarımsal gıda şirketi ticaret ve pazarlama politikaları
 - tarımsal gıda firmalarının ekonomik – mali dinamikleri, finansal ihtiyaçları ve ona bağlı kapsama seçeneklerini tahmin etmek, yatırımları ve bağlı finansal düzenlemeleri değerlendirmek için teknikleri ve araçları kullanarak; sıradışı devlet destekli finansal işlemlerin kullanımı,
 - örgütsel yapılar ve roller, süreçler, marjinalite, Kar Zarar Eşiği, Anahtar Performans Göstergeleri

Test aşaması bir grup tarımsal gıda şirketi üzerinde yürütülecek olan **Şirket Çek-up'larının** (1 Mayıs'tan 15 Haziran'a kadar) uygulamaya konulmasına hazırlık olacaktır:

- insan kaynaklarının analizi, örneğin bir şirket sahibi ve yönetimin ne ölçüde
 - uluslararasılaşma projesinin stratejik önemi konusunda ikna olduğunu,
 - şirketi uluslararasılaşmaya hazırlamak için gerekli yatırımları yapmaya istekli olduğunu anlamak.

- pazarlama becerilerinin analizi, örneğin bir şirketin
 - potansiyel müşterilerin özellikleri ve ihtiyaçları ve ürünleri seçmede kullanılan kriterleri bilip bilemeyeceğini,
 - müşterilerin selameti ve ödeme gücü ve onların ana rakipleri üzerinde bilgi toplayıp toplayamayacağını,
 - kesin satış hedeflerini tanımlamak ve elde edilen sonuçları değerlendirip değerlendiremeyeceğini,
 - bir veya daha fazla dilde bilgi kaynağı ve/veya görsel material üretip üretmeyeceğini anlamak

- mali kaynakların analizi, örneğin bir şirketin
 - uluslararasılaşma projesini uygulamak için gerekli kaynakları tahmin edebilip edemeyeceğini,
 - kredi kuruluşları veya diğer borç verenlerden bu kaynakları elde edip edemeyeceğini

anlamak

d- teknik kaynakların analizi, örneğin bir şirketin

- yabancı müşterilerin ihtiyaçlarına veya ihracat ülkelerindeki güncel standartlara uygun ürünler yapıp yapamayacağını,
- ürünleri ve hizmetleri özelleştirebilmesini,
- satış sonrası hizmetleri sağlayıp sağlayamayacağını anlamak

YARARLANICILARIN TÜRLERİ

Deneme, 15 Türk katılımcı için, bu kamu duyurusunun 12.12.2016 tarihinde proje ortağı Aydın Valiliği AB ve Dış ilişkiler Koordinasyon merkezinin resmi web sitesinde, www.aydinab.gov.tr ve proje ortağı Aydın Ticaret Borsasının web sitesinde aydinticaretborsasi.org.tr ve aynı zamanda "MIND" projesi websitesinde www.mind.prism srl.it yayındadır ve izleyen koşulları kapsamaktadır:

- Türk vatandaşı, Aydın ili sınırlarında ikamet eden,
- Uzun süredir (12 ay ya da daha uzun) işsiz veya ilk kez iş arayan,
- Ekonomi konularında (finans, ekonomi, pazarlama, uluslararası işletme veya benzeri) üniversite lisans mezunu

Aşağıdaki kriterler tercih sebebi olarak dikkate alınacaktır:

- Ekonomi konularında yüksek lisans yapmış olma (Finans, Ekonomi, Pazarlama, Uluslararası İşletme veya benzeri)
- İngilizcede sertifika sahibi (uluslararası tanınmış sertifikalar, örneğin İngiliz Kültür, Amerikan Kültür, PET, TOEFL, GRE)
- Önceki çalışma deneyimini gösteren dokümantasyon, kursun sonunda istenen mesleki profil ile ilgili bir işyerinde kazanılan deneyim,
- "Uluslararası Pazarlama Müdürü" mesleki profilinin yeterlilik sözlüğünü geliştirmek için düzenlenen Hedef Gruplar çalışmasına katılmış olma.

Beklenen maksimum değerden daha fazla başvuru olması durumunda, özel değerlendirme komisyonu oluşturulacak ve bu komisyon aşağıda düzenlenen seçim kriterlerine göre seçim yapacaktır. Maksimum nihai puan 30/30

- Ekonomi konularında (Finans, Ekonomi, Pazarlama, Uluslararası İşletme veya benzeri) üniversite lisans eğitimi almış olması (maks. 10 puan)

Derecesi	POINTS
66/110'dan to 79/110'e kadar	1
80/110'dan to 90/110'e kadar	2
91/110'dan to 100/110'e kadar	4
101/110'dan to 105/110'e kadar	6
106/110'dan to 108/110'e kadar	8
109/110'dan a 110/110'e kadar	9
110/110	10

- Ekonomi konularında yüksek lisans yapmış olma (Finans, Ekonomi, Pazarlama, Uluslararası İşletme veya benzeri) (en fazla 10 Puan)

Derecesi	POINTS
66/110'dan to 79/110'e kadar	1
80/110'dan to 90/110'e kadar	2
91/110'dan to 100/110'e kadar	4
101/110'dan to 105/110'e kadar	6
106/110'dan to 108/110'e kadar	8
109/110'dan a 110/110'e kadar	9
110/110	10

- İngilizcede sertifika sahibi (uluslararası tanınmış sertifikalar, örneğin İngiliz Kültür, Amerikan Kültür, PET, TOEFL, GRE): belirtilen seviyelerin herbiri için 1 puan olmak üzere en fazla 5 puan:

Avrupa Yeterlilikler Çerçevesi	PUANLAR
B1	1
B2	2
C1	3
C2	5

- Önceki çalışma deneyimini gösteren dokümantasyon, kursun sonunda istenen mesleki profil ile ilgili bir işyerinde kazanılan deneyim, en az 6 ay, maksimum 3 PUAN

- “Uluslararası Pazarlama Müdürü” profilinin yeterlilik sözlüğünü geliştirmek için düzenlenen Hedef Gruplar çalışmasına katılmış olma. 2 PUAN.

Eşitlik durumunda en genç olan aday tercih edilecektir.

KATILIMCI OLMA YOLLARI VE KURALLARI

Katılımcının **10.04.2017 tarihinde saat: 12.00'den daha geç olmamak üzere**, aşağıdaki belgeleri teslim etmesi gerekmektedir; **aksi takdirde, başvurusu iptal edilecektir:**

- **BASVURU FORMU**, 'MIND' projesi web sitesi www.mind.prismsl.it veya proje ortaklarının web sitelerinden indirilen formatta doldurulacak ve gönderilecektir.
- **ÖZGEÇMİŞ (CURRICULUM VITAE)** Avrupa formatı kullanılarak (Erişim gereksinimlerine göre gösterilen veriler) doldurulacak, 'MIND' projesi web sitesi www.mind.prismsl.it'den veya proje ortaklarının web sitelerinden indirebilirsiniz.
- **Geçerli kimlik dokümanı, İş Belgeleri, Vergi No ve İŞKUR kaydının birer Fotokopisi.**
- **İngilizce yeterlilik belgelerinin fotokopisi**
- **“Uluslararası Pazarlama Müdürü”nün mesleki profili ile ilgili olarak daha önceki iş deneyimine ilişkin belgelerin fotokopisi**
- **“Uluslararası Pazarlama Müdürü”nün mesleki profilini tanımlamak için düzenlenen Hedef Gruplarına katıldığını gösteren belge veya kendi beyanatı**

Tamamlanmamış veya zamanından sonra teslim alınan başvurular geçersiz olarak değerlendirilecektir.

Başvurular aşağıdaki yollarla belirtilen kapanış tarihinde en geç 12:00'a kadar alınmalıdır.

- **Elden teslimat ile:**
 - Aydın Valiliği Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Koordinasyon Merkezi, Köprülü-Veysipaşa Mahallesi Hükümet Bulvarı, No: 74, Hükümet Konağı, Efeler/Aydın
 - Aydın Ticaret Borsası, Ata, Denizli Blv. No:18, Efeler/Aydınadreslerine Pazartesten cumaya, saat 9.00-17.00 arasında ve her durumda 10.04.2016 tarihine kadar Zamanında teslim edildiğine dair başvuru yapılan kurumdan alınacak imzalı ve mühürlü bir alındı belgesi geçerlidir.

- **Postayla**, kamuya ait veya özel posta servisleriyle: son başvuru tarihi 10.04.2017 saat 12:00'e kadar teslim edilecek şekilde olması kaydıyla aşağıdaki adreslere gönderilecektir:
 - Aydın Valiliği Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Koordinasyon Merkezi, Köprülü-Veysipaşa Mahallesi Hükümet Bulvarı, No: 74, Hükümet Konağı, Efeler/Aydın
 - Aydın Ticaret Borsası, Ata, Denizli Blv. No:18, Efeler/AydınKayıtlı mektubunun varış tarihi geçerli kabul edilecektir.
- Aydın Valiliği Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Koordinasyon Merkezi öngörülen sürelerle kaydedilen teslimatın gecikmesi veya teslimat eksikliği durumunda herhangi bir sorumluluk kabul etmez.

- **Sertifikalı e-posta ile (pec)**

Aşağıdaki adrese gönderin:

- ab.koordinasyon@gmail.com

Son gönderme tarihi 10.04.2017 saat 12.00 tür.

Kayıt onayı amacıyla, bilgi sistemi tarafından sağlanan kayıt gönderim tarihi geçerli sayılacaktır.

TESTE KABUL

Başarılı olan başvuru sahipleri ile, test eğitimine katılım usul ve süresini düzenlemek için 11.04.2016 günü irtibata geçilecektir.

Eğitim içeriğine erişerek, eğitim ortamlarına girerek, eğitim araçlarına katılmak ve bir grup tarımsal gıda şirketi üzerinde yapılacak analiz ve şirket kontrollerinde yer almak, denemelere katılım ücretsizdir ve herhangi saatlik devam sınırlaması yoktur.