



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.



Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler İçin İş Gücü
Piyasası Destek Programı
(NEET PRO)

Labour Market Support Programme for NEETs

NEETS ARE ACCESSING TO MARKET NEET'LER PAZARA ERİŞİYOR



İNSAN KAYNAKLARININ
GELİŞTİRİLMESİ
PROGRAM OTORİTESİ



TÜRKİYE İŞ KURUMU



T.C. ÇALIŞMA VE
SOSYAL GÜVENLİK BAKANLIĞI



İÇİNDEKİLER

NEETPRO HİBE PROGRAMI / NEETPRO GRANT PROGRAM	4-5
ÖNSÖZLER/PREFACE	9-17
PROJE FAALİYETLERİ/PROJECT ACTIVITIES	19-26
EĞİTİMLER/TRAININGS	27-79
SEMİNERLER VE TOPLANTILAR/SEMINARS AND MEETINGS	80-103
GENEL DEĞERLENDİRME VE SERTİFİKASYON /GENERAL ASSESSMENT AND CERTIFICATION	104-114
İSTİHDAM ÇALIŞMALARI VE BİREYSEL EYLEM PLANI SÜRECİ /EMPLOYMENT STUDIES AND INDIVIDUAL ACTION PLAN (IAP) PROCESS	115-126
DEĞERLENDİRME VE SONUÇLAR/ EVALUATIONS AND RESULTS	127-129
TANITIM DÖKÜMANLARI / PROMOTIONAL MATERIALS	130-134



NEETs ARE ACCESSING TO MARKET

NEET'LER PAZARA ERİŞİYOR PROJESİ

Proje Söz. No:

TREESP1.2.NEETPRO/P.03/269

Proje Ekibi

Nazlı GENÇ Proje Koordinatörü
Gökçenur ULU Proje Koordinatör Asistanı
Ceren AYDIN Eğitim ve İş Arama
Koordinatörü
Hüseyin AYTEKİN Muhasebe Personeli
Oktay YILDIZ Proje Danışmanı

Hazırlayan

Nazlı GENÇ Proje Koordinatörü
Gökçenur ULU Proje Koordinatör Asistanı
Ceren AYDIN Eğitim ve İş Arama
Koordinatörü

Fotoğraflar

Ömer ALTUNTAŞ Trabzon Ticaret Borsası
Basın Birimi Personeli

Yayınlayan

Trabzon Ticaret Borsası

Baskı Tarihi

Eylül, 2024

Çeviri

Nazlı GENÇ Proje Koordinatörü

Bu yayın Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti'nin mali katkısıyla hazırlanmıştır. Bu yayın içeriğinden yalnızca Trabzon Ticaret Borsası/Karadeniz Teknik Üniversitesi sorumludur ve bu içerik hiçbir şekilde Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti'nin görüş ve tutumunu yansıtmak zorunda değildir.

NEETs ARE ACCESSING TO MARKET PROJECT

Project No: TREESP1.2.NEETPRO/P.03/269

Project Team

Nazlı GENÇ Project Coordinator
Gökçenur ULU Project Coordinator Assistant
Ceren AYDIN Training and Job Search
Coordinator
Hüseyin AYTEKİN Accounting Personnel
Oktay YILDIZ Project Consultant

Prepared by

Nazlı GENÇ Project Coordinator
Gökçenur ULU Project Coordinator Assistant
Ceren AYDIN Training and Job Search
Coordinator

Photos

Ömer ALTUNTAŞ Trabzon Commodity
Exchange Press Unit Personnel

Published by

Trabzon Commodity Exchange

Print Date

September, 2024

Translation

Nazlı GENÇ Project Coordinator

This publication has been produced with the financial assistance of the European Union and the Republic of Turkey. The contents of this publication are the sole responsibility of Trabzon Commodity Exchange/Karadeniz Technical University and can in no way be taken to reflect the views and positions of the European Union and the Republic of Turkey.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
tarafından finanse edilmektedir.



NEETPRO HİBE PROGRAMI

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2018 yılı verilerine göre; Türkiye nüfusu 82.003.882 olup, bunun 19.247.865'ini (%23,5) 15-29 yaş arası gençler oluşturmaktadır. 15-24 yaş grubundaki genç işsizlik oranı %20,3'tür. Bu oran, %11 olan toplam işsizlik oranının neredeyse iki katıdır. Bu oranın ötesinde, NEET olarak adlandırılan bir başka gösterge de gençlerin işgücü piyasasına katılımını ve sosyal koşullarını yansıtmaktadır. TÜİK'e göre "NEET" (eğitimde, istihdamda veya öğretimde olmayan) terimi, işsiz olan ve ne işgücüne dahil olan ne de eğitime (örgün eğitim, yaygın eğitim, çıraklık eğitimi) devam eden genç nüfusu kapsamaktadır. Başka bir deyişle NEET oranı, istihdam edilmeyen veya örgün/yaygın eğitime dahil olmayan gençlerin genç nüfus içindeki payıdır. 2018 yılında NEET oranı 15-19 yaş grubunda %17,4; 20-24 yaş grubunda %32,2 ve 25-29 yaş grubunda %33,9'dur. Yaşlanma ile NEET olma riski arasındaki pozitif korelasyon göz önünde bulundurularak, bu teklif çağrısının yaş aralığı 15-29 olarak belirlenmiştir. TÜİK 2018 İşgücü Piyasası Araştırması İstatistiklerine göre, tüm yaş gruplarında NEET'lerin çoğunluğunu kadınlar oluşturmaktadır. Özellikle 25-29 yaş grubunda NEET kadınların oranı, NEET erkeklerin oranından neredeyse üç kat daha fazladır. Bu istatistik ışığında, bu Hibe Programı toplumsal cinsiyet eşitliğinin teşvik edilmesini ve kadınların hibe projelerine katılımını dikkate almaktadır. NEET olmanın düşük eğitim ve beceri seviyesi, okuldan işe geçişte yaşanan zorluklar, ev içi sorumluluklar vb. gibi nedenlerinin yanı sıra işgücü piyasasının talep tarafındaki zorluklar da bulunmaktadır. NEET olmanın bireysel, ekonomik ve sosyal açıdan dezavantajları bulunmaktadır. Gençlerin işgücü piyasasına ve eğitime katılmamaları, ekonomik refahları üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Genç işsizliği ve hareketsizliği, sosyal ve psikolojik sorunlara ve özgüven kaybına neden olabilir. Bu durum üretim kaybına yol açabileceği gibi, edinilen becerilerin ve eğitim kazanımlarının kaybedilmesi nedeniyle genç işgücünün kullanılmamasına da neden olabilir. Ayrıca gençlerin istihdam ve eğitim dışında kalma süreçlerinin uzunluğu sosyal dışlanma riskini de beraberinde getirmektedir. İstihdam, Eğitim ve Sosyal Politikalar Sektörel Operasyonel Programı (EESP SOP), Türkiye'nin AB ile arasındaki farkı kapatmak için insan potansiyeline daha fazla yatırım yapması gerektiği düşünülen istihdam, eğitim ve sosyal politika alanlarındaki politikaların geliştirilmesine yönelik çabalarını desteklemek üzere tasarlanmıştır. Bu hibe programının, EESP SOP'un "Faaliyet I.II: İstihdam ve İstihdam Edilebilirliğin Teşvik Edilmesi" hedefine ulaşılmasına katkıda bulunması beklenmektedir. Bu faaliyet altında "kadınlar, gençler ve özel politikalara ihtiyaç duyan kişiler gibi özel hedef gruplara odaklanarak Aktif İş Gücü Piyasası Programları (AİPP) ve diğer politika tedbirlerinin uygulanması yoluyla istihdamın ve istihdam edilebilirliğin artırılması" ifadesi yer almaktadır. Buna ek olarak, AİPP'ler ve danışmanlık ve mali destekler aracılığıyla NEET'lerin istihdam edilebilirliğinin artırılmasına katkıda bulunmak amacıyla, Türkiye'yi AB katılım sürecine hazırlamak için önemli bir adım olması beklenmektedir. Bu nedenle, bu hibe programı Ulusal ve AB önceliklerine uygun olarak tasarlanmış olup, hibe projeleri tarafından sunulacak AİPP ve bütünsel işgücü piyasası destekleri aracılığıyla NEET'lerin istihdam edilebilirliğini ve işgücü piyasasına katılımını artırmayı amaçlamaktadır.

Bu kapsamda Trabzon Ticaret Borsası Üretim, Satış ve Pazarlama alanında birçok pozisyonunda yer alabilecek nitelikli gençler yetiştirmek ve iş gücü piyasasına destek olmak amacıyla NEETS Are Accessing to Market Projesi' ni hazırlamıştır. Proje, T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü "NEETPRO" Hibe Programı Kapsamında desteklenmeye hak kazanmış ve proje 2023 yılı Ağustos ayında yürütlümeye başlanmıştır.

NEETPRO GRANT PROGRAM

According to 2018 data from the Turkish Statistical Institute (TÜİK), the population of Turkey is 82,003,882, of which 19,247,865 (23.5%) are young people aged 15-29. The youth unemployment rate for the 15-24 age group is 20.3%, nearly double the overall unemployment rate of 11%. Beyond this figure, another indicator, referred to as NEET, also reflects young people's participation in the labor market and their social conditions. According to TÜİK, the term "NEET" (not in education, employment, or training) encompasses the youth population who are unemployed and neither part of the labor force nor continuing education (formal education, non-formal education, apprenticeship training). In other words, the NEET rate represents the share of young people who are not employed or engaged in formal/non-formal education among the total youth population. In 2018, the NEET rate was 17.4% for the 15-19 age group, 32.2% for the 20-24 age group, and 33.9% for the 25-29 age group. Considering the positive correlation between aging and the risk of becoming NEET, the age range for this call for proposals has been set at 15-29. According to the 2018 Labor Market Survey Statistics of TÜİK, women make up the majority of NEETs across all age groups. Particularly in the 25-29 age group, the proportion of NEET women is nearly three times that of NEET men. In light of this statistic, this Grant Program takes into account the promotion of gender equality and the participation of women in grant projects.

In addition to the reasons for being NEET, such as low education and skill levels, difficulties in transitioning from school to work, domestic responsibilities, etc., there are also challenges on the demand side of the labor market. Being NEET has disadvantages on an individual, economic, and social level. The inability of young people to participate in the labor market and education has a negative impact on their economic well-being. Youth unemployment and inactivity can lead to social and psychological issues and a loss of self-confidence. This situation can lead to a loss of production and the underutilization of young labor due to the loss of skills and educational gains. Additionally, the length of time young people remain outside employment and education increases the risk of social exclusion.

The Employment, Education, and Social Policies Sectoral Operational Program (EESP SOP) is designed to support efforts to develop policies in the fields of employment, education, and social policy, where it is considered that Turkey needs to invest more in human potential to bridge the gap with the EU. This grant program is expected to contribute to the achievement of the EESP SOP's goal of "Activity I.II: Promoting Employment and Employability." This activity focuses on increasing employment and employability through the implementation of Active Labor Market Programs (ALMPs) and other policy measures, particularly targeting specific groups such as women, youth, and individuals needing special policies. In addition, it is expected to be an important step in preparing Turkey for the EU accession process by contributing to the employability of NEETs through ALMPs, consultancy, and financial supports.

Therefore, this grant program has been designed in line with national and EU priorities, aiming to increase the employability and labor market participation of NEETs through ALMPs and holistic labor market supports to be provided by grant projects.

In this context, Trabzon Commodity Exchange has prepared the NEETs Are Accessing to Market Project in order to train qualified young people who can take part in many positions in Production, Sales and Marketing and to support the labor market. The project was entitled to be supported within the scope of the "NEETPRO" Grant Program of the General Directorate of Foreign Relations and European Union of the Ministry of Labor and Social Security of the Republic of Turkey and the project started to be implemented in August 2023.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti
Tarafından finanse edilmektedir.



İNSAN KAYNAKLARININ
GELİSTİRİLMESİ
PROGRAM OTORİTESİ



İŞKUR
TÜRKİYE İŞ KURUMU



T.C. ÇALIŞMA VE
SOSYAL GÜVENLİK BAKANLIĞI

2

ÖNSÖZLER/PREFACE



Trabzon Ticaret Borsası olarak, gençlerimizin toplumsal ve ekonomik hayata katılımlarını artırmak amacıyla hayata geçirdiğimiz “NEET’ler Pazara Erişiyor” projesi, gençlerimizin iş dünyasında daha etkin bir şekilde yer almalarını sağlamak için atılmış önemli bir adımdır. Gençlerimiz, ülkemizin geleceği ve ekonomik kalkınmamızın en büyük güvencesidir. Bu bilinçle, eğitimde ve istihdamda olmayan gençlerimizin, ihtiyaç duyulan mesleki ve sosyal becerileri kazanarak iş gücüne katılmaları için bu projeyi başlattık.

Projemizin başarıyla tamamlanmış olması, sadece Trabzon Ticaret Borsası için değil, aynı zamanda Trabzon ve çevre illerimizdeki gençler için de büyük bir kazanım olmuştur. Proje süresince düzenlediğimiz geniş katılımlı eğitim programları, sektörel seminerler

ve uygulamalı çalışmalar ile gençlerimizin hem bilgi hem de becerilerini artırmayı hedefledik. Bu süreçte, gençlerimize yalnızca teorik bilgiler sunmakla kalmayıp, onları iş dünyasında karşılaşacakları gerçek yaşam senaryolarına hazırladık.

Bugün geldiğimiz noktada, projemizin gençlerimizin kariyer yolculuklarına sunduğu katkıları görmekten büyük bir gurur duyuyoruz. Bu vesileyle projeye katkı sağlayan tüm paydaşlarımıza, eğitimcilerimize ve gençlerimize teşekkür ediyor, projenin sonuçlarının gençlerimizin geleceğine ışık tutacağına inanıyorum. Trabzon Ticaret Borsası olarak, bu tür projelere olan desteğimizi sürdürmeye ve gençlerimizin yanında olmaya devam edeceğiz.

Nevzat ÖZER
Borsa Meclis Başkanı



NEETs ARE ACCESSING TO MARKET

The “NEETs Are Accessing the Market” project, which we have implemented as Trabzon Commodity Exchange to increase the participation of our youth in social and economic life, is an important step taken to ensure that our young people take a more active role in the business world. Our youth are the future of our country and the greatest guarantee of our economic development. With this awareness, we launched this project to help young people who are not in education or employment gain the necessary professional and social skills to enter the workforce.

The successful completion of our project has been a significant achievement not only for Trabzon Commodity Exchange but also for the youth in Trabzon and neighboring provinces. Throughout the project, we aimed to enhance both the knowledge and skills of

our young people through comprehensive training programs, sectoral seminars, and hands-on activities. During this process, we not only provided theoretical knowledge but also prepared our youth for real-life scenarios they may encounter in the business world.

At this point, we are proud to see the contributions our project has made to the career journeys of our youth. I would like to take this opportunity to thank all our stakeholders, instructors, and young participants for their contributions to the project, and I believe that the results of the project will illuminate the future of our youth. As Trabzon Commodity Exchange, we will continue to support such projects and stand by our youth.

Nevzat ÖZER
Chairman of the Assembly



Trabzon Ticaret Borsası olarak gençlerimizin iş gücüne daha nitelikli bir şekilde katılmalarını sağlamak amacıyla yürüttüğümüz “NEET’ler Pazara Erişiyor” projesi, geleceğimizin teminatı olan gençlerimizin mesleki gelişimlerine katkı sunmak adına önemli bir adım olmuştur. Eğitimde ve istihdamda olmayan gençlerimizin, iş dünyasında güçlü ve donanımlı bireyler olarak yer alabilmeleri bizim en büyük önceliklerimizden biridir.

NEET’ler Pazara Erişiyor projesi kapsamında, gençlerimizin bilgi ve becerilerini geliştirmek amacıyla geniş katılımlı eğitim programları, sektörel seminerler ve teknik geziler düzenledik. Sadece teorik bilgilerle sınırlı kalmayarak, gençlerimizi iş dünyasında karşılaşılabilecekleri gerçek yaşam

senaryolarına hazırladık.

Teknoloji ve eğitimin gücünü kullanarak gençlerimizin kariyerlerinde bir adım öne geçmelerini hedefledik. Bugün projemizin başarısını görmek ve gençlerimizin kazandığı yetkinlikleri izlemek bizler için büyük bir gurur kaynağıdır. Bu süreçte emeği geçen tüm paydaşlarımıza, eğitimcilere ve projeye katılan gençlerimize yürekten teşekkür ediyor, onların gelecekteki kariyer yolculuklarında başarılı olmalarını diliyorum. Trabzon Ticaret Borsası olarak her zaman gençlerimizin yanında olmaya ve onlara destek vermeye devam edeceğiz.

Eyyüp ERGAN
Yönetim Kurulu Başkanı



NEETs ARE ACCESSING TO MARKET

As Trabzon Commodity Exchange, the “NEETs Are Accessing the Market” project, which we have implemented to ensure that our youth participate in the workforce in a more qualified manner, has been an important step in contributing to the professional development of our youth, who are the guarantee of our future. One of our top priorities is to ensure that our young people, who are not in education or employment, can take their place in the business world as strong and equipped individuals.

Within the scope of the “NEETs Are Accessing the Market” project, we organized comprehensive training programs, sectoral seminars, and technical trips to enhance the knowledge and skills of our youth. We not only provided theoretical knowledge but

also prepared our young people for real-life scenarios they might encounter in the business world.

By harnessing the power of technology and education, we aimed to help our youth take a step forward in their careers. Today, seeing the success of our project and observing the competencies our young participants have gained is a great source of pride for us. I sincerely thank all our stakeholders, educators, and the young people who participated in the project, and I wish them success in their future career journeys. As Trabzon Commodity Exchange, we will always stand by our youth and continue to support them.

Eyyüp Ergan
Chairman of the Executive Committee



Karadeniz Teknik Üniversitesi olarak, gençlerimizin geleceğine yönelik stratejik bir yatırım olan “NEET’ler Pazara Erişiyor” projesini başarıyla tamamlamış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu proje, yalnızca gençlerimize mesleki bilgi ve beceri kazandırmayı amaçlayan bir eğitim programı olmanın ötesinde, onları iş gücü piyasasına etkin bir şekilde hazırlayarak toplumsal kalkınmaya da önemli katkılar sağlamaktadır.

Günümüzde genç işsizliği, sadece ekonomik büyüme hedeflerini engellemekle kalmayıp, toplumsal refahı ve istikrarı da tehdit eden ciddi bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle, gençlerimizin iş gücü piyasasında karşılaştıkları zorlukları aşabilmeleri, kendilerine olan güvenlerini artırmaları ve iş dünyasına daha hazırlıklı bir şekilde adım atabilmeleri için bu tür projelerin hayata geçirilmesi büyük önem taşımaktadır. Üniversitemiz, her zaman gençlerimizin eğitimine ve gelişimine öncelik veren bir kurum olarak, bu projeye sağladığı akademik destek ve bilgi birikimi ile onların yanında olmuştur.

“NEET’ler Pazara Erişiyor” projesi kapsamında sunulan eğitimler, uluslararası ticaret, teknik İngilizce, gıda ve üretim standartları, pazarlama stratejileri gibi önemli alanlarda gençlerimize kapsamlı bilgi ve beceriler kazandırmıştır. Aynı zamanda, ihracatla ilgili farkındalık seminerleri, iş dünyasıyla yapılan görüşmeler ve teknik ziyaretler, katılımcılarımızın pratik deneyim kazanmasına olanak sağlamıştır.

Bu projeye katkısı sağlayan tüm paydaşlarımıza, özellikle Trabzon Ticaret Borsası ve Trabzon Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürlüğü’ne içten teşekkürlerimi sunarım. Gençlerimizin, aldıkları bu eğitimlerle iş gücüne önemli katkılarda bulunacaklarına ve ülkemizin kalkınmasında aktif bir rol oynayacaklarına yürekten inanıyorum. Karadeniz Teknik Üniversitesi olarak, onların başarılarıyla her zaman gurur duymaya devam edeceğiz.

Prof. Dr. Hamdullah ÇUVALCI
KTÜ Rektörü



NEETs ARE ACCESSING TO MARKET

As Karadeniz Technical University, we are delighted to have successfully completed the “NEETs Are Accessing the Market” project, which represents a strategic investment in the future of our youth. This project goes beyond being an educational program aimed at equipping our young people with vocational knowledge and skills; it also plays a vital role in preparing them for the labor market and making significant contributions to societal development.

Today, youth unemployment poses a serious challenge, not only hindering economic growth objectives but also threatening social welfare and stability. Therefore, implementing such projects to help young people overcome the challenges they face in the labor market, increase their confidence, and enter the business world more prepared is of great importance. As a university that always prioritizes the education and development of our youth, we have supported this project with our academic expertise and knowledge.

Within the scope of the “NEETs Are Accessing the Market” project, the training provided has equipped our young people with comprehensive knowledge and skills in key areas such as international trade, technical English, food and production standards, and marketing strategies. Additionally, awareness seminars on exports, meetings with industry professionals, and technical visits have provided our participants with practical experience.

I would like to extend my sincere thanks to all stakeholders who contributed to this project, particularly the Trabzon Commodity Exchange and the Trabzon Provincial Directorate of Employment and Labor. I wholeheartedly believe that our young people, with the education they have received, will make significant contributions to the workforce and play an active role in the development of our country. As Karadeniz Technical University, we will always be proud of their achievements.

Prof. Dr. Hamdullah ÇUVALCI
Rector of Karadeniz Technical University

PROJEMİZ

T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü “Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler için İşgücü Piyasasını Destek Programı (NEETPRO)” Hibe Programı kapsamında Trabzon Ticaret Borsası koordinatörlüğünde, Karadeniz Teknik Üniversitesi işbirliği ile yürütülmektedir.

THE PROJECT

The “Labor Market Support Program for Young People Neither in Employment Nor in Education (NEETPRO)” Grant Program of the Republic of Turkey Ministry of Labor and Social Security, Directorate General for Foreign Relations and European Union Affairs, is being carried out under the coordination of Trabzon Commodity Exchange in cooperation with Karadeniz Technical University.

AMACIMIZ

NEET'lerin iş gücüne katılımına katkıda bulunmak; dolayısıyla, kapsayıcı ve aktif iş gücü piyasası eylemlerinin uygulanması yoluyla NEET'lerin istihdam oranında bir artış sağlamaktır.

Projemizin özel hedefi ise en az %50'si kadınlardan oluşan 15-29 yaş arası 60 NEET'in mesleki, genel ve sosyal beceri eğitimleri yoluyla iş gücüne katılımına katkıda bulunmak; böylelikle KOBİ'lerin pazara erişim becerilerini artırarak rekabet edebilirlik düzeylerinde artış sağlamaktır.

OUR OBJECTIVE

The objective is to contribute to the labor market participation of NEETs, thus increasing their employment rate through the implementation of inclusive and active labor market actions.

The specific objective of our project is to facilitate the labor market participation of 60 NEETs aged 15-29, at least 50% of whom are women, through vocational, general, and social skills training. In doing so, we aim to enhance the market access capabilities of SMEs, thereby improving their competitiveness.



3

PROJE FAALİYETLERİ/
PROJECT ACTIVITIES

DUYURU !



PROJENİN DUYURULMASI

Ne eğitimde ne istihdamda olan 15-29 yaş aralığındaki gençlere projeyi duyurmak amacıyla, proje afişleri ve broşürleri ilgili kurum ve kuruluşlara dağıtılmış ayrıca sosyal medya uygulamalarından (facebook, instagram, linkedin vb.) reklamlar verilmiştir. Sosyal medya reklamlarıyla birlikte yerel gazetelerde, projenin web sitesinde, haber web sitelerinde ve Trabzon TRT radyosunda farklı tarihlerde projenin duyurusu gerçekleştirilmiştir. Tüm ilan ve duyurular kursiyer adaylarını başvuru linkine yönlendirmiştir.

PROMOTION OF THE PROJECT

In order to promote the project to young people between the ages 15-29 who are neither in education nor employment, project posters and brochures were distributed to relevant institutions and organizations, and advertisements were placed on social media platforms (Facebook, Instagram, LinkedIn, etc.). In addition to social media ads, the project was announced at different times through local newspapers, the project's website, news websites, and Trabzon TRT radio. All announcements and notices directed potential applicants to the application link.

LINKEDIN

NEET'ler Pazara Erişiyor
73 takipçi
10 ay · 📍

"NEET'ler Pazara Erişiyor Projesine katılın, Ücretsiz Mesleki Eğitimlerle Kariyerinizin Kapılarını Aralayın!"
...daha fazla gör




Neet2Market @neet2market · 29.09.2023
"NEET'ler Pazara Erişiyor" Projesi Kapsamında Başvuru Tarihi Uzatıldı.

Proje katılın, Ücretsiz Mesleki Eğitimlerle Kariyerinizin Kapılarını Aralayın!

📅 Son başvuru tarihi 9 Ekim 2023

neet2market.com/basvuru/
[#neetpro #neetproumutverecek](https://neetpro.com/neetproumutverecek)



YAZILI BASIN/PRESS

INSTAGRAM

GENÇLER İÇİN İSTİHDAM PROJESİ

Türkiye İş Kurumu (TİK) tarafından düzenlenen "Gençler İçin İstihdam Projesi" kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır.

KADINLARIN GELİŞİMİ

Gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır.

Gençler için İSTİHDAM PROJESİ

TİK-TÜİİ iş birliği ile gençlere yönelik istihdam projesi uygulanacak

Türkiye İş Kurumu (TİK) ve Türkiye İş Kurumu (TİK) iş birliği ile gençlere yönelik istihdam projesi uygulanacak. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır.

NEET'ler Pazara Erişiyor!

Son Başvuru 9 Ekim 15-29 yaş arasında 60 Kişi

Gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır.

NEET'LER PAZARA ERİŞİYOR

Eğitimle ve istihdamla olmayan gençler kalfaya hale gelir. İş gücü piyasasına katılır.

Gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır. Proje kapsamında, gençlerin iş hayatına atılmaları için destek sağlanmaktadır.

MÜLAKATLAR

Başvuruda bulunan kursiyer adayları, ilk olarak projeye dahil olma koşullarına göre ayrılıp, uygun adaylar online ve yüz yüze mülakatlara davet edilmiştir. Mülakatlar İŞKUR, KTÜ ve TTB'nin katılımıyla 11-12-18 Ekim 2023 tarihlerinde düzenlenmiştir.

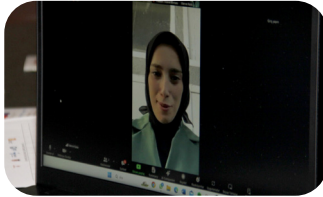
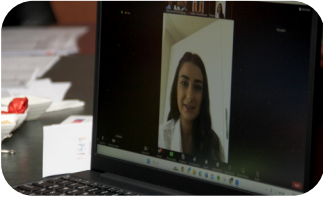
Kursiyerlerin puanlanmasında yabancı dil, projeye duyulan ilgi, proje sonrası hedefler, projeye olası devamlılığı, kendi eğitim alanı, deneyim ve özgüven, kendilerini ifade etme tarzları gibi başlıklar kurum temsilcileri tarafından puanlanarak kursiyer seçimi gerçekleştirilmiştir.

Yapılan mülakatlarda projeye başvuru yapan 250 aday arasından 60 aday belirlenmiş ve mülakat sonuçları neet2market web sitesinden duyurulmuştur.

INTERVIEWS

The applicants who applied for the project were first filtered according to the eligibility criteria, and suitable candidates were invited to online and face-to-face interviews. The interviews were held on October 11-12 and 18, 2023, with the participation of İŞKUR, KTÜ, and TTB.

During the interviews, candidates were evaluated by institutional representatives on various criteria such as foreign language skills, interest in the project, post-project goals, potential project continuity, educational background, experience and confidence, and their ability to express themselves. Based on these evaluations, 60 candidates were selected from a pool of 250 applicants, and the interview results were announced on the neet2market website.

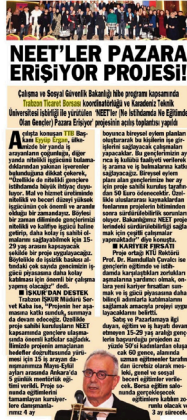




AÇILIŞ KONFERANSI

Projenin görünürlüğünü ve tanınırlığını arttırmak, daha fazla hedef gruba ve nihai yararlanıcıya ulaşmak amacıyla proje başlangıcında 17.10.2023 tarihinde Panagia Premier Otel – Trabzon’ da açılış konferansı düzenlemiştir.

Açılış Konferansına Trabzon Vali Yardımcısı Ömer Şahin, KTÜ Rektörü Prof. Dr. Hamdullah Çuvalcı, Avrasya Üniversitesi (AÜ) Rektörü Prof. Dr. Füsün Terzioğlu, Meclis Başkanımız Nevzat Özer ile Yönetim Kurulu Başkanımız Eyyüp Ergen, TTSO Meclis Başkanı Şadan Eren ile Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Çelebi, Of TSO Başkanı Erdal Saral, TESOB Başkanı Metin Kara, İŞKUR Trabzon Müdürü Servet Kaba, Trabzon Büyükşehir Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Daire Başkanı Erdem Zekeriya İskenderoğlu, Tarım ve Orman İl Müdürlüğü Kırsal Kalkınma ve Örgütlenme Şube Müdürü Yüksel Kılıç, TKDK Trabzon İl Koordinatörü Şansal Aydoğdu, resmi ve sivil toplum temsilcileri, meclis üyeleri ve kursiyer adayları katılım göstermiştir.



OPENING CONFERENCE

In order to increase the visibility and recognition of the project and to reach more target groups and final beneficiaries, an opening conference was organized at Panagia Premier Hotel - Trabzon on 17.10.2023.

Füsün Terzioğlu, our Assembly Chairman Nevzat Özer and our Chairman Eyyüp Ergen, TTSO Assembly Chairman Şadan Eren and Chairman Erkut Çelebi, Of TSO Chairman Erdal Saral, TESOB Chairman Metin Kara, İŞKUR Trabzon Manager Servet Kaba, Trabzon Metropolitan Municipality Culture and Social Affairs Department Head Erdem Zekeriya İskenderoğlu, Provincial Directorate of Agriculture and Forestry Rural Development and Organization Branch Manager Yüksel Kılıç, TKDK Trabzon Provincial Coordinator Şansal Aydoğdu, official and civil society representatives, council members and trainee candidates participated.



EĞİTİMLER

Proje, 01 Ağustos 2023 tarihinde Trabzon Ticaret Borsası'nda başlamış ve 30.09. 2024 tarihinde tamamlanmıştır.. Eğitimler, seminerler ve diğer proje faaliyetleri bu tarihler arasında planlı bir şekilde gerçekleştirilmiştir

Proje kapsamında 15-29 yaş aralığında, ne eğitimde ne istihdamda olan gençlere yönelik toplamda 1608 saat süren çeşitli eğitim programları düzenlenmiştir. Bu eğitimler, üç ana başlık altında toplanmıştır:

TRAININGS

The project started on August 01, 2023 at Trabzon Commodity Exchange and was completed on 30.09.2024. Trainings, seminars and other project activities were carried out conspiratorially between these dates.

Within the scope of the project, various training programs lasting 1608 hours in total were organized for young people between the ages of 15-29 who are neither in education nor in employment. These trainings are categorized under three main headings:



1608 SAAT
(30 Ekim 2023
06 Şubat 2024)

**MESLEKİ
EĞİTİMLER**

Genel Uluslararası Ticaret, Teknik İngilizce, Kirlетici Maddeler, GDO'lar, Hijyen, Paketleme Kuralları, Organik Üretim, Etiketleme, Pazarlama Standartları, Pazarlama Araştırması

**GENEL
BECERİ**

Formal ve İnförmal İletişim Becerileri

**SOSYAL
BECERİ**

Özgüven, Mativasyon

**VOCATIONAL
TRAININGS**

General International Trade, Technical English, Pollutants, Gdos, Hygiene, Labelling, Organic Production, Packaging Rules, Marketing Standards, Marketing Surveys

**GENERIC
SKILLS**

Formal And Informal Communication Skills

**SOFT
SKILL**

Self-Confidence, Motivation

1608 HOUR
(30 October 2023
06 February 2024)



EĞİTİMLERİN UYGULANMASI

Ne eğitimde ne istihdamda olan 15-29 yaş aralığındaki gençlere ulaşım ilgili mülakat süreçlerimizi tamamladıktan sonra 30.10.2023 tarihinde eğitim faaliyetlerimiz Trabzon Ticaret Borsası'nda başlatıldı.

Trabzon Ticaret Borsası'nın uygun gördüğü 3 eğitim salonu kursiyerler için görünürlük kurallarına uygun şekilde hazırlandı.

IMPLEMENTATION OF TRAININGS

After reaching young people between the ages of 15-29 who are neither in education nor in employment and completing the relevant interview processes, our training activities were started on 30.10.2023 at Trabzon Commodity Exchange.

The 3 training halls of Trabzon Commodity Exchange were prepared in accordance with the visibility rules for the trainees.



4

EĞİTİMLER/TRAININGS



Eğitmen : **Gündem KONT**
Eğitim Süresi : 80 saat

1.GENEL ULUSLARARASI TİCARET EĞİTİMİ

Uluslararası ticaret, işletmelerin; teknolojik yatırım ve gelişmeyi destekleyecek yeni yöntem ve tekniklerin öğrenebilmesine, üretim kapasitesinin tam olarak kullanımına imkân vererek, birim maliyetin düşmesine, iç pazara bağımlılığın azaltılmasına olanak sağlamaktadır. Bu çerçevede, Genel

Uluslararası Ticaret Ders konuları, öğrencilere farklı ülkelerle ticaret yapma ve uluslararası iş fırsatlarını değerlendirme, farklı pazarların dinamiklerini, kültürel farklılıklarını anlayarak uyum sağlama stratejileri oluşturma becerileri kazandırmıştır.



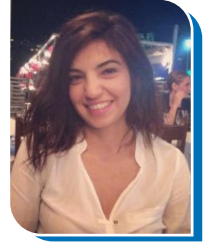
Instructor : **Gündem KONT**
Training Duration : 80 hours

1. GENERAL INTERNATIONAL TRADE TRAINING

International trade enables businesses to learn new methods and techniques to support technological investment and development, to fully utilize production capacity, to reduce unit costs and to reduce dependence on the domestic market. In this context, General International Trade

course topics have provided students with the skills to trade with different countries and to evaluate international business opportunities, to understand the dynamics and cultural differences of different markets and to create adaptation strategies.

1.GENEL ULUSLARARASI TİCARET EĞİTİMİ



Ülkelerin ekonomi politikalarını belirlemede, uluslararası ticaretin önemli bir rolü bulunmakla birlikte, aynı zamanda ülkeye yatırım yapacaklar için yol gösterici niteliği de vardır. Uluslararası ticaret faaliyetlerini başarıyla sürdüren ülkeler, ulusal gelir ve refahını da arttırmaktadırlar. Dış ticaret, ülkelerin belirli malların üretiminde uzmanlaşmasını sağlayarak, öğrenmeyi ve ürün hakkında yeni buluşları hızlandırmakta; ülkelere ölçek ekonomilerinden faydalanma imkânı vermekte, ayrıca dünya üretim kaynakları, işgücü ve zamanın da etkin kullanımını sağlamaktadır.

Dış ticaretin bahsedilen bu faydaları özellikle küçük ekonomiler için daha önemlidir. Bu tür ekonomiler sadece yurt içinde ürettiklerini tüketmeye zorlandıkları takdirde, bilim, teknoloji, yönetim ve finansal düzenlemeleri doğru zamanda doğru şekilde yapma konusundaki başarısızlıkları da dikkate alındığında, uzmanlaşmayı yüksek düzeyde sürdüremeyecek; daha az çeşit ürünü daha yüksek fiyata tüketmek zorunda kalacak ve bu da refah düzeyini olumsuz yönde etkileyecektir.

Bununla birlikte, gerekli alt yapı çalışması yapılmadan yurt dışına açılmak firmalar açısından riskli durumlar oluşturabilmektedir. Yapılan temel yanlışlardan biri, iç pazarları için geçerli ticaret kurallarının, iş yapış şekillerinin, tüketici davranışlarının ve ürün tercihlerinin hedef ülke pazarlarında da aynen geçerli olabileceğini düşünülmesidir. Uluslararası pazarda, standart veya uyarlanmış mal politikalarının hangisinin başarılı olacağı, dış pazarların sosyo-ekonomik ve kültürel yapısı, tüketici davranışları, rakiplerin takip ettikleri

politikalar gibi çok farklı faktörlere bağlıdır.

Pazar olanaklarının tanımlanabilmesi ve firma amaçları yönünden değerlendirilmesi, etkin bir bilgilendirme sistemine ve araştırma çalışmalarına bağlıdır. Firmanın yetersiz pazar bilgisi ve tüketici tercihlerinin doğru analiz edilememesi, o pazardaki iş yapma kültürü konusunda yeterince araştırma yapılmadan giriş kararı verilmesi hem önemli finansal kayıplara hem de o pazarda olumsuz bir firma ve ürün imajının oluşmasına yol açabilmektedir. Bu nedenle, uluslararası pazarlara açılmayı hedefleyen şirketlerin dikkatli bir şekilde planlama yapması gerekmekte olup, ihracat planlama süreci belirli kararları ve aşamaları içermektedir. İlk aşama olarak, şirket, kendi iç analizini yapma yoluyla küresel pazarlara hazır olup olmadıkları yönünde durum tespiti yapmalıdır. İkinci aşama olarak, pazarları / ülkeleri tanımlanması, ürün veya hizmeti için küresel pazarın bir fotoğrafını çekip analizini gerçekleştirmesi gerekmektedir. Daha sonraki aşamalarda, hedef ülke(ler)e yönelik pazarlama karmasını tasarlaması ve pazarın sürekliliğini sağlanması için gerekli kontrollerin yapılabileceği kriterler / sistemler geliştirmelidir.

Genel Uluslararası Ticareti eğitiminde edinilen bilgilerin, yurt dışına açılma sürecinde tüm aşamaların dikkatli şekilde yürütülmesine katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

Eğitmen **Gündem KONT**

1. GENERAL INTERNATIONAL TRADE TRAINING

International trade plays a significant role in determining the economic policies of countries and serves as a guiding factor for those who plan to invest in the country. Countries that successfully carry out international trade activities also increase their national income and welfare. Foreign trade allows countries to specialize in the production of certain goods, accelerating learning and innovations regarding the product. It provides opportunities for countries to benefit from economies of scale, and ensures the efficient use of global production resources, labor, and time.

These benefits of foreign trade are particularly important for small economies. If such economies are forced to consume only what they produce domestically, they will struggle to maintain a high level of specialization, especially when considering their potential failure to implement scientific, technological, managerial, and financial regulations correctly and in a timely manner. As a result, they may be forced to consume fewer types of products at higher prices, negatively impacting their welfare.

However, expanding abroad without the necessary groundwork can create risks for companies. One of the fundamental mistakes made is assuming that the trade rules, business practices, consumer behaviors, and product preferences that apply to domestic markets will also apply to target country markets. Success in international markets depends on various factors such as the socio-economic and cultural structure of

foreign markets, consumer behavior, and the strategies followed by competitors, determining whether standardized or adapted product policies will be effective.

Identifying market opportunities and evaluating them in terms of company objectives relies on an effective information system and research studies. A company's inadequate market knowledge and failure to correctly analyze consumer preferences, as well as making entry decisions without sufficiently researching the business culture in that market, can lead to significant financial losses and create a negative image of the company and its products in that market. Therefore, companies aiming to expand into international markets must carefully plan their export processes, which include specific decisions and stages. In the first stage, a company should assess whether it is ready for global markets by conducting an internal analysis. In the second stage, it should identify markets/countries and analyze the global market for its product or service. In subsequent stages, it should design a marketing mix for the target country(ies) and develop criteria/systems that can ensure market sustainability through necessary controls.

The knowledge gained in General International Trade training is expected to contribute to the careful execution of all stages during the process of expanding abroad.

Instructor **Gündem KONT**



Eğitmen : **Atiye DEĞİRMENCI**

Eğitim Süresi : 80 saat

2. TEKNİK İNGİLİZCE EĞİTİMİ

Teknik İngilizce eğitimi sürecinde kursiyerlerin dil becerilerini geliştirmelerine, teknik terimleri öğrenmelerine, teknik metinleri okuma ve yazma ve teknik konuşmalarda iletişim kurma becerilerini geliştirmelerine katkı sağlanmıştır. Gıda sektöründe bir

çalışanın sahip olması gereken Teknik İngilizce bilgisi; Yasal mevzuat, kalite-kontrol, iş sağlığı ve güvenliği gibi güncel konular, bir ürünün hammadde satın alma sürecinden son tüketiciye ulaşana kadar tüm tedarik zinciri sunulmuştur.



Instructor : **Atiye DEĞİRMENCI**
Training Duration : 80 hours

2. TECHNICAL ENGLISH EDUCATION

During the Technical English training process, trainees were helped to improve their language skills, learn technical terms, improve their ability to read and write technical texts and communicate in technical conversations. Technical English knowledge that an employee in the food sector should

have; Current issues such as legal legislation, quality-control, occupational health and safety, the entire supply chain of a product from the raw material purchasing process until it reaches the end consumer are presented.



2. TECHNICAL ENGLISH EDUCATION

Gıda sektöründeki rekabette belirleyici unsurlardan biri hiç şüphesiz etkili iletişimidir. Teknik İngilizce eğitimi gıda sektöründe çalışan profesyonellerin uluslararası düzeyde daha etkili iletişim kurmalarını sağlayarak pazar erişimini önemli ölçüde artırmaktadır. İş birliği ve pazarlama alanındaki katkılara ek olarak teknolojik gelişmelerin uluslararası düzeyde takip edilebilmesi de Teknik İngilizce eğitiminin mevcut diğer faydalarındandır. Üretim sürecinin/üretilen ürünlerin standartlara uyumlu olması gerektiğinden Teknik İngilizce bilgisine sahip olmak, bu standartları anlama ve uygulamayı kolaylaştırır ve yeni pazarlara erişimi mümkün kılar.

Ürün geliştirme süreçlerinde uluslararası pazarların ihtiyaçlarını ve beklentilerini anlamak için teknik İngilizce bilgisine ihtiyaç duyulur. Ülke piyasasında mevcut olmayan yenilikçi ürünlerin üretiminde yurt dışı pazar araştırması yapmak, araştırma makalelerini okumak, bilimsel verileri analiz etmek, patentleri incelemek, uluslararası standartlara uygunluk sağlamak, karlılığı artıracak satın alma süreçlerini yönetmek, prototip oluşturmak, üretim sürecini optimize etmek gibi aşamalarda söz sahibi olunması rekabet gücünün ve yeni pazarlara erişimin artırılmasında belirleyici unsurlardır. Yeni ürünlerin korunması için patent ve telif hakları gibi yasal işlemler yapılması gerekir. Söz konusu yeni ürünün teknik bilgilerini detaylı bir şekilde açıklayan patent başvuruları hazırlamak ve yasal süreçleri takip etmek

için de Teknik İngilizce bilgisine ihtiyaç duyulur. Bu süreçlerde Teknik İngilizce sahip bir profesyonel son teknolojik gelişmeleri takip edebilir, yenilikçi ürünler geliştirebilir ve küresel pazarda rekabet avantajı elde edebilirler.

Yukarıda bahsedilen potansiyel faydalar göz önünde bulundurulduğunda global gıda sektöründe Teknik İngilizce bilgisine sahip olmak önemli bir gerekliliktir. Bu doğrultuda Teknik İngilizce eğitimi sürecinde kursiyerlerin Teknik İngilizce dil becerilerini geliştirmelerine, teknik terimleri öğrenmelerine, teknik metinleri okuma ve yazma ve teknik konuşmalarda iletişim kurma becerilerini geliştirmelerine katkı sağlanmıştır. Gıda sektöründe mevcut çalışanın sahip olması gereken Teknik İngilizce bilgisi bir ürünün hammadde satın alma sürecinden son tüketiciye ulaşana kadar tüm tedarik zinciri boyunca haftalık başlıklar halinde sunulmuştur. Bu kazanımlar gıda sektöründen örnekler verilerek güçlendirilmeye çalışılmıştır. Yasal mevzuat, kalite-kontrol, iş sağlığı ve güvenliği gibi güncel konular Teknik İngilizce ile birleştirilerek iş hayatında kendilerinden beklenecek donanımlar ve gıda sektöründe tecrübe sahibi bir çalışanın nasıl bir bakış açısına sahip olması gerektiğine yönelik farkındalık kazandırılmıştır.

Eğitmen **Atiye DEĞİRMENCI**

2. TECHNICAL ENGLISH EDUCATION

One of the determinants of competition in the food sector is undoubtedly effective communication. Technical English training enables professionals working in the food sector to communicate more effectively at the international level, significantly increasing market access. In addition to the contributions in the field of cooperation and marketing, the ability to follow technological developments at the international level is another existing benefit of Technical English training. Since the production process/products need to comply with standards, knowledge of Technical English facilitates the understanding and implementation of these standards and enables access to new markets.

Knowledge of technical English is needed to understand the needs and expectations of international markets in product development processes. In the production of innovative products that are not available in the national market, conducting market research abroad, reading research articles, analyzing scientific data, examining patents, ensuring compliance with international standards, managing procurement processes that will increase profitability, creating prototypes, optimizing the production process are decisive factors in increasing competitiveness and access to new markets. Legal actions such as patents and copyrights are required to protect new products. Knowledge of Technical English is also needed to prepare patent applications describing the technical information of the

new product in detail and to follow the legal processes. In these processes, a professional with Technical English can follow the latest technological developments, develop innovative products and gain a competitive advantage in the global market.

Considering the potential benefits mentioned above, knowledge of Technical English is an important requirement in the global food industry. Accordingly, during the Technical English training process, trainees were helped to improve their Technical English language skills, learn technical terms, improve their ability to read and write technical texts and communicate in technical conversations. The Technical English knowledge that a current employee in the food sector should have is presented in weekly headings throughout the entire supply chain of a product from the raw material purchasing process to the final consumer. These acquisitions were tried to be strengthened by giving examples from the food sector. Current issues such as legal legislation, quality-control, occupational health and safety were combined with Technical English to raise awareness about the equipment to be expected from them in business life and what kind of perspective an employee with experience in the food sector should have.

Instructor **Atiye DEĞİRMENÇİ**



Eğitmen : **Gülsüm Merve BOYRACI**
Eğitim Süresi : 40 saat

3. HİJYEN EĞİTİMİ

Eğitim ile kursiyerlerin, Gıda Hijyeni ile ilgili teorik bilgiler, hijyenin sağlanması ve sürdürülmesi ile ilgili teorik ders, Dünya ve Türkiye ölçeğinde Gıda Hijyeni için geliştirilen politikalar, ticarete ulusal ve

uluslararası düzenlemeler, prosedürler, yasal düzenlemeler, ulusal-uluslararası gıda güvenliği ve biyogüvenlik konuları hakkında bilgi sahibi olmaları sağlanmıştır.



Instructor : **Gülsüm Merve BOYRACI**
Training Duration : 40 hours

3. HYGIENE TRAINING

With the training, the trainees were provided with theoretical information on Food Hygiene, theoretical course on the provision and maintenance of hygiene, policies developed for Food Hygiene in the world and Turkey,

national and international regulations in trade, procedures, legal regulations, national-international food safety and biosafety issues.

3. HİJYEN EĞİTİMİ



Hijyen eğitiminin gıda pazarına erişimde sağladığı katkılar oldukça geniş kapsamlıdır ve hem tüketici sağlığını korumak hem de işletmelerin rekabet avantajı elde etmesine yardımcı olmak açısından kritik bir rol oynar. Gıda sektöründe hijyen eğitimi, sadece yasal gereklilikleri yerine getirmekle kalmaz, aynı zamanda pazarda daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmak ve müşteri memnuniyetini artırmak için de önemlidir.

Hijyen eğitimi, toplumda hijyen bilincini artırarak bireylerin ve toplulukların daha sağlıklı yaşam koşullarına ulaşmasını sağlar. Bu bilinç, özellikle gıda pazarlarında faaliyet gösteren üreticiler, satıcılar ve tüketiciler için kritik bir öneme sahiptir. Örneğin, gıda hazırlama süreçlerinde el yıkamanın önemi, çapraz bulaşmanın nasıl önlenebileceği ve temizlik standartlarının nasıl sağlanacağı gibi konular, doğrudan gıda güvenliğiyle ilgilidir. Hijyen bilincinin artması, gıda pazarında sağlıklı ve güvenli ürünlerin temin edilmesini sağlar.

Gıda güvenliğini sağlama noktasında hayati bir rol oynar. Üreticilere ve satıcılara, hijyen standartlarına uyulmadığında hangi risklerle

karşılaşabileceklerini anlar. Gıda kaynaklı hastalıkların önlenmesi için alınması gereken tedbirler, hijyen eğitiminin temel konuları arasında yer alır. Gıda işleme, paketlenme ve saklama aşamalarında hijyen kurallarına uymanın, tüketici sağlığını koruma açısından ne kadar önemli olduğunu vurgulanır. Böylece hem gıda üreticileri hem de satıcılar, daha güvenli ve kaliteli ürünler sunarak pazar erişimlerini artırabilirler.

Hijyen eğitimi, gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmelere rekabet avantajı sağlar. Eğitimde hijyenin sadece bir zorunluluk değil, aynı zamanda bir pazarlama stratejisi olduğunu da vurgulanır. Hijyen standartlarına uygun üretim yapan işletmeler, bu durumu bir satış argümanı olarak kullanabilirler. Tüketicilerin hijyen konusundaki farkındalığının artması, hijyenik üretim yapan işletmelerin tercih edilme olasılığını artırır. Böylece, hijyen eğitimi ciddiye alan işletmeler, rekabetin yoğun olduğu gıda pazarında öne çıkabilirler.

Eğitmen **Gülsüm Merve BOYRACI**

3. HYGIENE TRAINING

The contribution of hygiene education to food market access is far-reaching and plays a critical role in both protecting consumer health and helping businesses gain a competitive advantage. Hygiene education in the food sector is important not only to fulfill legal requirements, but also to reach a wider customer base in the market and increase customer satisfaction.

Hygiene education raises hygiene awareness in society, enabling individuals and communities to achieve healthier living conditions. This awareness is especially critical for producers, sellers and consumers operating in food markets. For example, issues such as the importance of hand washing in food preparation processes, how to prevent cross-contamination and how to ensure cleanliness standards are directly related to food safety. Increased hygiene awareness ensures the availability of healthy and safe products in the food market.

It plays a vital role in ensuring food safety. Producers and sellers understand the risks they face when hygiene standards are not followed. Measures to be taken to prevent foodborne diseases are among the main topics of hygiene education. It is emphasized how important it is to comply with hygiene rules in food processing, packaging and storage stages to protect consumer health. Thus, both food producers and sellers can increase their market access by offering safer and higher quality products.

Hygiene training provides a competitive advantage to businesses operating in the food sector. The training emphasizes that hygiene is not only a necessity but also a marketing strategy. Businesses that produce in accordance with hygiene standards can use this as a sales argument. Increased consumer awareness of hygiene increases the likelihood that businesses with hygienic production will be preferred. Thus, businesses that take hygiene education seriously can stand out in the highly competitive food market.

Instructor **Gülsüm Merve BOYRACI**



Eğitmen : **İslam YILDIZ**
Eğitim Süresi : 40 saat

4. GDO EĞİTİMİ

Eğitim ile kursiyerlerin, genetiği değiştirilmiş organizmaların tarihçesi ve tanımı, GDO'ların gelişimi ve elde edilme yöntemleri, yerel bitki gen kaynakları, biyoçeşitlilik, GDO'ların dünya çapında kullanımı, kullanım nedenleri, kullanım sıklığı, sınıflandırılması, potansiyel riskleri, değerlendirilmesi, mevzuat uygulamaları ve GDO'lar hakkında bilgi sahibi olmaları amaçlanmış, aynı zamanda

bitkisel üretim aşamaları, dünyada ve Türkiye'de GDO'lar için geliştirilen politikalar, ticarete ulusal ve uluslararası düzenlemeler, prosedürler, yasal düzenlemeler, ulusal-uluslararası gıda güvenliği ve biyogüvenlik ile ilgili içeriklere yer verilmiştir.



Instructor : **İslam YILDIZ**
Training Duration : 40 hours

4. GMO TRAINING

With the training, it is aimed that the trainees have knowledge about the history and definition of genetically modified organisms, development of GMOs and methods of obtaining GMOs, local plant gene resources, biodiversity, use of GMOs worldwide, reasons for use, frequency of

use, classification, potential risks, evaluation, legislative practices and GMOs, as well as plant production stages, policies developed for GMOs in the world and in Turkey, national and international regulations in trade, procedures, legal regulations, national-international food safety and biosafety.



4. GDO EĞİTİMİ

Bu eğitim, genetiği değiştirilmiş organizmalar (GDO) konusunda katılımcılara kapsamlı bilgiler sunarak, bu ürünlerin pazara erişim süreçlerinde önemli katkılarda bulunmayı amaçlamıştır. Eğitim, GDO'ların temel prensiplerinden başlayarak, bu ürünlerin üretiminden tüketiciye ulaşana kadar olan süreçte karşılaşılabilecek tüm aşamaları ele aldı. Katılımcılara, GDO'ların tarihçesi, yapım yöntemleri, mevzuatlar ve biyogüvenlik standartları hakkında ayrıntılı bilgi verilmiş ve bu bilgilerin pazara erişim stratejilerinde nasıl kullanılabileceği konusunda rehberlik edilmiştir.

Eğitimin en önemli katkılarından biri, katılımcılara GDO'ların pazara erişiminde karşılaşılabilecek mevzuat ve yasal düzenlemeler hakkında kapsamlı bilgi sunmasıdır. GDO'ların hem dünya genelinde hem de Türkiye'de düzenlenmiş mevzuatları üzerinde durulmuş ve bu mevzuatların nasıl uyumlu hale getirilebileceği konusunda stratejiler paylaşılmıştır. Katılımcılar, GDO'lar ile ilgili ulusal ve uluslararası mevzuatları karşılaştırarak, pazara girişte uyum sağlamaları gereken yasal gereklilikleri öğrenmişlerdir. Bu bilgi, GDO'lu ürünlerin yasal bir çerçevede pazara sunulabilmesi için gerekli adımların atılmasına yardımcı olacaktır.

Eğitim, GDO'ların sağlık, çevre ve sosyo-ekonomik etkileri konusunda da önemli bilgiler sağlamıştır. GDO'ların potansiyel zararları ve bu zararların nasıl minimize edilebileceği anlatılmıştır. Çevresel etkiler, sağlık riskleri ve biyoçeşitlilik konularında bilgi edinmiş olan katılımcılar, bu bilgileri

ürünlerinin pazarda daha güvenilir bir şekilde konumlandırılmasında kullanabileceklerdir.

Pazara erişim sürecinde tüketici güveninin sağlanması, eğitimde ele alınan bir diğer kritik konudur. Katılımcılara, GDO'lu ürünlerin pazarda nasıl daha iyi bir şekilde tanıtılabileceği, tüketici endişelerinin nasıl giderileceği ve bu ürünlerin şeffaf bir şekilde sunulması gerektiği konusunda bilgiler verilmiştir. Tüketici bilgilendirmesi ve şeffaflık, GDO'lu ürünlerin kabulünü artıracak ve bu ürünlerin pazarda başarılı bir şekilde yer almasını sağlayacaktır.

Eğitimin bir diğer katkısı ise, GDO'ların tarımsal verimlilik, dayanıklılık ve çevresel etkiler açısından sunduğu potansiyel faydaları ortaya koymasidir. Katılımcılar, GDO'ların tarımsal üretim süreçlerinde nasıl avantajlar sağladığını, bu avantajların nasıl pazara yansıtılabileceğini öğrenmişlerdir. Bu bilgi, KOBİ'lerin GDO'lu ürünlerinin pazar stratejilerini geliştirmelerine yardımcı olacak ve bu ürünlerin rekabetçi bir avantaj elde etmelerine olanak tanıyacaktır.

GDO'ların mevzuat uyumundan tüketici bilgilendirmesine kadar pek çok kritik konuyu kapsayan bu eğitim, katılımcıların pazara erişim süreçlerini daha etkili bir şekilde yönetmelerine ve GDO'lu ürünlerin başarıyla piyasada yer bulmasına katkıda bulunacaktır. Bu süreçte, GDO'ların potansiyel faydaları ve riskleri hakkında bilgi sahibi olarak, katılımcılar, pazarda daha bilinçli ve güvenilir bir konum elde edebileceklerdir.

Eğitmen **İslam YILDIZ**

4. GMO TRAINING

This training aimed to provide participants with comprehensive information on genetically modified organisms (GMOs) and to contribute to the market access of these products. Starting from the basic principles of GMOs, the training covered all the stages that may be encountered in the process from the production of these products until they reach the consumer. Participants were provided with detailed information on the history of GMOs, production methods, legislation and biosafety standards, and guidance on how this information can be used in market access strategies.

One of the most important contributions of the training was to provide participants with comprehensive information on the legislative and regulatory frameworks that may be encountered in the market access of GMOs. GMO regulations both in Turkey and around the world were highlighted and strategies on how to harmonize these regulations were shared. Participants were able to compare national and international legislation on GMOs and learn about the legal requirements they need to comply with for market entry. This information will help to take the necessary steps to bring GMO products to the market in a legal framework.

The training also provided important information on the health, environmental and socio-economic impacts of GMOs. The potential harms of GMOs and how these harms can be minimized were explained. Having gained knowledge on environmental impacts, health risks and biodiversity, participants will be able to use this information to position their products more credibly in the

market.

Ensuring consumer confidence in the market access process is another critical issue addressed in the training. Participants were provided with information on how GMO products can be better promoted in the market, how to address consumer concerns, and how to present these products in a transparent manner. Consumer information and transparency will increase the acceptance of GMO products and ensure their successful presence in the market.

Another contribution of the training was the potential benefits of GMOs in terms of agricultural productivity, resilience and environmental impacts. Participants learned how GMOs provide advantages in agricultural production processes and how these advantages can be reflected in the market. This knowledge will help SMEs to develop their market strategies for GMO products and will allow them to gain a competitive advantage.

Covering a range of critical topics from regulatory compliance to consumer information, this training will help participants manage their market access processes more effectively and contribute to the successful market penetration of GMO products. In the process, participants will be able to gain a more informed and reliable position in the market by being informed about the potential benefits and risks of GMOs.

Instructor **İslam YILDIZ**



Eğitmen : **Gülsüm Merve BOYRACI**
Eğitim Süresi : 40 saat

5.KİRLETİCİ MADELER EĞİTİMİ

Proje kapsamında kirleticiler eğitiminin kapsamı; kirleticilerin tarihçesi, kirletic çeşitleri ve genel özellikleri, kalıcı organik kirleticiler sözlüğü, kalıcı organik kirleticiler, kalıcı organik kirleticilerin gıda ve sağlık alanına etkileri, pestisitler ve genel özellikleri,

pestisitlerin gıda ve sağlık alanındaki etkileri, kirleticilere yönelik ulusal ve uluslararası sözleşmeler, yasal düzenlemeler şeklinde belirlenmiştir.



Instructor : **Gülsüm Merve BOYRACI**
Training Duration : 40 hours

5. CONTAMINANTS TRAINING

Within the scope of the project, the scope of pollutants training was determined as the history of pollutants, types of pollutants and general characteristics, dictionary of persistent organic pollutants, persistent organic pollutants, effects of persistent organic pollutants on food and health,

pesticides and general characteristics, effects of pesticides on food and health, national and international conventions and legal regulations on pollutants.

5.KİRLETİCİ MADDELER EĞİTİMİ



Kirleticiler eğitimi, günümüz gıda sektöründe oldukça önemli bir konudur ve hem tüketicilerin beklentilerini karşılamak hem de pazara erişimi kolaylaştırmak açısından kritik bir rol oynar. Bu eğitim, gıda üretiminde çevreye duyarlı yaklaşımlar geliştirmenin yanı sıra, yasal gerekliliklere uyum, sürdürülebilirlik ve tüketici güveninin artırılması gibi birçok alanda fayda sağlar.

Tüketici Güveni ve Kalite Standartlarının Yükseltilmesi

Gıda ürünlerinin kalitesi ve güvenliği, tüketiciler için öncelikli bir konudur. Tüketiciler, tükettikleri gıdaların güvenli, sağlıklı ve çevreye zarar vermeyen süreçlerle üretilmesini beklemektedir. Bu bağlamda, kirleticiler eğitimi, gıda üreticilerinin çevresel sorumluluklarını anlamalarına ve bu sorumlulukları iş süreçlerine entegre etmelerine yardımcı olur.

Kirlilikten Arındırılmış Üretim: Kirleticiler eğitimi, gıda üreticilerini, ürünlerini zararlı kimyasallardan ve kirleticilerden arındırılmış şekilde üretmeye teşvik eder. Bu, hem üretim süreçlerinde hem de ürünlerin son tüketiciye ulaşmasında kritik bir adımdır. Temiz üretim süreçleri, tüketicilerin sağlık açısından güvenli gıdalara erişimini sağlar ve bu da marka güvenliğini artırır.

Kalite Standartlarının Yükseltilmesi: Eğitim, üreticilerin ulusal ve uluslararası kalite standartlarına uyum sağlamalarına yardımcı olur. Bu standartlar, genellikle çevresel sürdürülebilirlik ve gıda güvenliği üzerine odaklanır. Üreticiler, bu standartları karşılayarak hem yasal yükümlülükleri yerine

getirebilir hem de daha geniş pazarlara erişim sağlayabilirler.

Marka Sadakati ve Müşteri Memnuniyeti: Tüketiciler, çevreye duyarlı ve sürdürülebilir ürünler sunan markalara daha fazla sadakat gösterir. Kirleticiler eğitimi almış üreticiler, bu avantajı kullanarak müşteri memnuniyetini artırabilir ve uzun vadeli müşteri sadakati sağlayabilirler. Özellikle, bilinçli tüketiciler, bu tür markalara olan bağlılıklarını sürdürecektir ve bu markaları tercih etmeye devam edecektir.

Gıda Güvenliği ve Sağlık: Kirleticiler eğitimi, gıda üreticilerinin üretim süreçlerinde kirleticilerin nasıl ortaya çıktığını anlamalarına yardımcı olur ve bu kirleticilerin önlenmesine yönelik stratejiler sunar. Gıda ürünlerinde bulunabilecek kimyasal kirleticiler, mikrobiyal patojenler ve ağır metaller, insan sağlığı üzerinde ciddi olumsuz etkiler yaratabilir.

Kirleticilerin Önlenmesi: Kirleticiler eğitimi, işletmelere kirleticilerin üretim süreçlerine nasıl girdiğini ve bunların nasıl önlenebileceğini öğretir. Kimyasal kalıntılar, zararlı maddeler ve diğer kirleticiler, gıda güvenliğini tehdit eden unsurlardır. Bu unsurların üretim süreçlerinden tamamen çıkarılması, ürünlerin güvenliğini artırır ve tüketiciler tarafından daha fazla tercih edilmesini sağlar.

Gıda Güvenliği Sertifikaları: Eğitim, işletmelerin gıda güvenliği sertifikalarını almasına yardımcı olur. Bu sertifikalar, ürünlerin güvenliğini ve kalitesini garanti altına alır. Sertifikalı ürünler, hem yerel hem de uluslararası pazarlarda daha kolay satılabilir ve bu da pazara erişimi kolaylaştırır.

Eğitmen **Gülsüm Merve BOYRACI**

5. CONTAMINANTS TRAINING

Contaminants education is an important topic in today's food sector and plays a critical role in both meeting consumer expectations and facilitating market access. In addition to developing environmentally responsible approaches to food production, this training provides benefits in many areas such as compliance with legal requirements, sustainability and increasing consumer confidence.

Consumer Confidence and Raising Quality Standards

The quality and safety of food products is a priority for consumers. Consumers expect the food they consume to be safe, healthy and produced through processes that do not harm the environment. In this context, pollutants education helps food producers understand their environmental responsibilities and integrate them into their business processes.

Pollution Free Production: Contaminants education encourages food producers to produce their products free of harmful chemicals and pollutants. This is a critical step both in the production process and in getting products to the end consumer. Clean production processes ensure that consumers have access to health-safe food, which in turn increases brand trust.

Raising Quality Standards: Education helps producers comply with national and international quality standards. These standards often focus on environmental sustainability and food safety. By meeting these standards, producers can both fulfill their legal obligations and gain access to

wider markets.

Brand Loyalty and Customer Satisfaction: Consumers show more loyalty to brands that offer environmentally friendly and sustainable products. Pollutant-educated producers can use this advantage to increase customer satisfaction and ensure long-term customer loyalty. In particular, conscious consumers will remain loyal to such brands and continue to prefer them.

Food Safety and Health: Contaminants training helps food producers understand how contaminants are introduced in the production process and provides strategies to prevent them. Chemical contaminants, microbial pathogens and heavy metals that can be found in food products can have serious negative impacts on human health.

Contaminants Prevention: Contaminants training teaches businesses how contaminants enter production processes and how they can be prevented. Chemical residues, harmful substances and other contaminants are threats to food safety. Removing them completely from production processes improves the safety of products and makes them more favored by consumers.

Food Safety Certificates: Training helps businesses obtain food safety certificates. These certificates guarantee the safety and quality of products. Certified products can be sold more easily in both local and international markets, making market access easier.

Instructor **Gülsüm Merve BOYRACI**



Eğitmen : **Yalçın AYKUT**
Eğitim Süresi : 40 saat

6. ETİKETLEME EĞİTİMİ

Bu eğitimin temel amacı, kursiyerlere etiketlemenin önemi, işlevleri ve uygulama alanları konularında detaylı bilgi sağlamaktır. Eğitim programı boyunca ele alınan konular arasında, etiket ve etiketleme kavramları, etiketin fonksiyonları ve bilinçli gıda tüketimi

gibi temel prensiplerden başlayarak, Türkiye ve Avrupa Birliği'nde gıda etiketleme mevzuatı, etiket çeşitleri ve materyalleri gibi daha spesifik konular yer almıştır.



Instructor : **Yalçın AYKUT**
Training Duration : 40 hours

6. LABELING TRAINING

The main objective of this training course is to provide trainees with a detailed knowledge of the importance, functions and application areas of labeling. Topics covered during the training program ranged from basic principles

such as label and labeling concepts, label functions and conscious food consumption, to more specific topics such as food labeling legislation in Turkey and the European Union, label types and materials.

6. ETİKETLEME EĞİTİMİ

Bu eğitim programı, gençlerin pazara erişim süreçlerinde karşılaştıkları zorlukları aşmalarına ve iş dünyasında sağlam bir yer edinmelerine yardımcı olacak önemli katkılar sağlamaktadır. Gıda sektöründe etiketleme, bir ürünün pazarda var olabilmesi ve tüketici nezdinde güvenilirlik kazanabilmesi için kritik bir adımdır. Bu eğitimin sunduğu bilgiler, katılımcıların pazara erişim süreçlerinde etkin rol oynamalarını ve iş dünyasında rekabetçi bir konuma gelmelerini destekleyecektir.

Pazara Erişimde Bilgi ve Becerilerin Güçlendirilmesi

Öncelikle, bu eğitim gençlerin pazara erişim konusundaki bilgi ve becerilerini büyük ölçüde artırmaktadır. Etiketleme, sadece bir ürünün nasıl sunulacağını belirlemekle kalmaz, aynı zamanda ürünün yasal gerekliliklere uygun olup olmadığını da garanti eder. Eğitim sürecinde gençlere, Türkiye ve Avrupa Birliği gibi büyük pazarlardaki yasal düzenlemeler ve etiketleme standartları hakkında kapsamlı bilgiler sunulmuştur. Bu bilgiler, katılımcıların pazara giriş stratejilerini daha bilinçli bir şekilde oluşturabilmelerini sağlamaktadır.

Tüketici Güvenini Sağlama

Etiketleme eğitimi, tüketici güvenliğini kazanmanın ve sürdürmenin ne kadar önemli olduğunu vurgulamaktadır. Ürünlerin doğru şekilde etiketlenmesi, tüketicilere sunulan bilgilerin güvenilir ve şeffaf olmasını sağlar. Bu da tüketicilerin markaya olan güvenliğini artırır ve uzun vadede sadık bir müşteri kitlesi oluşturur. Eğitimde gençlere, doğru ve eksiksiz etiketlemenin, tüketici güvenliğini sağlamada ne kadar kritik bir rol oynadığı öğretilmiştir. Bu bilgi, onların pazara sundukları ürünlerin kalitesini ve güvenilirliğini artırarak rekabet avantajı elde etmelerini sağlayacaktır.

Yasal Uyumluluk ve Rekabet Gücü

Gıda sektöründe yasal uyumluluk, pazara erişimin temel taşlarından biridir. Eğitimin bir diğer önemli katkısı, gençlerin bu yasal gerekliliklere nasıl uyacaklarını öğrenmeleridir. Mevzuata uygun olmayan bir ürün, pazardan kolayca çekilebilir veya yasal yaptırımlarla karşılaşabilir. Bu eğitim, gençlere etiketleme süreçlerinde yasal uyumluluğu



nasıl sağlayacaklarını öğretmiş ve bu sayede olası risklerin önüne geçmeyi amaçlamıştır. Yasalara uygun bir etiketleme stratejisi, firmaların pazardaki itibarını korumasına ve rekabet gücünü artırmasına yardımcı olacaktır.

Pratik Uygulamalar ve İş Hayatına Hazırlık

Teorik bilginin yanı sıra, eğitimde pratik uygulamalara da geniş yer verilmiştir. Bu sayede katılımcılar, edindikleri bilgileri gerçek hayatta nasıl kullanacaklarını ve karşılaştıkları olası zorlukları nasıl aşacaklarını deneyimlemişlerdir. Pratik uygulamalar, gençlerin iş dünyasında karşılaştıkları sorunlara hazırlıklı olmalarını ve bu sorunları etkili bir şekilde çözmelerini sağlamaktadır. Özellikle gıda ihracatı yapacak firmalar için AB standartlarına uygun etiketleme pratikleri üzerinde durulmuş, böylece katılımcılar uluslararası pazarlara yönelik stratejiler geliştirme becerisi kazanmışlardır.

Uzun Vadeli Kariyer Fırsatları

Son olarak, bu eğitim gençlerin uzun vadeli kariyer fırsatlarını artırmaktadır. Gıda sektöründe etiketleme konusunda uzmanlaşmış bir birey, iş gücü piyasasında oldukça değerli bir konuma gelir. Eğitimin sunduğu bilgi ve beceriler, katılımcıların istihdam edilebilirliğini artırmakta ve onları iş dünyasında aranan profesyoneller haline getirmektedir. Bu da gençlerin iş dünyasında daha kolay yer bulmalarını ve kariyerlerinde hızla ilerlemelerini sağlamaktadır.

Bu eğitim, gençlerin pazara erişim konusunda karşılaştıkları zorlukları aşmalarına ve iş dünyasında rekabetçi bir konuma gelmelerine yönelik önemli katkılar sağlamaktadır. Etiketleme süreçlerine dair kazandırılan bilgi ve beceriler, onların pazara sundukları ürünlerin kalitesini ve güvenilirliğini artırarak hem ulusal hem de uluslararası pazarlarda başarılı olmalarını destekleyecektir. Bu eğitim, gençlerin iş dünyasında sağlam adımlarla ilerlemelerini sağlayarak, uzun vadeli başarılarına önemli bir temel oluşturacaktır.

Eğitmen **Yalçın AYKUT**

6. LABELING TRAINING

This training program provides important contributions to help young people overcome the challenges they face in their market access processes and gain a solid foothold in the business world. Labeling in the food sector is a critical step for a product to survive in the market and gain credibility with consumers. The knowledge provided by this training will support participants to play an active role in market access processes and to gain a competitive position in the business world.

Strengthening Knowledge and Skills in Market Access

First of all, this training greatly increases young people's knowledge and skills in accessing the market. Labeling not only determines how a product is presented, but also ensures that the product complies with legal requirements. During the training, the youth were provided with comprehensive information on legal regulations and labeling standards in major markets such as Turkey and the European Union. This information enables participants to formulate a more informed market entry strategy.

Ensuring Consumer Confidence

Labeling training emphasizes how important it is to gain and maintain consumer trust. Proper labeling of products ensures that the information presented to consumers is reliable and transparent. This increases consumer trust in the brand and creates a loyal customer base in the long term. In the training, young people were taught how accurate and complete labeling plays a critical role in building consumer trust. This knowledge will enable them to gain competitive advantage by improving the quality and reliability of the products they bring to market.

Legal Compliance and Competitiveness

In the food sector, legal compliance is one of the cornerstones of market access. Another important contribution of the training is that young people learn how to comply with these legal requirements. A non-compliant product can easily be withdrawn from the market or face legal sanctions. This training aimed

to teach young people how to ensure legal compliance in their labeling process and thus avoid potential risks. A legally compliant labeling strategy will help companies maintain their reputation in the market and increase their competitiveness.

Practical Applications and Preparation for Business Life

In addition to theoretical knowledge, the training also included a wide range of practical applications. In this way, the participants experienced how to use the knowledge they acquired in real life and how to overcome the possible difficulties they will face. Practical applications enable young people to be prepared for the problems they will face in the business world and to solve these problems effectively. Especially for food exporting companies, labeling practices in accordance with EU standards were emphasized, so that participants gained the ability to develop strategies for international markets.

Long Term Career Opportunities

Finally, this training increases young people's long-term career opportunities. An individual specialized in labeling in the food sector is highly valued in the labor market. The knowledge and skills offered by the training increase the employability of the participants and make them sought-after professionals in the business world. This makes it easier for young people to find a place in the world of work and advance their careers quickly.

This training contributes significantly to overcoming the challenges young people will face in accessing the market and becoming competitive in the business world. The knowledge and skills gained in labeling processes will support them to succeed in both national and international markets by improving the quality and reliability of the products they bring to the market. This training will provide an important foundation for the long-term success of young people, enabling them to take firm steps forward in the business world.

Instructor **Yalçın AYKUT**



Eğitmen : **İslam YILDIZ**
Eğitim Süresi : 40 saat

7.ORGANİK ÜRETİM EĞİTİMİ

Ürünün tüketiciye ulaşıncaya kadar geçirdiği süreç içeriğine sahip ayrıca organik tarımda çoğaltma, ayırma ve bölme, toprağı oluşturan ana materyaller, toprak özellikleri, organik tarımı etkileyen iklim faktörleri, organik tarım için arazi hazırlığı, temel toprak işleme alet ve makinelerinin kullanımı; tohum, çelikleme ve aşılama teknikleri ile çoğaltma yöntemleri,

daldırma ve doku kültürü üretim teknikleri ile çoğaltma yöntemleri, organik tarımda gübreleme ve tarımsal sulama yöntemleri, organik tarımda hastalık, zararlı ve yabancı otlarla mücadele, ürün yetiştirme, toplama, hasat, kesim, işleme, tasnif, ambalajlama, etiketleme, muhafaza, depolama, taşıma konularını içeren bir eğitim sunulmuştur.



Instructor : **İslam YILDIZ**
Training Duration : 40 hours

7. ORGANIC PRODUCTION TRAINING

In addition to the content of the process until the product reaches the consumer, reproduction, separation and division in organic agriculture, the main materials that make up the soil, soil properties, climatic factors affecting organic agriculture, land preparation for organic agriculture, the use of basic soil tillage tools and machines; propagation methods with seed, cuttings and

grafting techniques, propagation methods with immersion and tissue culture production techniques, fertilization and agricultural irrigation methods in organic agriculture, control of diseases, pests and weeds in organic agriculture, product cultivation, collection, harvesting, harvesting, cutting, processing, sorting, packaging, labeling, preservation, storage, transportation.

7. .ORGANİK ÜRETİM EĞİTİMİ



Organik tarım, günümüz pazarında giderek daha fazla talep gören bir üretim şekli haline gelmiştir. Tüketicilerin sağlıklı ve çevre dostu ürünlere olan ilgisi arttıkça, organik tarım ürünlerinin pazardaki değeri ve rekabet gücü de yükselmektedir. Ancak organik ürünlerin pazara başarılı bir şekilde ulaşabilmesi için üreticilerin ve işletmelerin bu alanda yeterli bilgiye sahip olması ve doğru stratejiler geliştirmesi gerekmektedir. Bu eğitim, tam da bu noktada devreye girerek, organik tarım sektöründe yer alan işletmelerin pazarda nasıl daha etkin ve sürdürülebilir bir şekilde var olabilecekleri konusunda rehberlik etti.

Eğitim boyunca, organik tarımın temel prensiplerinden başlayarak, bu üretim şeklinin işletmelere sunduğu fırsatlar ve avantajlar detaylı bir şekilde ele alındı. Organik tarımın sadece çevresel ve sağlık açısından değil, aynı zamanda ticari olarak da büyük potansiyele sahiptir. İşletmeler, organik tarım ile elde edebilecekleri rekabet avantajları mevcut olup, organik üretimin pazarda kendilerine yeni kapılar açabileceği, markalarını güçlendirebileceği ve tüketici güvenini kazanabilecekleri kuşkusuzdur.

Organik üretimin sertifikasyon süreçleri, pazara girişte en önemli unsurlardan biridir. Organik ürünlerin sertifikalandırılması sürecinin nasıl işlediği, bu süreçte karşılaşılabilecek zorluklar ve bu zorlukların nasıl aşılabileceği eğitimin en önemli konularından biri olmuştur. Sertifikalı organik ürünlerin pazarda daha kolay yer bulduğu ve tüketiciler tarafından daha fazla tercih edildiği gerçeği, bu süreçlerin ne kadar önemli olduğunu göstermiştir.

Bunun yanı sıra, ürünlerin doğru pazarlama ve dağıtım kanalları ile tüketiciye ulaştırılması diğer önemli konulardan bir tanesidir. Eğitimde, organik tarım ürünlerinin fiyatlandırılması, pazarın taleplerine uygun bir şekilde nasıl yapılması gerektiği, pazara erişim stratejileri içinde, tüketici farkındalığının artırılması, ürünlerin organik olduğunu kanıtlayan belgelerin ve sertifikaların doğru bir şekilde sunulması konuları eğitimin önemli konularından olmuştur.

Eğitim sürecinde katılımcılara sunulan bu bilgiler, işletmelerin pazarda kalıcı ve başarılı bir yer edinmeleri için kritik öneme sahiptir. Organik tarımın sunduğu avantajlardan tam anlamıyla yararlanabilmeleri için işletmelerin bu bilgileri uygulamaya geçirmesi gerekmektedir. Bu eğitim, sadece teorik bilgi sunmakla kalmamış, aynı zamanda katılımcıların öğrendiklerini pratiğe dökabilmeleri için de yol gösterici olmuştur. Bu eğitim sayesinde, sadece kursiyerler değil, diğer işletmeler de organik tarımın pazara erişimdeki stratejik önemini kavrayacak ve bu alandaki potansiyellerini en üst düzeye çıkarabileceklerdir.

Bu eğitim, organik tarım alanında faaliyet gösteren veya gösterecek işletmelere pazara erişim süreçlerinde karşılaşılabilecekleri zorluklara karşı hazırlıklı olmalarını sağladı. Eğitim, katılımcılara organik tarımın sunduğu geniş fırsatları ve bu fırsatları nasıl değerlendirebileceklerini anlatarak, pazarda kalıcı bir yer edinmelerine ve rekabet gücünü artırmalarına katkı sağlamıştır.

Eğitmen **İslam YILDIZ**

7. ORGANIC PRODUCTION TRAINING

Organic agriculture has become an increasingly demanded form of production in today's market. As consumers' interest in healthy and environmentally friendly products increases, the value and competitiveness of organic agricultural products in the market increases. However, in order for organic products to reach the market successfully, producers and businesses must have sufficient knowledge in this field and develop the right strategies. This training came into play precisely at this point and guided the enterprises in the organic agriculture sector on how they can exist in the market in a more effective and sustainable way.

During the training, starting from the basic principles of organic agriculture, the opportunities and advantages offered by this form of production to businesses were discussed in detail. Organic farming has great potential not only from an environmental and health point of view, but also commercially. Businesses have competitive advantages that they can achieve with organic farming and there is no doubt that organic production can open new doors for them in the market, strengthen their brands and gain consumer confidence.

The certification process of organic production is one of the most important elements in market entry. How the certification process of organic products works, the difficulties that may be encountered in this process and how these difficulties can be overcome have been one of the most important topics of the training. The fact that certified organic products find a place in the market more easily and are more preferred by consumers has shown how important

these processes are.

In addition to this, delivering the products to the consumers with the right marketing and distribution channels is another important issue. In the training, pricing of organic agricultural products, how it should be done in accordance with the demands of the market, increasing consumer awareness in market access strategies, and presenting the documents and certificates proving that the products are organic in the right way have been important topics of the training.

This information provided to the participants during the training process is of critical importance for the enterprises to gain a permanent and successful place in the market. In order to fully benefit from the advantages offered by organic agriculture, enterprises need to put this information into practice. This training not only provided theoretical knowledge but also guided the participants to put what they learnt into practice. Thanks to this training, not only the trainees but also other enterprises will understand the strategic importance of organic agriculture in market access and will be able to maximise their potential in this field.

This training helped the enterprises that are or will be active in the field of organic agriculture to be prepared for the challenges they may face in their market access processes. The training helped the participants to gain a permanent place in the market and increase their competitiveness by explaining the wide opportunities offered by organic agriculture and how they can utilise these opportunities.

Instructor **İslam YILDIZ**



Eğitmen : **Yalçın AYKUT**
Eğitim Süresi : 40 saat

8.PAKETLEME KURALLARI EĞİTİMİ

Eğitim sürecinde, gıda muhafaza teknikleri, gıdaların bozulması ve muhafazası, ısıtma işlem uygulamaları, su aktivitesinin kontrolü, koruyucu madde ilavesi, kontrollü ve modifiye atmosfer, ısıtılma gibi konular yer almış ve Türk Gıda Kodeksi'ne uygun ambalajlama teknikleri, ambalaj ve gıda ilişkisi, ambalaj

işaretleri ve mevzuatı gibi önemli konular da detaylı bir şekilde ele alınmıştır. Bu sayede kursiyerler, gıda endüstrisinde kullanılan çeşitli ambalajlama yöntemlerini öğrenerek, sektördeki becerilerini ve bilgilerini güçlendirmişlerdir.



Instructor : **Yalçın AYKUT**
Training Duration : 40 hours

8. PACKAGING RULES TRAINING

During the training process, topics such as food preservation techniques, food spoilage and preservation, heat treatment applications, control of water activity, addition of preservatives, controlled and modified atmosphere, irradiation were included and important issues such as packaging techniques in accordance with

the Turkish Food Codex, packaging and food relationship, packaging markings and legislation were also discussed in detail. In this way, the trainees learnt various packaging methods used in the food industry and strengthened their skills and knowledge in the sector.

8.PAKETLEME KURALLARI EĞİTİMİ



Ambalajlama Kuralları eğitimi, gençlerimizin işgücü piyasasına katılımlarını güçlendirmek ve ürünlerini ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilir hale getirmek adına kritik bir rol oynamaktadır. Bu eğitimin, pazara erişim konusunda sunduğu katkılar hem ürünlerin kalitesinin korunması hem de markalaşma süreçlerine sağladığı destekle çok yönlüdür.

Ambalajlama, bir ürünün tüketiciye sunulmadan önce geçtiği son aşamalardan biri olup, ürünün güvenliğini, dayanıklılığını ve estetik değerini doğrudan etkiler. Eğitim sürecinde öğrencilere, doğru ambalajlama tekniklerinin uygulanmasıyla ürünlerin raf ömrünün uzatılabileceği, gıda güvenliğinin sağlanabileceği ve tüketiciye kaliteli bir ürün sunulabileceği anlatılmıştır. Bu noktada, özellikle gıdaların bozulma süreçlerinin nasıl kontrol altına alınacağı ve hangi muhafaza tekniklerinin kullanılacağı gibi konulara odaklandık.

Bir ürünün ambalajı, sadece bir koruma aracı değil, aynı zamanda o ürünün pazardaki yüzüdür. Tüketicinin ilgisini çekmek, ürünü farklılaştırmak ve markayı tanıtmak için ambalajın önemi büyüktür. Bu eğitimde, kursiyerlerimize ambalajın bir pazarlama unsuru olarak nasıl kullanılabileceğini öğrettik. Ambalaj tasarımı, renk seçimi, ambalaj üzerinde yer alacak bilgiler ve logolar gibi detaylar, bir ürünün raflarda nasıl öne çıkacağını belirleyen unsurlardır. Kursiyerlerimize, bu detayların doğru yönetilmesinin, pazarda rekabet avantajı sağlamanın anahtarı olduğunu aktardık.

Eğitimde vurgulanan bir diğer önemli konu, uluslararası pazarlara erişim gereken yasal ve teknik gerekliliklerdir. İhracat yapmak isteyen firmalar için, ürün ambalajlarının uluslararası standartlara

uygunluğu hayati öneme sahiptir. Bu bağlamda, kursiyerlerimize Türk Gıda Kodeksi ve uluslararası gıda güvenliği standartlarına uygun ambalajlama tekniklerini öğrettik. Bu bilgiler, ürünlerin ihracat potansiyelini artıracak ve firmaların küresel pazarda yer almasını kolaylaştıracaktır.

Ambalajlama eğitiminin pazara erişime katkısı sadece teorik bilgiyle sınırlı kalmamış, pratik uygulamalarla da desteklenmiştir. Gerçek senaryolar üzerinde yapılan çalışmalar, kursiyerlerin karşılaşılabilecekleri sorunları önceden deneyimlemelerini sağlamış, böylece iş dünyasında daha hazırlıklı olmalarına olanak tanımıştır. Ayrıca, ambalaj hatalarının nasıl önlenilebileceği, gıda ürünlerinin sevkiyatında nelere dikkat edilmesi gerektiği gibi konular üzerinde durularak, ürünlerin güvenli ve hasarsız bir şekilde tüketiciye ulaşması sağlanmıştır.

Sonuç olarak, bu eğitim, gençlerimize pazara erişim konusunda kapsamlı bir bilgi birikimi sunarak, onların iş dünyasında başarılı olmalarına zemin hazırlamıştır. Ambalajlama Kuralları Eğitimi, kursiyerlerin ürünlerini pazarda daha rekabetçi hale getirmelerine, tüketici güvenini sağlamalarına ve markalaşma süreçlerinde başarılı adımlar atmaları için gerekli bilgi ve becerileri kazanmalarına önemli ölçüde katkı sağlamıştır. Bu eğitim sayesinde, gençlerimiz işgücü piyasasında güçlü bir konuma gelirken, firmalar da pazarda daha avantajlı bir duruma gelmiştir. Bu tür eğitimler, gençlerin kariyerlerinde ilerlemelerine ve Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşmasına önemli katkılarda bulunacaktır.

Eğitmen **Yalçın AYKUT**

8. PACKAGING RULES TRAINING

Packaging Rules training plays a critical role in strengthening the participation of young people in the labour market and making their products competitive in national and international markets. The contributions of this training in terms of market access are multifaceted, both in terms of protecting the quality of products and supporting branding processes.

Packaging is one of the last stages a product goes through before it is presented to the consumer and directly affects the safety, durability and aesthetic value of the product. During the training process, it was explained to the students that by applying the correct packaging techniques, the shelf life of the products can be extended, food safety can be ensured and a quality product can be offered to the consumer. At this point, we especially focused on issues such as how to control the deterioration processes of foods and which preservation techniques to use.

The packaging of a product is not only a means of protection, but also the face of that product in the market. Packaging is of great importance to attract the attention of the consumer, differentiate the product and promote the brand. In this training, we taught our trainees how packaging can be used as a marketing element. Details such as packaging design, colour selection, information and logos on the packaging are the elements that determine how a product will stand out on the shelves. We conveyed to our trainees that the correct management of these details is the key to gaining a competitive advantage in the market.

Another important issue emphasised in the training is the legal and technical requirements for access to international markets. For companies wishing to export, the compliance of product packaging with international standards is of vital importance.

In this context, we taught our trainees packaging techniques in accordance with the Turkish Food Codex and international food safety standards. This information will increase the export potential of products and facilitate companies to take part in the global market.

The contribution of the packaging training to market access was not limited to theoretical knowledge, but was also supported by practical applications. Studies on real scenarios enabled the trainees to experience the problems they may encounter in advance, thus enabling them to be better prepared in the business world. In addition, issues such as how to prevent packaging errors and what to pay attention to in the shipment of food products were emphasised, ensuring that the products reach the consumer in a safe and undamaged manner.

As a result, this training has provided our young people with a comprehensive knowledge of market access, paving the way for their success in the business world. The Packaging Rules Training has significantly contributed to the trainees' acquisition of the necessary knowledge and skills to make their products more competitive in the market, to ensure consumer confidence and to take successful steps in branding processes. Thanks to this training, young people have gained a strong position in the labour market, while companies have become more advantageous in the market. Such trainings will contribute significantly to the advancement of young people in their careers and to the achievement of Turkey's export targets.

Instructor Yalçın AYKUT



Eğitmen : **Eren YILMAZ**
Eğitim Süresi : 40 saat

9. PAZARLAMA STANDARTLARI EĞİTİMİ

Uluslararası pazarda uygulanan ithalat gereklilikleri hakkında teorik bilgiler sunulmuştur; Uygunlukta coğrafi kısıtlamalar, Sistem yaklaşımı, Belirli ürünlerin ithalatı için SPS nedenleriyle izin gerekliliği, SPS nedenleriyle ithalatçılar için izin gerekliliği, başka yerde belirtilmeyen SPS nedenleriyle ithalat yasakları/kısıtlamaları,

belirli (mikrobiyolojik olmayan) maddelerin kalıntıları veya kontaminasyonu için tolerans limitleri, gıda ve yemlerde ve bunlarla temas eden malzemelerde belirli maddelerin kısıtlı kullanımı, nihai ürünün mikrobiyolojik kriterleri ve Ürün kalitesi ve güvenlik veya performans gerekliliği konularını içeren bir eğitim sunulmuştur.



Instructor : **Eren YILMAZ**
 Training Duration : 40 hours

9. MARKETING STANDARDS TRAINING

Theoretical information on import requirements applied in the international market is presented; Geographical restrictions on compliance, System approach, Permit requirement for SPS reasons for import of certain products, Permit requirement for importers for SPS reasons, import prohibitions/restrictions

for SPS reasons not specified elsewhere, tolerance limits for residues or contamination of certain (non-microbiological) substances, restricted use of certain substances in food and feed and materials in contact with them, microbiological criteria of the final product and Product quality and safety or performance requirement.

9. PAZARLAMA STANDARTLARI ĖİTİMİ



Ticaretin karmaşık yapısı ve her pazarın kendine has dinamikleri, firmalar için büyük bir zorluk oluşturmaktadır. Ancak, bu eğitimin kazandırdığı bilgiler sayesinde, eğitilen katılımcılar sayesinde firmalar hedef pazarlara daha bilinçli ve stratejik bir şekilde yaklaşabilmektedir. Aynı zamanda katılımcıların istihdam edilebilirlikleri artmış durumdadır. Özellikle ithalat süreçlerine yönelik bilgi, her bir aşamanın optimize edilmesine olanak tanımaktadır. İthalat sürecini bir bütün olarak ele almak, tedarik zincirinin verimli yönetimiyle mümkün olmaktadır. Eğitim, bu zincirin her halkasını detaylı bir şekilde analiz ederek, süreçlerde meydana gelebilecek aksaklıkların nasıl en aza indirilebileceğini açıklamaktadır. Bu sayede firmalar, ticaret operasyonlarını daha etkin yönetebilmekte, maliyet ve zaman açısından önemli tasarruflar sağlamaktadır.

Uluslararası ticaretin en önemli unsurlarından biri olan sağlık ve güvenlik standartlarına uyum, eğitimin odaklandığı temel konular arasında yer almaktadır. Bu standartlara uyum sağlamak, ithalatçılar için yalnızca yasal bir zorunluluk değil, aynı zamanda pazarda itibar kazandıran bir faktör olarak öne çıkmaktadır. Eğitim, bu standartların nasıl uygulanacağını ve sertifikasyon süreçlerinin nasıl yönetileceğini detaylandırarak, firmaların pazarda sorunsuz bir şekilde faaliyet göstermesine katkıda bulunmaktadır. Eğitim ayrıca, uluslararası ticarette en sık karşılaşılan sorunlardan biri olan belgelendirme ve

sertifikasyon konularında da yol gösterici bilgiler sunmaktadır. Yanlış veya eksik belgelerin sunulması, ticaret sürecinde ciddi aksaklıklara neden olabilmektedir. Bu eğitim sayesinde firmalar, gerekli belgeleri doğru bir şekilde temin edebilmekte ve gümrük işlemlerinde zaman kaybı yaşamadan süreçleri yönetebilmektedir. Böylelikle, ticaretin kesintisiz bir şekilde devam etmesi sağlanmakta ve firmalar pazara hızlı bir şekilde erişebilmektedir.

Gümrük işlemlerinde ve ticaretin önündeki diğer engellerde de eğitimin sağladığı stratejik bilgiler, firmaların bu zorlukları aşmasına yardımcı olmaktadır. Ticaret politikaları ve uluslararası anlaşmalar hakkındaki bilgiler, yasal riskleri en aza indirmekte ve firmaların ticari faaliyetlerini güvenli bir şekilde yürütmelerini mümkün kılmaktadır.

Sonuç olarak, bu eğitim, uluslararası pazarlara erişim sürecinde kursiyerlerin bilgi ve strateji açısından donanımlı hale gelmesini sağlamaktadır. Eğitimde aktarılan bilgiler, ticarette karşılaşılan riskleri ve engelleri aşmak için gerekli olan unsurları içermiştir, böylece eğitilen kursiyerler ile firmaların küresel pazarlarda daha etkin ve rekabetçi olmalarını mümkün kılınmıştır. Eğitime katılan katılımcılar ile ihracat yapan firmaların sayısının artması yine önemli katkılar arasında yer almaktadır.

Eğitmen **Eren YILMAZ**

9. PAZARLAMA STANDARTLARI EĞİTİMİ

The complex structure of trade and the unique dynamics of each market pose a great challenge for companies. However, thanks to the information provided by this training, companies can approach target markets more consciously and strategically thanks to the trained participants. At the same time, the employability of the participants has increased. In particular, knowledge of import processes allows each stage to be optimised. Handling the import process as a whole is possible through efficient management of the supply chain. By analysing each link of this chain in detail, the training explains how to minimise the disruptions that may occur in the processes. In this way, companies can manage their trade operations more effectively and provide significant savings in terms of cost and time.

Compliance with health and safety standards, which is one of the most important elements of international trade, is among the main issues that the training focuses on. Compliance with these standards is not only a legal obligation for importers, but also a factor that gains reputation in the market. By detailing how to implement these standards and how to manage certification processes, the training contributes to the smooth operation of companies in the market. The training also provides guiding information on certification and certification

issues, one of the most common problems in international trade. Submission of incorrect or incomplete documents can cause serious disruptions in the trade process. Thanks to this training, companies can obtain the necessary documents correctly and manage the processes without losing time in customs procedures. Thus, trade is ensured to continue uninterruptedly and companies can access the market quickly.

In customs procedures and other barriers to trade, the strategic information provided by education helps companies overcome these difficulties. Information on trade policies and international agreements minimises legal risks and enables firms to conduct their business activities safely.

As a result, this training equips trainees with knowledge and strategy in the process of accessing international markets. The information conveyed in the training includes the necessary elements to overcome the risks and obstacles encountered in trade, thus making it possible for the trained trainees and companies to be more effective and competitive in global markets. The increase in the number of exporting companies with the participants participating in the training is also among the important contributions.

Instructor **Eren YILMAZ**



Eğitmen : **Emrah AYVAZ**
Eğitim Süresi : 40 saat

10. PAZARLAMA ARAŞTIRMASI EĞİTİMİ

Pazar araştırması kavramı, doğru kanallarda pazarlar aştırması, pazarlamada pazarlama araştırmasının önemi, şirketlerin yeni pazarlar bulmak için nasıl pazar araştırması yapması gerektiği, doğru hedef pazar seçim yöntemleri ve pazar geliştirme teknikleri,

pazar bölümlendirme, potansiyeli yüksek ülkelere yönelim, yerli ve yabancı rakiplerin pazarlama programlarının stratejilerinin tahmin edilmesi, fiyatlandırma aşaması ve pazarlama stratejilerini içeren bir eğitim sunulmuştur.



Instructor : **Emrah AYYAZ**
Training Duration : 40 hours

10. MARKETING RESEARCH TRAINING

The concept of market research, market research in the right channels, the importance of marketing research in marketing, how companies should do market research to find new markets, correct target market selection methods and market development

techniques, market segmentation, orientation to countries with high potential, predicting the strategies of marketing programmes of domestic and foreign competitors, pricing stage and marketing strategies.

10. PAZARLAMA ARAŞTIRMASI EĞİTİMİ



Pazar Araştırmasının Önemi

Pazar araştırması, işletmenizin hangi pazarlarda daha iyi performans gösterebileceğini belirlemenize yardımcı olur. Hedef pazardaki tüketici davranışları, rekabet ortamı ve ekonomik koşulları anlamadan yapılan ihracat, büyük riskler içerir. Pazar araştırmasının temel amacı, satışları artırmak, hedef pazarlarda daha iyi konumlanmak ve işletmenizi büyütmektir. Aynı zamanda, rakiplerinizi anlamak ve bu doğrultuda kendi stratejinizi belirlemek için de kritik bir araçtır.

Pazar Araştırmasının Yöntemleri

Pazar araştırmasını iki ana yöntemle yapabiliriz: saha araştırması ve çevrimiçi araştırma.

- Saha Araştırması, potansiyel müşterilerin ve rakiplerin fiziksel olarak gözlemlenmesi, ticaret fuarlarına katılım ve ticaret heyetleri aracılığıyla bilgi toplanmasını içerir. Fuarlar, potansiyel iş ortakları ve rakip firmalar hakkında doğrudan bilgi edinme fırsatı sunar.

- Çevrimiçi Araştırma, daha hızlı ve ekonomik bir yöntemdir. E-ticaret siteleri, TradeMap gibi platformlar kullanılarak pazardaki rakipler, talep durumu ve ticaret verileri hakkında bilgi edinilebilir. Özellikle benzer site arama motorları ve çevrimiçi müşavirlik hizmetleri, uluslararası ticaret için faydalı kaynaklardır.

İhracata Hazırlık Süreci

İhracat sürecine başlamadan önce, işletmenizin bu sürece hazır olup olmadığını belirlemeniz önemlidir. İhracata hazır bir işletme, rekabetçi fiyatlarla küresel pazarlarda hizmet sunma kapasitesine sahip olmalıdır. Bunun için net ihracat hedefleri belirlemek, bir ihracat planı oluşturmak ve gerekli kaynakları (personel, finansman) temin etmek gerekir. Aynı zamanda, pazar girişi stratejinizin hangi kanallar üzerinden ilerleyeceğini (doğrudan satış, aracı kullanım, lisanslama vb.) planlamalısınız.

Uluslararası Ticaret Araçları

Başarılı bir ihracat süreci için bazı temel araçlar kullanılır. Bu araçlar, işletmenizin profesyonel görünüm kazanmasına ve uluslararası alanda rekabet avantajı elde etmesine yardımcı olur. Örneğin, web sitesi, katalog, kartvizit gibi kurumsal kimlik unsurları çok dilli ve profesyonel bir şekilde hazırlanmalıdır. Ayrıca, fuar takip sistemleri ve toplu e-posta yazılımları (Mailchimp gibi) ile yeni müşterilere ulaşmak kolaylaşır.

GTİP kodları ise, uluslararası ticarete ürünlerin doğru bir şekilde tanımlanmasını sağlar. Bu kodlar, gümrük işlemlerinin sorunsuz ilerlemesi için oldukça önemlidir. Yanlış bir kodlama, gümrükte sorunlara ve ek maliyetlere yol açabilir.

KOSGEB ve Destek Programları

İhracat yapmak isteyen KOBİ'ler için KOSGEB'in sunduğu destek programları büyük avantajlar sağlar. Özellikle Yurt Dışı Pazar Destek Programı, KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılmalarına yardımcı olur. Bu programlar, ihracata hazırlık sürecinde mali destek ve danışmanlık hizmetleri sunarak işletmelerin uluslararası arenada rekabet gücünü artırır.

Sonuç olarak, uluslararası pazarlara erişim, stratejik bir yaklaşım ve dikkatli bir planlama gerektirir. Pazar araştırması yaparak doğru pazarları seçmek, işletmenizin büyümesi için kritik bir adımdır. İhracata hazırlık sürecini iyi planlayan, doğru araçları kullanan ve KOSGEB gibi desteklerden yararlanan işletmeler, küresel pazarlarda sürdürülebilir başarı elde edebilir.

Eğitmen **Emrah AYVAZ**

10. MARKETING RESEARCH TRAINING

The Importance of Market Research

Market research helps you identify which markets your business can perform better in. Exporting without understanding the consumer behavior, competitive environment and economic conditions in the target market involves great risks. The main purpose of market research is to increase sales, better position yourself in target markets and grow your business. It is also a critical tool for understanding your competitors and determining your own strategy accordingly.

Methods of Market Research

We can conduct market research in two main ways: field research and online research.

- Field research involves physical observation of potential customers and competitors, participation in trade fairs and gathering information through trade missions. Trade fairs provide an opportunity to learn directly about potential business partners and competitors.

- Online Research is a faster and more economical method. E-commerce sites and platforms such as TradeMap can be used to obtain information about competitors in the market, demand and trade data. Similar site search engines and online consultancy services are particularly useful resources for international trade.

Export Preparation Process

Before you start the exporting process, it is important to determine whether your business is ready for it. An export-ready business should have the capacity to offer services in global markets at competitive prices. This requires setting clear export targets, creating an export plan and securing the necessary resources (personnel, financing). At the same time, you should plan the channels through which your market entry strategy will proceed (direct

sales, use of intermediaries, licensing, etc.).

International Trade Tools

Some basic tools are used for a successful export process. These tools help your business gain a professional appearance and gain a competitive advantage in the international arena. For example, corporate identity elements such as websites, catalogs and business cards should be prepared in a multilingual and professional manner. In addition, fair tracking systems and bulk e-mail software (such as Mailchimp) make it easier to reach new customers.

HS codes ensure the correct identification of products in international trade. These codes are very important for the smooth progress of customs procedures. An incorrect coding can lead to problems at customs and additional costs.

KOSGEB and Support Programs

The support programs offered by KOSGEB provide great advantages for SMEs that want to export. In particular, the Overseas Market Support Program helps SMEs expand into international markets. These programs increase the competitiveness of enterprises in the international arena by providing financial support and consultancy services during the export preparation process.

As a result, accessing international markets requires a strategic approach and careful planning. Choosing the right markets through market research is a critical step for your business to grow. Businesses that plan their export preparation process well, use the right tools and benefit from support such as KOSGEB can achieve sustainable success in global markets.

Instructor **Emrah AYVAZ**



Eğitmen : **Hülya SABİR**
Eğitim Süresi : 40 saat

1.FORMAL VE İNFORMAL İLETİŞİM BECERİLERİ EĞİTİMİ

Kurumsal dünyaya hazırlamalarında kursiyerlere bir yol gösterici olarak sektörel kurallar, yazılı olmayan deneyimler ve kurguları içeren bir eğitim düzenlenmiştir. İş görüşmelerinde başarılı

olacak tüyolar, resmi iletişim dili, şirket avantajlarını kişisel gelişimine entegre edebilme, sorumluluklarıyla orantılı ağ kurma ve stres yönetimini içeren bir eğitim sunulmuştur.



Instructor : **Hülya SABİR**
Training Duration : 40 hours

11. FORMAL AND INFORMAL COMMUNICATION SKILLS TRAINING

A training including sectoral rules, unwritten experiences and fictions has been organised as a guide for trainees to prepare for the corporate world. A training that includes tips to be successful in job

interviews, formal communication language, integrating company advantages into personal development, networking in proportion to their responsibilities and stress management.

11.FORMAL VE İNFORMAL İLETİŞİM BECERİLERİ EĞİTİMİ



Genel beceri yetkinliklerinin özel sektörde genç çalışanlar için pazara erişim sağlamada birçok önemli avantajı bulunmaktadır. Bu beceriler, iş piyasasında rekabet avantajı sunar ve henüz ne eğitimde ne istihdamda olan genç profesyonel adayların başarılı bir kariyer inşa etmelerine yardımcı olur. Genel beceri eğitimleriyle tüm eğitimler boyunca ilham almaları temelinde içerikler hazırlanmış olup motivasyon alabilecekleri gerçek iş hayatı vakalarının paylaşımı sağlanmıştır. Bu minvalde genç adayların iş dünyasında;

1 Uyum Sağlama ve Esneklik becerileri geliştirilmiştir. Genel beceriler, genç çalışanların değişen iş koşullarına hızlıca uyum sağlamasını kolaylaştıracaktır. Örneğin, problem çözme yeteneği ve eleştirel düşünme becerisi, yeni ve beklenmedik durumlarla başa çıkmada önemli bir rol oynayacaktır.

2 Çok Yönlü Bakış Açısıyla sektöre, işverenlere ve çalışanlara yaklaşım benimsenmiştir. İletişim, takım çalışması, zaman yönetimi gibi genel beceriler, farklı roller ve sektörlerde çalışabilme yeteneği sağlayacakları içeriklere yer verilmiştir. Bu, genç çalışanların kariyerlerinde farklı alanlarda deneyim kazanarak pazarda daha geniş bir erişime sahip olmalarını sağlayacaktır.

3 İnovasyon ve Yaratıcılık genç beyinlere yeni iş alanlarında yeni fikirlerle yerleşme becerisi kazandırılmıştır. Genel beceriler, yenilikçi düşünme ve yaratıcı çözümler geliştirme yeteneğini artırır. Bu da genç çalışanların iş yerlerinde değerli katkılarda bulunmalarına ve yeni

4 fırsatları değerlendirmelerine yardımcı olacaktır.

Profesyonel İlişki Kurma ve Sektörel Çalışma Ağı Kurma yoluyla iyi iletişim, sosyal beceriler, profesyonel ağlar kurma ve sürdürme konusunda avantaj sağlar. Güçlü ağlar, iş fırsatlarına erişim sağlama ve kariyer gelişimi açısından önemli bir kaynak olacaktır.

5 Kişisel Gelişim ve Öğrenme Yeteneğinin geliştirilmesinde önemli deneyimler aktarılmıştır. Öğrenme yeteneği ve kişisel gelişim odaklılığında, genç çalışanların sürekli olarak yeni beceriler kazanmalarını ve kendilerini geliştirmelerini sağlanmıştır. Bu, onların iş gücünde değerli birer aday olmalarını sağlayacak altyapıyla eğitim programını tamamlamalarına katkı sağlamıştır.

6 Problem Çözme ve Karar Verme: Genel beceriler, genç çalışanların analitik düşünme ve mantıklı kararlar alma yeteneklerini geliştirir. Bu, onları iş yerinde daha etkili ve güvenilir birer çalışan yapar. Eğitimler kapsamında etkili iletişim becerileriyle problemler tanımlanmış ve problemlere getirilecek çözümler üzerine atölyeler gerçekleştirilmiştir. İş dünyasında ilişkin gerçekçi yorumlamalar genç adayları işverenleri ve tüketiciler boyutunda karşılaştıkları problemlere uyum sağlayarak işletme kültürünü benimsemelerine hazırlamıştır.

Eğitmen **Hülya SABİR**

11. FORMAL AND INFORMAL COMMUNICATION SKILLS TRAINING

Generic skills competencies have many important advantages in providing market access for young workers in the private sector. These skills offer a competitive advantage in the labor market and help young professional candidates who are neither in education nor in employment to build a successful career. Through the generic skills trainings, content has been prepared on the basis of inspiration throughout the trainings and real business life cases have been shared for motivation. In this respect, young candidates in the business world;

1. Adaptability and Flexibility skills have been developed. General skills will make it easier for young employees to quickly adapt to changing business conditions. For example, problem solving and critical thinking skills will play an important role in dealing with new and unexpected situations.

2. A multi-faceted approach to the sector, employers and employees is adopted. Content is included to provide generic skills such as communication, teamwork, time management and the ability to work in different roles and sectors. This will enable young employees to have a wider reach in the market by gaining experience in different areas in their careers.

3. Innovation and Creativity give young minds the ability to settle in new fields of work with new ideas. Generic skills increase the ability to think innovatively and develop creative solutions. This will help young employees to make valuable contributions and seize new opportunities in the workplace.

4. Good communication and social skills through Professional Relationship Building and Sectoral Study Networking give an advantage in building and maintaining professional networks. Strong networks will be an important source of access to job opportunities and career development.

5. Significant experience in developing Personal Development and Learning Capability. The focus on learning capability and personal development has enabled young employees to continuously learn new skills and develop themselves. This has contributed to their completion of the training program with the infrastructure that will enable them to become valuable candidates in the workforce.

6. Problem Solving and Decision Making: General skills develop young employees' ability to think analytically and make logical decisions. This makes them more effective and reliable employees in the workplace. Within the scope of the trainings, problems were identified through effective communication skills and workshops were organized on solutions to problems. Realistic interpretations of the world of work prepared the young candidates to adapt to the problems they face at the level of employers and consumers and to adopt the business culture.

Instructor **Hülya SABİR**



Eğitmen : **İntizam Seyda DURGUN**
Eğitim Süresi : 8 saat

12. ÖZGÜVEN EĞİTİMİ

Kursiyerlerin, özgüven kavramı hakkında farkındalık geliştirme, kendini tanıma, güçlü yönlerinin farkına varma, olumsuz durumlarda

özgüveni kaybetmemenin önemini kavrama ve özgüveni artırma tekniklerini içeren bir eğitim almaları amaçlanmıştır.



Instructor : **İntizam Seyda DURGUN**
Training Duration : 8 hours

12. SELF-CONFIDENCE TRAINING

It is aimed for the trainees to receive a training that includes developing awareness about the concept of self-confidence, self-awareness, recognising their strengths,

understanding the importance of not losing self-confidence in negative situations and techniques to increase self-confidence.

12. ÖZGÜVEN EĞİTİMİ



Kişisel Gelişim:

- ▼ Kendini Tanıma: Katılımcılar, güçlü ve zayıf yönlerini, değerlerini ve hedeflerini daha iyi anlayacaklar.
- ▼ Özgüven Artışı: Olumsuz düşünceleri dönüştürmeyi, kendine karşı nazik olmayı ve zorluklar karşısında daha dayanıklı olmayı öğrenecekler.
- ▼ Motivasyon Artışı: Hedeflerine ulaşmak için motive olacak ve proaktif bir şekilde hareket edecekler.
- ▼ İletişim Becerilerinin Gelişmesi: Kendilerini ifade etme ve başkalarıyla etkili iletişim kurma becerilerini geliştirecekler.
- ▼ Problem Çözme Becerilerinin Gelişmesi: Zorluklar karşısında daha yaratıcı ve çözüm odaklı düşünecekler.
- ▼ Stres Yönetimi Becerilerinin Gelişmesi: Stresle daha iyi başa çıkmayı ve duygularını yönetmeyi öğrenecekler.

Mesleki Gelişim:

- ▼ İş Başvurularında Başarı: Kendilerini daha iyi tanıtmayı ve özgüvenli bir şekilde iş görüşmelerine katılmayı öğrenecekler.
- ▼ Kariyer Planlama: Hedeflerine uygun bir kariyer planı oluşturmayı ve bu planı uygulamaya koymayı öğrenecekler.
- ▼ Etkin Çalışma Becerilerinin Gelişmesi: Ekip çalışmasına yatkın olacak, fikirlerini savunabilecek ve sorumluluk almaktan çekinmeyecekler.
- ▼ Liderlik Becerilerinin Gelişmesi: Kendilerini ve başkalarını motive etmeyi ve yönlendirmeyi öğrenecekler.
- ▼ Zaman Yönetimi Becerilerinin Gelişmesi: Zamanda daha verimli çalışmayı ve işlerini planlamayı öğrenecekler.
- ▼ Uyum Becerilerinin Gelişmesi: Farklı ortamlara ve çalışma koşullarına daha kolay uyum sağlayabilecekler.

Eğitmen **İntizam Seyda DURGUN**

12. SELF-CONFIDENCE TRAINING

Personal Development:

▼ *Self-Knowledge: Participants will better understand their strengths and weaknesses, values and goals.*

▼ *Increased Self-Confidence: Participants will learn to transform negative thoughts, be kind to themselves, and become more resilient in the face of challenges.*

▼ *Increased Motivation: They will be motivated to achieve their goals and act proactively.*

▼ *Improved Communication Skills: They will improve their ability to express themselves and communicate effectively with others.*

▼ *Improvement of Problem Solving Skills: They will think more creatively and solution-oriented in the face of difficulties.*

▼ *Development of Stress Management Skills: They will learn to cope better with stress and manage their emotions.*

Professional Development:

▼ *Success in Job Applications: They will learn to present themselves better and participate in job interviews with confidence.*

▼ *Career Planning: They will learn to create a career plan in accordance with their goals and put this plan into practice.*

▼ *Development of Effective Working Skills: They will be prone to teamwork, will be able to defend their ideas and will not hesitate to take responsibility.*

▼ *Development of Leadership Skills: They will learn to motivate and direct themselves and others.*

▼ *Development of Time Management Skills: They will learn to work more efficiently in time and plan their work.*

Development of Adaptability Skills: They will be able to adapt to different environments and working conditions more easily.

Instructor **İntizam Seyda DURGUN**



Eğitmen : **İntizam Seyda DURGUN**
Eğitim Süresi : 8 saat

13. MOTİVASYON EĞİTİMİ

Kursiyerlerin motivasyonun tanımı, kişisel gelişim, kaynak yönetimi ve etkin kullanımını içeren bir eğitim almaları amaçlanmıştır.



Instructor : **İntizam Seyda DURGUN**
Training Duration : 8 hours

13. MOTIVATION TRAINING

It is aimed that the trainees receive a training that includes the definition of motivation, personal development, resource management and effective use.

13. MOTİVASYON EĞİTİMİ



Pazara Erişimde Önemli Noktalar/Anahtar Bilgiler

- ▼ Motivasyon, başarının anahtarıdır: Eğitimde vurgulandığı gibi, motivasyon, bireylerin hedeflerine ulaşmalarını sağlayan en önemli faktörlerden biridir.
- ▼ Bireysel farklılıklar: Her bireyin motivasyon kaynakları ve ihtiyaçları farklıdır. Bu nedenle, gençlerin kendi motivasyonlarını anlaması ve buna göre hareket etmesi önemlidir.
- ▼ Grup motivasyonunun gücü: Çalışma arkadaşları ve mentorlar, bireylerin motivasyonlarını artırmada önemli bir rol oynayabilir.
- ▼ Hedeflerin gerçekçi olması: Hedefler, zorlayıcı olmasının yanı sıra gerçekçi de olmalıdır. Ulaşılamaz hedefler, motivasyonu düşürebilir.
- ▼ Engellerle başa çıkma: İş hayatında engellerle karşılaşmak kaçınılmazdır. Bu engeller karşısında pes etmek yerine, çözüm odaklı bir yaklaşım benimsemek önemlidir.

Eğitim Sunumundaki En Önemli ve Özet Bilgiler

- ▼ Motivasyon, öğrenme ve gelişme için temel bir ihtiyaçtır.
- ▼ Motivasyon, içsel ve dışsal kaynaklardan beslenir.
- ▼ Bireysel ve grup motivasyonu birbirini destekler.
- ▼ Motivasyon, sürekli olarak beslenmesi gereken bir süreçtir.
- ▼ Motivasyonu artırmak için hedef belirleme, geri bildirim alma ve başarıları kutlama gibi yöntemler kullanılabilir.

Sonuç olarak, verilen eğitim, gençlerin iş hayatına atılma sürecinde karşılaşacakları zorluklarla başa çıkmalarına ve başarılı bir kariyer inşa etmelerine yardımcı olacak önemli bilgiler sunmaktadır. Bu bilgiler doğrultusunda hareket eden gençler hem kişisel hem de profesyonel hayatlarında daha mutlu ve başarılı olabilirler.

Eğitmen **İntizam Seyda DURGUN**

13. MOTIVATION TRAINING

Important Points/Key Information in Market Access

▼ *Motivation is the key to success: As emphasised in the training, motivation is one of the most important factors enabling individuals to achieve their goals.*

▼ *Individual differences: Each individual has different sources of motivation and needs. Therefore, it is important for young people to understand their own motivation and act accordingly.*

▼ *The power of group motivation: Colleagues and mentors can play an important role in increasing the motivation of individuals.*

▼ *Realistic goals: Goals should be realistic as well as challenging. Unattainable goals can reduce motivation.*

▼ *Dealing with obstacles: It is inevitable to encounter obstacles in business life. Instead of giving up in the face of these obstacles, it is important to adopt a solution-orientated approach.*

Most Important and Summary Information in the Training Presentation

▼ *Motivation is a basic need for learning and development.*

▼ *Motivation is fuelled by intrinsic and extrinsic sources.*

▼ *Individual and group motivation support each other.*

▼ *Motivation is a process that needs to be fed continuously.*

▼ *Methods such as setting goals, receiving feedback and celebrating achievements can be used to increase motivation.*

In conclusion, the training provided provides important information that will help young people to cope with the difficulties they will face in the process of entering the business life and to build a successful career. Young people who act in line with this information can be happier and more successful in both their personal and professional lives.

Instructor **Intizam Seyda DURGUN**

SEMİNERLER VE TOPLANTILAR
/SEMINARS AND MEETINGS

5



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.



SEMİNERLER/SEMINARS

İhracatta Sorunsuz İletişim ve Yenilikçi Yaklaşımlar

Smooth Communication and Innovative Approaches in Export

İhracatta Sorunların Çözümüne Yönelik Farkındalık Yaratma

Raising Awareness for Solving Problems in Export

İnsana Yakışır İşler ve Yönetim Alanında Başarı Hikayeleri

Success Stories in Decent Work and Management



İNSAN KAYNAKLARININ
GELİŞTİRİLMESİ
PROGRAMI OTORİTESİ



İŞKUR
TÜRKİYE İŞ KURUMU



T.C. ÇALIŞMA VE
SOSYAL GÜVENLİK BAKANLIĞI



İHRACATTA SORUNSUZ İLETİŞİM VE YENİLİKÇİ YAKLAŞIMLAR SEMİNERİ

26.12.2023

TTB Çok Amaçlı Salon'da yapılan seminerin açılışına Proje Ortağı KTÜ, Meclis Başkanı Nevzat Özer, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Çelebi, yönetim kurulu üyeleri ve kursiyerler katıldı.

Açılıшта konuşan TTB Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Ergen, Ağustos ayında başlayan projenin başarı ile sürdüğünü belirterek şöyle konuştu:

“İhracatın ülkelerin kalkınmasında çok önemli olduğu gerçeğinden hareket edecek olursak, bugün iletişim teknolojisindeki gelişmelerle birlikte yenilikçi yaklaşımlar, ticareti arttırmak isteyenler için vazgeçilemezdir. Ülkelerin rekabet gücünün artırılması, ileri teknolojiye dayalı yüksek katma değerli mal ve hizmet üretme ile mümkündür. Bunun içinde kabiliyetli gençlere ihtiyacımız olduğu kaçınılmazdır.”

Seminere katılan kursiyerlere Dış Ticaret Eğitmen ve Danışmanı Dr. Zeynep İyiler, **“İhracatta Sorunsuz İletişim ve Yenilikçi Yaklaşımlar”**, konulu sunumunda

- ▼ İhracatta Yenilikçi Yaklaşımlar,
- ▼ İhracatta 10 Adım,
- ▼ Strateji Yönetim ve Planlama,
- ▼ Döngüsel Ekonomi,
- ▼ Sürdürülebilirlik,
- ▼ E-Ticaret Ve E-İhracat Kanalları
- ▼ Dış Ticarete Kişisel İnovasyon, İnsan İlişkileri ve Takım Olabilme
- ▼ Başarılı Girişimcilerin Nitelik ve Becerileri
- ▼ Patent ve Patentlenebilirlik Kriterleri
- ▼ İnsan Kaynakları Yönetimi
- ▼ Etkili İletişim ve Başarılı Yönetim
- ▼ Dış Ticaret Çalışanı Olmak ve
- ▼ Takım Oluşturmada Etkili Beceriler hakkında bilgi ve deneyimlerini kursiyerler ile paylaştı.

Findık sanayici ve ihracatçısı, Karadeniz Findık ve Mamulleri Birliği eski başkan ve yönetim kurulu üyesi Edip Sevinç tarafından da, **“İhracatta İnovasyonun Önemi ve Findık Örneği ile Tecrübe Paylaşımı”** konulu oturumla kursiyerler bilgi sahibi oldu.

Program sonunda Dr. Zeynep İyiler ve Edip Sevinç kursiyerlerin ticarete dair merak ettikleri soruları yanıtladılar.

SEMINAR ON SMOOTH COMMUNICATION AND INNOVATIVE APPROACHES IN EXPORTS

26.12.2023

The seminar held in the TCE Multi-Purpose Hall was attended by the project partner KTÜ, Chairman of the Assembly Nevzat Özer, Chairman of the Executive Committee of Trabzon Chamber of Commerce and Industry Erkut Çelebi, board members, and trainees.

In his opening speech, TTB Chairman of the Executive Committee Eyyüp Ergen stated that the project, which started in August, has been successfully continuing and said: **"If we consider the fact that exports are crucial for the development of countries, it is undeniable that with the advancements in communication technology today, innovative approaches are indispensable for those looking to boost trade. Increasing the competitive power of countries is only possible through the production of high value-added goods and services based on advanced technology. For this, it is inevitable that we need talented young people."**

Dr. Zeynep İyiler, Foreign Trade Trainer and Consultant, gave a presentation on "Smooth Communication and Innovative Approaches in Exports" to the trainees, sharing her knowledge and experience on topics such as:

- ▼ Innovative Approaches in Exports
- ▼ 10 Steps in Exporting
- ▼ Strategy Management and Planning
- ▼ Circular Economy
- ▼ Sustainability
- ▼ E-Commerce and E-Export Channels
- ▼ Personal Innovation in Foreign Trade, Human Relations, and Teamwork
- ▼ Qualities and Skills of Successful Entrepreneurs
- ▼ Patents and Patentability Criteria
- ▼ Human Resources Management
- ▼ Effective Communication and Successful Management
- ▼ Being a Foreign Trade Professional
- ▼ Effective Skills in Team Building

Hazelnut industry professional and exporter, Edip Sevinç, a former president and board member of the Black Sea Hazelnut and Products Exporters Union, also shared his experiences with the trainees during a session titled "The Importance of Innovation in Exports and Experience Sharing with the Hazelnut Example."

At the end of the program, Dr. Zeynep İyiler and Edip Sevinç answered the trainees' questions related to trade.





İHRACATTA SORUNLARIN ÇÖZÜMÜNE YÖNELİK FARKINDALIK YARATMA SEMİNERİ

23.01.2023

Trabzon Ticaret Borsası (TTB) Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Ergan, ülkelerin kalkınmasında ihracatın en önemli etken olduğunu belirterek, gençleri dış ticareti öğrenmeye ve uzmanlaşmaya davet etti.

Trabzon Vali Yardımcısı Ömer Şahin, TTB Meclis Başkanı Nevzat Özer ve kursiyerlerin katıldığı seminerin açılışında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Ergan şunları söyledi:

“Altın bilezik olarak da tarif edilen meslek edinme projemiz başarı ile devam ediyor. Bugün ülkelerin kalkınmasında en önemli etkenlerden olan ihracatı konu edineceğiz. Gençlerimiz dış ticareti, ihracatı öğrenerek hem meslek sahibi olacaklar, hem de ihracatımızı arttırmanın yollarını, dolayısı ile döviz kazanmamızı arttırmanın yollarını öğrenecekler.”

Seminerde Uluslararası E-Ticaret Danışmanı Emrah Durası, “Dış Ticarete Uygulanan Stratejiler” ve “Doğru Ürün Seçmenin Önemi” konulu sunumunda,

- ▼ Dış Ticarete Nereden Başlanmalı?
- ▼ Yurtdışına Ürün Satmanın Avantajları/Dezavantajları
- ▼ Uluslararası Pazar Yerleri
- ▼ Pazarlama Faaliyetleri
- ▼ Yeni Bir Markanın Yol Haritası (Resmi İşler, İmaj Çalışmaları vb.)
- ▼ Doğru Ürün Nasıl Oluşturulurken Dikkat Edilecek Hususlar
- ▼ Rakip Ürün Analizleri-Ürün Farklılaştırma gibi konularda kursiyerlere bilgi ve deneyimlerini aktardı.

Trendyol Grup Bölge Satış Yöneticisi Mutlu Çevik de, “E-Ticaret ve İhracat” konularında kursiyerleri bilgilendirdi.

Program sonunda Emrah Durası ve Mutlu Çevik kursiyerlerin dış ticaret ve e-ticarete dair merak ettikleri soruları yanıtladılar.

SEMINAR ON RAISING AWARENESS FOR SOLVING PROBLEMS IN EXPORTS

23.01.2023

Trabzon Commodity Exchange (TCE) Chairman of the Executive Committee Eyyüp Ergan emphasized that exports are the most crucial factor in the development of countries and invited young people to learn and specialize in foreign trade.

Speaking at the opening of the seminar, which was attended by Trabzon Deputy Governor Ömer Şahin, TTB Assembly Chairman Nevzat Özer, and trainees, Chairman Ergan said: "Our vocational training project, often described as a 'golden bracelet,' continues successfully. Today, we will focus on exports, one of the most important factors in the development of countries. By learning foreign trade and exports, our young people will not only gain a profession but also learn ways to increase our exports and, consequently, ways to increase our foreign exchange earnings."

During the seminar, International E-Commerce Consultant Emrah Durası gave a presentation on "Strategies Applied in Foreign Trade" and "The Importance of Choosing the Right Product," sharing his knowledge and experiences with trainees on topics such as:

- ▼ Where to Start in Foreign Trade?
- ▼ Advantages/Disadvantages of Selling Products Abroad
- ▼ International Marketplaces
- ▼ Marketing Activities
- ▼ The Roadmap for a New Brand (Official Procedures, Image Building, etc.)
- ▼ Key Considerations When Creating the Right Product
- ▼ Competitor Product Analyses and Product Differentiation

Additionally, Mutlu Çevik, Regional Sales Manager at Trendyol Group, provided trainees with insights on "E-Commerce and Exports."

At the end of the program, Emrah Durası and Mutlu Çevik answered the trainees' questions related to foreign trade and e-commerce.





İNSANA YAKIŞIR İŞLER VE YÖNETİM ALANINDA BAŞARI HİKAYELERİ SEMİNERİ

07.02.2023

Trabzon Ticaret Borsası Çok Amaçlı Salonda yapılan seminerde Web3 kurucusu, mühendis/girişimci Buğra AYAN ve Fındık Ocağı Kurucusu Girişimci Seyyare SUNGUR katılımcılara ilgili konularda bilgileri aktardıktan sonra soruları cevaplandırıdılar.

Trabzon Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Eyyip ERGAN, Karadeniz Teknik Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Halil İbrahim Okumuş ve İŞKUR İl Müdürü Servet Kaba da katılımcılara tavsiyelerde bulundu.

Girişimci-yazar Buğra Ayan'ın "Sürdürülebilir Kalkınma ve İnsana Yakışır İşler" konulu sunumunda

- ▼ Sürdürülebilir Kalkınma Amacı 8' ve Alt Hedefleri
- ▼ Ekonomik Verimlilik
- ▼ Kalkınma Odaklı Politikalar
- ▼ Kaynak Verimliliği
- ▼ Tam ve Üretken İstihdam
- ▼ Finansal Erişim konularına yer vererek

kursiyerleri bilgilendirdi.

Seminerin 2. Bölümünde ise Fındık Ocağı kurucusu Seyyare Sungur, başarı hikayeleri kapsamında kişisel deneyimlerini kursiyerlere aktardı.

Program sonunda Buğra Ayan ve Seyyare Sungur kursiyerlerin merak ettikleri soruları yanıtladırdılar.

Seminerin sonunda proje ekibi ve kursiyerler, eğitim sürecinin tamamlanmasını pasta keserek kutladılar.

SEMINAR ON SUCCESS STORIES IN DECENT WORK AND MANAGEMENT

07.02.2023

At the seminar held in the Trabzon Commodity Exchange Multi-Purpose Hall, Web3 founder, engineer/entrepreneur Buğra Ayan and Findik Ocağı founder entrepreneur Seyyare Sungur shared their knowledges on the relevant topics with the participants and answered their questions afterward.

Trabzon Commodity Exchange Chairman of the Executive Committee Eyyüp Ergan, Karadeniz Technical University Vice Rector Prof. Dr. Halil İbrahim Okumuş, and İŞKUR Provincial Director Servet Kaba also gave advices to the participants.

In entrepreneur-author Buğra Ayan's presentation titled "Sustainable Development and Decent Work," he informed the trainees on topics such as:

- ▼ Sustainable Development Goal 8 and its Sub-Goals
- ▼ Economic Efficiency
- ▼ Development-Oriented Policies
- ▼ Resource Efficiency
- ▼ Full and Productive Employment
- ▼ Financial Access

In the second part of the seminar, Findik Ocağı founder Seyyare Sungur shared her personal experiences with the trainees as part of the success stories session.

At the end of the program, Buğra Ayan and Seyyare Sungur answered the questions posed by the trainees. The seminar concluded with the project team and trainees celebrating the completion of the training process by cutting a cake.





TOPLANTILARIMIZ

Proje ortağı Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) ve diğer paydaşlarla düzenli olarak iletişim kurulmuş ve proje hedefleri doğrultusunda çalışmalar yürütülmüştür.



MEETINGS

A smooth communication was established with the project partner Karadeniz Technical University (KTÜ) and other stakeholders, and implementations were carried out in line with the project objectives.



**TEKNİK GEZİLER
VE FUARLAR**

TECHNICAL VISITS AND
EXHIBITIONS

6

PROJE PAZARI'NA KATILDIK

Kursiyerlerimizle Karadeniz Teknik Üniversitesi Teknoloji Transferi Uygulama ve Araştırma Merkezi (TTM) organizatörlüğünde 21-23 Kasım 2023 tarihleri arasında gerçekleştirilen "16. Uluslararası Düşünden Gerçeğine Proje Pazarı" etkinliğine katılım sağladık.

Proje Pazarı Resmi Açılış Töreni KTÜ Prof. Dr. Osman Turan Kültür ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Etkinlik süresince kursiyerler bir yandan eğitimlerine KTÜ eğitim salonlarında devam ederken bir yandan da proje pazarında sergilenen 80 yenilikçi projeyi inceleme ve program içerisinde gerçekleştirilen seminerlere katılma fırsatı yakaladılar.

WE PARTICIPATED IN THE PROJECT MARKET

With our trainees, we participated in the '16th International Dream to Reality Project Market' event held between 21-23 November 2023, organised by Karadeniz Technical University Technology Transfer Application and Research Center (TTM).

The Official Opening Ceremony of the Project Market was held at KTU Prof. Dr. Osman Turan Culture and Congress Centre. During the event, the trainees had the opportunity to examine 80 innovative projects exhibited in the project market and participate in seminars held within the programme while continuing their education in KTU training halls.



ETKİNLİĞİ DÜZENLENDİ

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Birliği Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı "Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler İçin İşgücü İstihdamda Destek Programı" kapsamında, Karadeniz Teknik Üniversitesi Teknoloji Transferi Uygulama ve Araştırma Merkezi (TTM) tarafından düzenlenen "16. Uluslararası Düşünden Gerçeğine Proje Pazarı" etkinliğine katılım sağlandı.



Proje Pazarı Resmi Açılış Töreni KTÜ Prof. Dr. Osman Turan Kültür ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. Etkinlik süresince kursiyerler bir yandan eğitimlerine KTÜ eğitim salonlarında devam ederken bir yandan da proje pazarında sergilenen 80 yenilikçi projeyi inceleme ve program içerisinde gerçekleştirilen seminerlere katılma fırsatı yakaladılar.





DOKKAF KARIYER FUARINA KATILIM

Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi koordinatörlüğünde, Karadeniz Teknik Üniversitesi'nin ev sahipliğinde Trabzon Biyoteknoloji ve İnovasyon Merkezinde düzenlenen Doğu Karadeniz Kariyer Fuarı'na (DOKKAF), Trabzon Ticaret Borsası ve KTÜ iş birliği ile yürütülen "NEET'ler Pazara Erişiyor" projesi kursiyerleri katılım sağladı.

DOKKAF 2024 Doğu Karadeniz Kariyer

Fuarında açtığımız standı gezen protokol üyeleri ve öğrencilere proje ekibimiz tarafından proje faaliyetleri ve istihdama yönelik bilgiler verildi. Ayrıca kursiyerlerimiz bir yandan fuardaki diğer firmalara iş ve staj başvurularında bulunurken bir yandan da DOKKAF kapsamında yapılan seminer ve etkinliklere katılma fırsatı yakaladılar.





PARTICIPATION IN DOKKAF CAREER EXHIBITION

The trainees of the 'NEETs Access the Market' project carried out in cooperation with Trabzon Commodity Exchange and KTU participated in the Eastern Black Sea Career Fair (DOKKAF) held at Trabzon Biotechnology and Innovation Centre hosted by Karadeniz Technical University under the coordination of the Presidential Human Resources Office.

Protocol members and students who visited the stand we opened at DOKKAF 2024 Eastern Black Sea Career Fair were given information about project activities and employment by our project team. In addition, while our trainees applied for jobs and internships to other companies in the fair, they also had the opportunity to participate in seminars and events held within the scope of DOKKAF.





YENİLİKLE GELECEĞE KONFERANSINA KATILDIK

Cinsiyet Eşitliği Odağında Geleceğin İnsana Yakışır İşleri Yaklaşımının Desteklenmesi FOW Hibe Programı çerçevesince hibe faydalancısı Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası ve eş başvuru sahibi Karadeniz Teknik Üniversitesi ortaklığı tarafından yürütülen FutureSkills Academy Projesi kapsamında gerçekleştirilen “Yenilikle Geleceğe Konferansı”na katılım sağlandı.





WE PARTICIPATED IN THE FUTURE WITH INNOVATION CONFERENCE

Within the framework of the FOW Grant Program for Supporting the Decent Work Approach of the Future with a Focus on Gender Equality, the grant beneficiary Trabzon Chamber of Commerce and Industry and the co-applicant Karadeniz Technical University participated in the "Innovation to the Future Conference" organized within the scope of the FutureSkills Academy Project.





KURSIYERLERİMİZLE BİRLİKTE FİRMALARA TEKNİK ZİYARETLER GERÇEKLEŞTİRDİK

(ŞUBAT-2024)

Eğitiminin tamamlanmasının ardından, kursiyerlerin sektördeki iyi ve yenilikçi uygulamaları yerinde görmeleri amacıyla Beşikdüzü, Vakfıkebir ve Akçaabat'ta süt ürünleri sektöründe faaliyet gösteren Beşikdüzü Süt Ürünleri, Karkas Süt Ürünleri, İskenderoğlu Süt Ürünleri, Özçelik ve Hc Gıda Cemil Usta gibi firmalara teknik geziler düzenlendi. Bu ziyaretler sırasında kursiyerler, firmaların üretim süreçleri ve yenilikçi uygulamaları hakkında yetkililerden doğrudan bilgi aldılar. Ayrıca Yomra, Arsin, Araklı, Sürmene ve Of bölgelerinde

findık ve çay üretimi yapan Özgün Gıda, Birlik Tarım, Vatan Çay, İki Çay, Özçay ve Ofçaysan gibi firmalar da ziyaret edildi. Teknik geziler, kursiyerlerin gelecekteki olası çalışma ortamlarını tanınmasına olanak sağlarken, aynı zamanda iş hayatında karşılaşılabilecekleri koşullar hakkında daha somut bir fikir edinmelerine yardımcı oldu. Bu geziler, kursiyerlerin sektördeki yenilikçi yaklaşımları yerinde inceleme ve iş dünyasında uygulamaya dair ilk elden bilgi alma fırsatı sunarak, mesleki gelişimlerine önemli katkılar sağladı.





TECHNICAL VISITS (FEB-2024)

Following the completion of the trainings, technical visits were organized to companies operating in the dairy sector in Beşikdüzü, Vakıfkebir and Akçaabat such as Beşikdüzü Süt Ürünleri, Karkaş Süt Ürünleri, İskenderoğlu Süt Ürünleri, Özçelik and Hc Gıda Cemil Usta in order for the trainees to see good and innovative practices in the sector. During these visits, the trainees received direct information from the authorities about the production processes and innovative practices of the companies. In addition, companies such as Özgün Gıda, Birlik Tarım, Vatan Çay, İki Çay, Özçay and Ofçaysan,

which produce hazelnut and tea in Yomra, Arsin, Araklı, Sürmene and Of regions, were also visited. The technical trips allowed the trainees to familiarize themselves with possible future working environments, while at the same time helping them to get a more concrete idea of the conditions they may encounter in business life. These trips contributed significantly to the trainees' professional development by providing them with the opportunity to examine innovative approaches in the sector on site and to get first-hand information about their application in the business world.



GENEL DEĞERLENDİRME VE SERTİFİKASYON

GENERAL ASSESSMENT
AND CERTIFICATION

7



QUIZLER, SUNUMLAR VE DERS İÇİ ÇALIŞMALAR

Teorik eğitimin yanı sıra kursiyerler ders içerisinde yaptıkları sunumlar, toplu çalışmalar ve eğitimlerin sonunda katıldıkları quizlerle de aldıkları eğitimi pekiştirmiştir. Değerlendirme puanı elde edilirken katıldıkları quizler ve ders içindeki çalışmalar da dikkate alınmıştır.

QUIZZES, PRESENTATIONS AND IN-CLASS WORK

In addition to the theoretical training, the trainees reinforced the training they received through presentations, collective work and quizzes at the end of the trainings. While obtaining the evaluation score, the quizzes they participated in and their work during the course were also taken into consideration.



GENEL DEĞERLENDİRME VE SERTİFİKASYON SINAVI

Genel Değerlendirme Sınavı tüm kursiyerlerin katılımıyla 12.02.2024 tarihinde Karadeniz Teknik Üniversitesi'nde gerçekleşmiştir. Her dersten 5 soru olmak üzere 65 çoktan seçmeli soru eğitmenler tarafından hazırlanarak Genel Değerlendirme Sınavı elde edilmiştir.

GENERAL ASSESSMENT AND CERTIFICATION EXAM

The General Evaluation Exam was held at Karadeniz Technical University on 12.02.2024 with the participation of all trainees. 65 multiple-choice questions, 5 questions from each course, were prepared by the trainers and the General Evaluation Exam was obtained.



QUIZ**%60****DERS İÇİ
KATILIM****%40****GENEL
DEĞERLENDİRME
SINAVI PUANI
%60****+****1.
DEĞERLENDİRME
PUANI
%40****1.
DEĞERLENDİRME
PUANI****SERTİFİKASYON
DEĞERLENDİRME
PUANI****QUIZ****%60****IN-CLASS
PARTICIPATION
%40****GENERAL
EVALUATION
EXAM SCORE
%60****+****1st
EVALUATION
SCORE
%40****1.
EVALUATION
SCORE****CERTIFICATION
EVALUATION
SCORE**

SINAV SONUÇLARI

EXAMINATION RESULTS

Kursiyerlerin ders bitiminde katıldıkları quizler; ders içi katılımları (ödev, sunum ve derse olan ilgi) ve genel değerlendirme sınavı puanlarının ortalamaları alınarak sertifikasyon için nihai puan elde edilmiştir. Sonuçlar 17 Şubat 2024 tarihinde proje web sitesi üzerinden (neet2market.com) duyurulmuştur.

Sınav sonucunda 57 kursiyer de 70 puan barajını aşarak Sertifika almaya hak kazanmıştır.

The final score for certification was obtained by averaging the scores of the quizzes that the trainees took at the end of the course, their in-class participation (homework, presentation and interest in the course) and the overall evaluation exam. The results were announced on the project website (neet2market.com) on February 17, 2024.

As a result of the exam, 57 trainees exceeded the 70 point threshold and were entitled to receive a certificate.



NO	AD SOYAD NAME SURNAME	GENEL SINAV GENERAL EXAMINATION	QUIZ VE DERS İÇİ KATILIM QUIZ AND IN-CLASS PARTICIPATION	SERTİFİKA PUANI (%60GS+%40QKP) CERTIFICATE SCORE	SERTİFİKA CERTIFICATE
1	ABDULKADİR ÇAKMAK	69	79	73	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
2	ABDULLAH ATASOY	70	90	78	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
3	ABDULLAH YILDIRIM	66	78	70,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
4	ABDURRAHMAN YAKUPHAN	76	92	82,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
5	ALEYNA YILDIRIM	83	89	85,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
6	ALİ BÜLBÜL	76	91	82	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
7	ARZU AYDIN	86	92	88,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
8	BATUHAN BOZ	75	89	80,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
9	BERNA GÖRER	81	91	85	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
10	BURAK ORAN	86	83	84,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
11	BUSE YAZICI	60	90	72	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
12	BÜŞRA KARABULUT	89	93	90,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
13	BÜŞRA UZUN	75	94	82,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
14	CEYLAN TAŞKUM	84	92	87,2	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
15	DİLARA KURT	84	93	87,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
16	EBRU ÇİÇEK	66	80	71,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
17	EDA ERTE	81	90	84,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
18	ELİF SANCAK	81	94	86,2	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
19	ERDEM EROL ÖZKAN	63	85	71,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
20	ESRA TÜTÜNCÜ	84	94	88	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
21	FATMA BALTACI	89	87	88,2	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
22	FATMA RANA KARATAŞ	84	90	86,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
23	FEYZA KUK	90	92	90,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
24	FIRATCAN ÇANAKCI	84	93	87,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
25	GİZEM LATİF	72	86	77,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
26	GÖZDE GÜRHAN	89	95	91,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
27	HALE TURKUT	78	88	82	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
28	HÜSEYİN BAYRAKTAR	78	93	84	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE

NO	AD SOYAD NAME SURNAME	GENEL SINAV GENERAL EXAMINATION	QUIZ VE DERS İÇİ KATILIM QUIZ AND IN-CLASS PARTICIPATION	SERTİFİKA PUANI (%60GS+%-40QKP) CERTIFICATE SCORE	SERTİFİKA CERTIFICATE
29	İLEYDA AKDENİZ	78	92	83,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
30	İLKUNUR ŞİMŞEK	83	90	85,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
31	İREM BALEKOĞLU	87	90	88,2	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
32	İREM KUMAŞ	70	93	79,2	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
33	KADİR BERK ŞEN	66	89	75,2	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
34	KEMAL ÇELİK	64	80	70,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
35	KÜBRA AYDIN	84	94	88	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
36	MELİHA DURMUŞ	80	86	82,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
37	MELİKE ÜNVER	95	95	95	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
38	MELİSA AY	63	85	71,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
39	MERVE KARA	87	93	89,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
40	MERVE ŞAHİN	89	94	91	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
41	MUHAMMED ENES BUDAK	78	85	80,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
42	MUHAMMET SAĞLAM	66	78	70,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
43	NAZİRE GÜL AYAZ	86	95	89,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
44	ÖMER FARUK TOSUN	67	76	70,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
45	RECEP YAMAN	87	95	90,2	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
46	SAHRA GÜL	73	90	79,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
47	SELMA ŞANLI	76	90	81,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
48	SENA YILMAZ	86	90	87,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
49	SEVDENUR BETÜL KULAÇ	93	94	93,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
50	SÜMEYYE AYDIN	76	86	80	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
51	ŞEYMA AYDIN	87	91	88,6	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
52	ÜMMİHAN ALEMDAR	75	92	81,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
53	ÜMRAN BİRİNCİ	86	91	88	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
54	YUSUF CAN YAYLI	66	78	70,8	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
55	ZEYNEP MALKOÇ	66	87	74,4	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
56	ZEYNEP SAYGIN	66	89	75,2	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE
57	ZÜLAL UZUNTAŞ	84	94	88	ALMAYA HAK KAZANDI QUALIFIED TO RECEIVE



SERTİFİKA TÖRENİ

“Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler için İşgücü Piyasasını Destek Programı (NEETPRO), NEET’ler Pazara Erişiyor” Projesi kapsamında, KTÜ Teknoloji Transferi Uygulama ve Araştırma Merkezi’nde düzenlenen sertifika töreni ile eğitimlere katılım sağlayan ve sınavları başarı ile tamamlayan kursiyerlere sertifikaları takdim edildi.

KTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Okumuş eğitim ve sınav sürecini tamamlayarak sertifika almaya hak kazanan tüm kursiyerleri tebrik ederek bundan sonraki iş hayatlarında kendilerine başarılar diledi.

-Kariyerlerini şekillendirdiler, kişisel becerilerini geliştirdiler...

Eğitimleri birincilikle tamamlayan kursiyer Melike Ünver de yaptığı konuşmada projenin bir parçası olmaktan mutluluk duyduğunu belirterek, “Aldığımız eğitimler kendi potansiyelimizi üst seviyeye çıkarmak için bana fırsat tanıdı, sosyalleşmemi sağladı. Bu projenin bana sağladığı en büyük kazanım da network oluşturmaktı. Ayrıca kariyerimi şekillendirmek için de çok yardımcı oldu” dedi.

Diğer bir kursiyer Recep Yaman da almış oldukları eğitimler sonucunda iş arama sürecinde daha bilinçli ve hazırlıklı bir şekilde ilerleyebileceklerini ifade ederek, proje kapsamında kişisel beceri ve zaman yönetimi gibi konularda kendilerini daha da geliştirmeye olanağı bulduklarını ifade etti.

CERTIFICATE CEREMONY

Within the scope of the Project “Neither in Education nor in Employment, Labor Market Support Program for Young People with Neither Education nor Employment (NEETPRO), NEETs Access the Market”, the certificates were presented to the trainees who participated in the trainings and successfully completed the exams with the certificate ceremony held at KTU Technology Transfer Application and Research Center.

KTU Vice Rector Prof. Dr. Okumuş congratulated all the trainees who completed the training and exam process and wished them success in their future business lives.

-They shaped their careers and developed their personal skills...

Melike Ünver, who completed the trainings with the first place, stated in her speech that she was happy to be a part of the project and said, “The trainings we received gave me the opportunity to maximize my own potential and enabled me to socialize. The biggest gain that this project provided me was to create a network. It was also very helpful in shaping my career.”

Recep Yaman, another trainee, stated that as a result of the trainings they received, they will be able to proceed more consciously and prepared in the job search process, and that they had the opportunity to further improve themselves on issues such as personal skills and time management within the scope of the project.









8

BİREYSEL EYLEM PLANI SÜRECİ /INDIVIDUAL ACTION PLANS (IAP)



İŞKUR BİREYSEL EYLEM PLANI (BEP) SÜRECİ

Proje kapsamında sertifika almaya hak kazanan kursiyerlere Trabzon İŞKUR İl Müdürlüğü tarafından İŞKUR hizmetleri hakkında genel bilgilendirme ve danışmanlık hizmeti verilmiştir. Bu noktada iş gücü piyasasına girmesi muhtemel adaylar olan NEET'lere İş ve Meslek Danışmanlığı, CV Hazırlama, İş Arama Becerileri vb. bilgiler sunulmuştur. 4 versiyondan oluşan Bireysel Eylem Planı sürecinde toplamda 24 kursiyerimiz istihdam edilmiştir.

ISKUR INDIVIDUAL ACTION PLAN (IAP) PROCESS

Within the scope of the project, general information and counseling services on İŞKUR services were provided by Trabzon İŞKUR Provincial Directorate to the trainees who were entitled to receive certificates. At this point, information such as Job and Vocational Counseling, CV Preparation, Job Search Skills, etc. were provided to NEETs who are likely candidates to enter the labor market. A total of 24 trainees were employed during the Individual Action Plan process consisting of 4 versions.





ÜYE FİRMALARLA BULUŞMALAR

Trabzon Ticaret Borsası olarak gerçekleştirilen üye buluşmaları toplantıları kapsamında; Trabzon' un 8 ilçesinde bulunan üyelerle projenin tanıtımı yapılırken kursiyerlerin istihdamları için üye firmalarla bir araya gelinerek bilgiler verildi.

MEETINGS WITH MEMBER COMPANIES

Within the scope of the member meetings held as Trabzon Commodity Exchange; While the project was introduced to the members in 8 districts of Trabzon, information was given by coming together with member companies for the employment of trainees.



BASINDA BİZ...

NEETs are Accessingto Market projesi kapsamında;

▲05.10.2023, 05.02.2024 ve 17.03.2024, 02.08.2024 tarihlerinde toplamda 4 adet radyo programı,

▲Toplamda 41 adet yazılı basın paylaşımı,

▲Toplamda 26 adet online haber sitesi paylaşımı,

▲Projenin web sitesi ve sosyal medya hesaplarında toplamda 162 paylaşım gerçekleştirilmiştir.

IN THE MEDIA

Within the scope of the “NEETs are Accessing to Market” project:

▲ A total of 4 radio programs were conducted on 05.10.2023, 05.02.2024, 17.03.2024, and 02.08.2024.

▲A total of 41 written press releases.

▲ A total of 26 online news site shares.

▲ A total of 162 posts were made on the project's website and social media accounts.

TRT RADYO PROGRAMINA KONUK OLDUK



TRT RADYO PROGRAMINA KONUK OLDUK

Proje sürecinde toplamda 4 kez TRT Trabzon Radyosu'na konuk olduk.

5.10.2023 tarihinde yapılan programda Proje Koordinatör Asistanı Gökçenur Ulu tarafından proje sürecinde yürütülecek faaliyetler, verilecek eğitimler ve proje hakkında bilgiler verildi, ayrıca kursiyer adaylarının projeye başvurulabilmeleri için son başvuru tarihi de paylaşılarak 15-29 yaş aralığındaki gençler için duyuru yapılmış oldu.

5.02.2024 tarihinde yapılan programa Eğitim ve İş Arama Koordinatörü Ceren Aydın katıldı. Programda bir yandan eğitim sürecinin nasıl ilerlediğinden bahsedilirken bir yandan da eğitim süreci sonrasında yapılacak olan sertifikasyon ve Bireysel Eylem Planı süreçlerine yer verildi.

17.03.2024 tarihinde yapılan programa Proje Koordinatör Asistanı Gökçenur Ulu, Eğitim ve İş Arama Koordinatörü Ceren Aydın ve kursiyerlerden Feyza Kuk, İleyda Akdeniz, Melike Ünver katıldı. Programın birinci bölümünde proje koordinatör asistanı Gökçenur Ulu ve eğitim ve iş arama koordinatörü Ceren Aydın proje süreci ve gerçekleşen faaliyetler hakkında bilgiler verirken; ikinci bölümde ise eğitimlerini başarıyla tamamlayan ve sertifika alan kursiyerlerden Melike Ünver, İleyda Akdeniz ve Feyza Kuk da projenin kendilerine sağladığı katkılarını yanı sıra proje hakkındaki duygu ve düşüncelerini ifade ettiler.

02.08.2024 tarihinde yapılan Genç Yaşam programa kursiyerlerden Fıratcan Çanakçı ve Ümmihan Alemdar katıldı. Kursiyerler programda proje sürecindeki faaliyetlerden bahsederken bunun yanı sıra projenin kendilerine sağladığı katkılardan ve aldıkları eğitimlerin gelecekteki planlarına olan etkilerinden bahsettiler.

WE WERE GUESTS ON TRT RADIO PROGRAM

We were guests on TRT Trabzon Radio a total of four times during the project process.

On October 5, 2023, during the first program, Project Coordinator Assistant Gökçenur Ulu provided information about the activities to be carried out during the project, the trainings to be provided, and general details about the project. Additionally, the final application date for candidates was shared, making an announcement to young people aged 15-29.

On February 5, 2024, Education and Job Search Coordinator Ceren Aydın participated in the second program. The discussion covered how the training process was progressing, along with details about the certification and Individual Action Plan processes that would take place after the training period.

On March 17, 2024, Project Coordinator Assistant Gökçenur Ulu, Education and Job Search Coordinator Ceren Aydın, and trainees Feyza Kuk, İleyda Akdeniz, and Melike Ünver participated in the third program. In the first part of the program, Gökçenur Ulu and Ceren Aydın provided information about the project process and completed activities. In the second part, the trainees who successfully completed their training and received certificates—Melike Ünver, İleyda Akdeniz, and Feyza Kuk—shared their thoughts and feelings about the project, as well as the benefits it provided them.

On August 2, 2024, in the fourth program "Young Life," trainees Fıratcan Çanakçı and Ümmihan Alemdar participated. They discussed the project activities and the contributions the project made to them, as well as how the training they received influenced their future plans.



PROJE TANITIM FİLMİMİZ

NEETs are Accessingto Market projesi kapsamında;

Proje sürecimizin ana faaliyetlerini içeren proje tanıtım filmimizi izlemek için okutun

TRAILER OF PROJECT

Within the scope of the “NEETs are Accessing to Market” project:

Scan to watch our project introduction video, which includes the main activities of our project process.

PROJEMİZDEN HABERLER/ news regarding our project

Hedefinizi asla küçültmeyin



Gençler İçin İşgücü Piyasası Destek Programı kapsamında geçen yılın Ağustos ayında uygulananıya koyduğu "NEET'ler Pazarına Erişiyor Projesi"nin üçüncü semineri yapıldı. TTB Çök Akmaç Toplantı Salonunda yapılan "İnsana Yakışır İşler ve Yönetim Alanında Başarı Hikayeleri" konulu seminerin açılışında konuşan TTB Yönetim Kurulu Başkanı Byyup Ergen, şunları söyledi: "Dersler,

seminerler, proje sona erebilir. Ama Borsa olarak sizlerle iş sahibi olana kadar yine birlikte olacağız. İş hayatının içinde yer almanız sağlamak için yol arkadaşlığı yapacağız. Artık bundan sonra ilk hedef iş sahibi olmak. Bu yolda kendinize daima hedef belirleyin ve bundan da asla vazgeçmeyin. Hedeflerinizi varmak için kararlıya engelleyebilirsiniz. Buna rağmen asla hedefinizi küçültmeyin."

Gençler geleceğe güvenle bakacak



TC. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Du İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü "Ne Eğitime Ne İstihdamda Olan Gençler İçin İşgücü Piyasası Destek Programı (NEETPRO)" Hibe Programı kapsamında Trabzon Ticaret Borsası koordinatörlüğünde, Karadeniz Teknik Üniversitesi işbirliği ile yürütülenekte olan projede eğitimlerin tamamlanmasının ar-

dından kursiyyerler sertifikaları aldılar. Tirenide konuşan TTB Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Mikihir Hakan Canbakkı, "Gelecekte yüzyüdecek olanlarımızın alması ol-duğumuz eğitimler elleriyle bir şeyler kattaşsın bu proje amacımız bütün işleri ulaştırması demektir" dedi. KTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Okumuş da sertifikaları alanlara hak kazanım kursiyyerleri kutladı.



Gençler için İSTİHDAM PROJESİ

TTB-KTÜ iş birliği ile gençlere yönelik istihdam projesi uygulanacak

■ Trabzon Ticaret Borsası (TTB) ve Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) iş birliği ile eğitim ve istihdamda olmayan gençlere yönelik eğitim projesi uygulanacak. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı ile imzalanan proje TTB ile KTÜ Teknoloji Transferi Uygulama ve Araştırma Merkezi arasında ortaklaşa gerçekleştirilecek.

Kursiyer teknik firma ziyaretlerine katıldılar

"Ne Eğitime Ne İstihdamda Olan Gençler İçin İşgücü Piyasası Destek Programı (NEETPRO), NEET'ler Pazarına Erişiyor" Projesi kapsamında teknik geziler gerçekleştirildi.



TC. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Du İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü "Ne Eğitime Ne İstihdamda Olan Gençler İçin İşgücü Piyasası Destek Programı (NEETPRO)" Hibe Programı kapsamında Trabzon Ticaret Borsası koordinatörlüğünde, Karadeniz Teknik Üniversitesi işbirliği ile yürütülenekte olan projede eğitimlerin tamamlanmasının ardından kursiyyerleri iş ve yenilikçi uygulamaların yanında görmelerine yardımcı olmak amacıyla firmalara teknik geziler düzenlendi.

Beylikdüzü, Vakıfkebir ve Akcaabat'ta üretilen ürünlerin yapışmasını gözden geçiren ve iş sahibi olmak isteyen kursiyyerler Yomra, Arsan, Aralık, Sürmene ve Of sahne sahne olarak ziyaret ettiler. Ziyaretler kapsamında bölgede de işleri ve çay fabrikalarını gezerek üretilen ürünleri yerli üreticilerle tanıştılar.

Teknik geziler sayesinde kursiyyerler gelecekte, olan çalışma ortamlarını görmeye ve istihdam edilmelerine yardımcı karşılaşılabilecekleri ortam hakkında fikir sahibi olma fırsatı da yakalamış oldular.



"Belirlediğiniz hedeften asla vazgeçmeyin"

NEET'ler Pazarına Erişiyor Projesi'nde ikinci yılın ilk semineri yapıldı

Trabzon Ticaret Borsası (TTB) ve Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) iş birliği ile eğitim ve istihdamda olmayan gençlere yönelik eğitim projesi uygulanacak. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı ile imzalanan proje TTB ile KTÜ Teknoloji Transferi Uygulama ve Araştırma Merkezi arasında ortaklaşa gerçekleştirilecek.



KURSİYERLERE TEKNİK GEZİ

6. Ne Eğitime Ne İstihdamda Olan Gençler İçin İşgücü Piyasası Destek Programı (NEETPRO), NEET'ler Pazarına Erişiyor Projesi kapsamında Trabzon Ticaret Borsası koordinatörlüğünde, Karadeniz Teknik Üniversitesi işbirliği ile yürütülenekte olan projede eğitimlerin tamamlanmasının ardından kursiyyerleri iş ve yenilikçi uygulamaların yanında görmelerine yardımcı olmak amacıyla firmalara teknik geziler düzenlendi.

Beylikdüzü, Vakıfkebir ve Akcaabat'ta üretilen ürünlerin yapışmasını gözden geçiren ve iş sahibi olmak isteyen kursiyyerler Yomra, Arsan, Aralık, Sürmene ve Of sahne sahne olarak ziyaret ettiler. Ziyaretler kapsamında bölgede de işleri ve çay fabrikalarını gezerek üretilen ürünleri yerli üreticilerle tanıştılar.

FIRSAT YAKALADILAR

Beylikdüzü, Vakıfkebir ve Akcaabat'ta üretilen ürünlerin yapışmasını gözden geçiren ve iş sahibi olmak isteyen kursiyyerler Yomra, Arsan, Aralık, Sürmene ve Of sahne sahne olarak ziyaret ettiler. Ziyaretler kapsamında bölgede de işleri ve çay fabrikalarını gezerek üretilen ürünleri yerli üreticilerle tanıştılar.



NEET'LER PAZARA ERİŞİYOR PROJESİ

Trabzon Ticaret Borsası (TTB) ve Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) iş birliği ile eğitim ve istihdamda olmayan gençlere yönelik eğitim projesi uygulanacak. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı ile imzalanan proje TTB ile KTÜ Teknoloji Transferi Uygulama ve Araştırma Merkezi arasında ortaklaşa gerçekleştirilecek.



BİRİNCİ HEDEF İŞ SAHİBİ OLMAKTIR

NEET'LER PAZARA ERİŞİYOR PROJESİ'NDE İKİNCİ YILIN İLK SEMİNERİ YAPILDI

Trabzon Ticaret Borsası (TTB) ve Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) iş birliği ile eğitim ve istihdamda olmayan gençlere yönelik eğitim projesi uygulanacak. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı ile imzalanan proje TTB ile KTÜ Teknoloji Transferi Uygulama ve Araştırma Merkezi arasında ortaklaşa gerçekleştirilecek.



HEDEFLERİNİZDEN ASLA VAZGEÇMEYİN

Müşteri ve iş sahibi olmak isteyen gençlere yönelik eğitim projesi kapsamında TTB Yönetim Kurulu Başkanı Byyup Ergen, "Kendinize daima bir hedef belirleyin ve asla vazgeçmeyin" dedi.

Trabzon Ticaret Borsası (TTB) ve Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) iş birliği ile eğitim ve istihdamda olmayan gençlere yönelik eğitim projesi uygulanacak. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı ile imzalanan proje TTB ile KTÜ Teknoloji Transferi Uygulama ve Araştırma Merkezi arasında ortaklaşa gerçekleştirilecek.



Borsa kursiyyerleri canlı yayına katıldı

Trabzon Ticaret Borsası koordinatörlüğünde, Karadeniz Teknik Üniversitesi işbirliği ile yürütülenekte olan projede eğitimlerin tamamlanmasının ardından kursiyyerleri iş ve yenilikçi uygulamaların yanında görmelerine yardımcı olmak amacıyla firmalara teknik geziler düzenlendi.



ÖĞRENİRKEN KAZANACAKLAR

TTB ve KTÜ TTB tarafından yürütülen ve gençlerin hem eğitimi hem de iş bulma fırsatı da yakalamış oldular.

Trabzon Ticaret Borsası (TTB) ve Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) iş birliği ile eğitim ve istihdamda olmayan gençlere yönelik eğitim projesi uygulanacak. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Avrupa Birliği ve Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı ile imzalanan proje TTB ile KTÜ Teknoloji Transferi Uygulama ve Araştırma Merkezi arasında ortaklaşa gerçekleştirilecek.

KAPANIŞ KONFERANSI

Proje faaliyetlerinin tamamlanmasıyla birlikte proje kapsamında elde edilen çıktıların kamuoyu ile paylaşılması amacıyla 29.07.2024 tarihinde Trabzon Panagia Premier Otel’ de Kapanış Konferansı gerçekleştirilmiştir.

Trabzon Panagia Hotel’de yapılan kapanış toplantısına Trabzon Valisi Aziz Yıldırım, Trabzon Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Gürkan Üçüncü Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Çelebi, Trabzon Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Murat Kara, Trabzon Ticaret Borsası Meclis Başkanı Nevzat Özer, Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Ergan ve meclis üyeleri ile proje ortakları ve kursiyerler katıldı.

Toplantının açılışını yapan TTB Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Ergan, her zaman ve her yer de daima verim ve kaliteyi arttırmak için çaba sarf edip, bunun için de projeler uyguladıklarını hatırlatıp, insana da

yatırım yaparak çalışmalarını sürdürdüklerini belirterek şunları söyledi:

“Dünya da söz sahibi olduğumuz fındıkta bahçelerdeki verim ve kaliteyi arttırmak için 20 yıldır çaba gösteriyoruz. Bu konuda önderlik yaptık, Türkiye’ye örnek olduk. Sonrasında her işin başı insan diyerek, işsizlik oranının yüksek olduğu genç nüfusumuzda nitelikli işgücünü arttırmak için Karadeniz Teknik Üniversitesi ile işbirliği yaparak Neet’ler Pazara Erişiyor projesini yaklaşık 1 yıldan beri uyguluyoruz. Kurslara katılan 60 gencimizin içinde 24’ü buradan aldıkları bilgilerle edindikleri kalite ile iş sahibi oldular. Geri kalanların da zaman içinde işlerine kavuşacaklarına inanıyoruz. Ülkemizi kalkınmış ve dünyanın sayılı ekonomileri arasına girmiş olarak görmek için, “Çok çalışıp, çok üretip, çok satıp, çok kazanacağız” sloganını kendimize hep birlikte rehber edinmemiz gerektiğini bir kere daha tekrarlıyorum.”

THE CLOSING CONFERENCE

"Neet'ler Pazara Erişiyor" projesi tamamlandı

AVRUPA Birliği ve Türkiye tarafından desteklenen, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü'nce desteklenerek Trabzon Ticaret Borsası koordinatörlüğünde Karadeniz Teknik Üniversitesi ile işbirliği yapılarak yürütülen "Neet'ler Pazara Erişiyor" Projesi tamamlandı.

Panagla Otel'de yapılan kapanış toplantısına Trabzon Valisi Aziz Yıldırım, Trabzon Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Gürkan Üçüncü, KTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Halil İbrahim Okumus, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdür Yardımcısı Ersoy Günay, KTÜ Teknoloji Transfer Merkezi Meclis Başkanı Dr. Oktay Yıldız, Trabzon Ticaret Borsası Eyyüp Ergan, Nevzat Özer, TTB Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Ergan, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Çelebi, Trabzon Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Metin Kara, İŞKUR II Müdürü Servet Kaba, TTB Meclis Üyeleri ile proje ortakları ve kursiyerler katıldı.

"KURSLARA KATILAN 57 GENÇİMİZİN 24'Ü İŞ SAHİBİ OLDU"

Toplantının açılışını yapan TTB Yönetim Kurulu Başkanı

Eyyüp Ergan, her zaman ve her yerde daima varlık ve kaliteyi arttırmak için çaba sarf edip, bunun için de projeler uyguladıklarını hatırlatıp, insana da yatırım yaparak çalışmalarını sürdürüklerini belirterek sunulan şöyledi: "Dünya da söz sahibi olduğumuz fin dıkta bahçelerdeki verim ve kaliteyi arttırmak için 20 yıldır çaba gösteriyoruz. Bu konuda önderlik yaptık, Türkiye'ye örnek olduk. Sonrasında her işin baş insan diyerek, işsizlik oranının yüksek olduğu genç nüfusu-muzda nitelikli işgücünü arttırmak için Karadeniz Teknik Üniversitesi ile işbirliği yaparak Neet'ler Pazara Erişiyor projesini yaklaşık 1 yıldan beri uyguluyoruz. Kurslara katılan 57 gençimizin içinde 24'ü buradan aldıkları bilgilerle edindikleri kalite ile iş sahibi oldular. Geri kalanların da zaman içinde işlerine kavuşacak-larına inanıyoruz. Ülkeyi kalktırmış ve dünyanın sayılı ekonomileri arasına girmiş olarak görmek için, "Çok çalışıp, çok üretip, çok satıp, çok kazanacağız" sloganını ken-dimize hep birlikte rehber edinmemiz gerektiğini bir kere daha tekrarlıyorum."

TRABZON VALİSİ YILDIRIM: "NİTELİKLİ İŞGÜCÜ ÇOK ÖNEMLİ"

Toplantıda söz alan Trabzon Valisi Aziz Yıldırım ise, "Sahibimiz boş yerlerin iş sahibi oldukları için gelemeyen kursiyerlere ait olduğunu öğrenince çok mutlu oldum" de-dikten sonra şöyle devam etti: "Bir kişi bile olsa istidama katkı bulunmak için yapılan çalışmaları çok önemsiyoruz. Devletimiz bu konuda azami imkan tanıyor. Standartı yüksek, eğitimli iyi ve mesleği olan insanlarımız ne kadar çok ise ekonominiz de o kadar iyidir. Bunun için de ni-teklikli işgücü çok ama çok önemli. Bugün belirli mesleklerde işgücüne ciddi ihtiyaç var. TÜİK'in son verilerine göre 550 bin teknik eleman arıyoruz. Bu projelerle de gençlerimize küçük dokunuşlarla niteliklerini arttırmak ve meslek sa-hibi olmalarını sağlamak lazım. 'Ben her şeyi yaparım' diyen değil, 'Bu işi en iyi şekilde yaparım' diyenlerden olmak lazım." Toplantıda KTÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Halil İbrahim Okumus, Trabzon Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Gürkan Üçüncü Trabzon İŞKUR II Müdürü Servet Kaba, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdür Yardımcısı Ersoy Günay'da projenin paydaşları olarak söz alıp görüşlerini ifade ettiler. Toplantının sonunda ise proje danışmanı KTÜ Teknoloji Transfer Merkezi Müdürü Prof. Dr. Oktay Yıldız pro-jenin başından sonuna kadar olan servisini sunum yaparak anıltı.



With the completion of the project activities, a Closing Conference was held on July 29, 2024, at Trabzon Panagla Premier Hotel to share the outputs obtained within the scope of the project with the public.

The closing meeting at Trabzon Panagla Hotel was attended by Trabzon Governor Aziz Yıldırım, Secretary-General of Trabzon Metropolitan Municipality Gürkan Üçüncü, Chairman of the Board of Trabzon Chamber of Commerce and Industry Erkut Çelebi, Chairman of Trabzon Chamber of Tradesmen and Craftsmen Murat Kara, Chairman of the Assembly of Trabzon Commodity Exchange Nevzat Özer, Chairman of the Board Eyyüp Ergan, members of the assembly, project partners, and trainees.

TTB Chairman of the Executive Committee Eyyüp Ergan, who made the opening speech, reminded the audience that they have always strived to increase productivity and quality everywhere and at all times, and that they have implemented projects to achieve this, while also investing in people. He said:

"For 20 years, we have been making efforts to increase productivity and quality in the hazelnut orchards, where we are a global leader. We led the way in this regard and set an example for Turkey. Later, believing that 'everything starts with people,' we initiated the NEETs Accessing the Market project in collaboration with Karadeniz Technical University to increase the qualified workforce among our young population, where unemployment rates are high. Out of the 60 young people who participated in the courses, 24 have found jobs thanks to the quality knowledge they gained here. We believe the remaining participants will also find employment over time. To see our country developed and ranked among the world's leading economies, I repeat once again that we must adopt the slogan 'Work hard, produce more, sell more, and earn more' as our guide together."

Toplantıda söz alan Trabzon Valisi Aziz Yıldırım ise, “‘Salondaki boş yerlerin iş sahibi oldukları için gelemeyen kursiyerlere ait olduğunu öğrenince çok mutlu oldum. dedikten sonra şöyle devam etti:

“Bir kişi bile olsa istihdama katkı bulunmak için yapılan çalışmaları çok önemsiyoruz. Devletimiz bu konuda azami imkan tanıyor. Standardı yüksek, eğitimi iyi ve mesleği olan insanların ne kadar çok ise ekonominiz de o kadar iyidir. Bunun için de nitelikli işgücü çok ama çok önemli. Bugün belirli mesleklerde işgücüne ciddi ihtiyaç var. TÜİK’in son verilerine göre 550 bin teknik eleman arıyoruz. Bu projelerle de gençlerimize küçük dokunuşlarla niteliklerini arttırmak ve meslek sahibi olmalarını sağlamak lazım. ‘Ben her şeyi yaparım’ diyen değil, ‘Bu şu işi en iyi şekilde yaparım’ diyenlerden olmak lazım.”

Toplantıda Trabzon İŞKUR İl Müdürü Servet Kaba, Karadeniz Teknik Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Halil İbrahim Okumuş, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdür Yardımcısı Ersoy Günay’da projenin paydaşları olarak söz alıp görüşlerini ifade ettiler.

Toplantının sonunda ise proje danışmanı KTÜ öğretim Üyesi Prof. Dr. Oktay Yıldız, projenin başından sonuna kadar olan serüvenini sunum yaparak anlattı.



NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNE İHTİYAÇ VAR

Avrupa Birliği ve Türkiye tarafından desteklenen, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü’nce desteklenerek Trabzon Ticaret Borsası koordinatörlüğünde Karadeniz Teknik Üniversitesi ile işbirliği yapılarak yürütülen “Neet’ler Pazara Erişiyor” Projesi tamamlandı. Toplantının açılışını yapan TTB Yönetim Kurulu Başkanı Eyyüp Ergen, her zaman ve her yerde daima verim ve kaliteyi arttırmak için çaba sarf edip, bunun için de projeler uyguladıklarını hatırlatıp, insana da yatırım yaparak çalışmaların sürdürdüklerini belirterek şunları söyledi: “İşsizlik oranının yüksek olduğu genç nüfusumuzda nitelikli işgücünü arttırmak için Karadeniz Teknik Üniversitesi ile işbirliği yaparak Neet’ler Pazara Erişiyor projesini yaklaşık 1 yıldan beri uyguluyoruz. Kurslara katılan 57 gencimizin içinde 24’ü buradan aldıkları bilgilerle edindikleri kalite ile iş sahibi oldular. Geri kalanların da zaman içinde işlerine kavuşacaklarına inanıyoruz.”

Toplantıda söz alan Trabzon Valisi Aziz Yıldırım ise, “Salondaki boş yerlerin iş sahibi oldukları için gelemeyen kursiyerlere ait olduğunu öğrenince çok mutlu oldum. Bir kişi bile olsa istihdama katkı bulunmak için yapılan çalışmaları çok önemsiyoruz. Bugün belirli mesleklerde işgücüne ciddi ihtiyaç var. TÜİK’in son verilerine göre 550 bin teknik eleman arıyoruz. Bu projelerle de gençlerimize küçük dokunuşlarla niteliklerini arttırmak ve meslek sahibi olmalarını sağlamak lazım.” Toplantının sonunda ise proje danışmanı KTÜ Teknoloji Transfer Merkezi Müdürü Prof. Dr. Oktay Yıldız projenin başından sonuna kadar olan serüvenini sunum yaparak anlattı.



Trabzon Governor Aziz Yıldırım, who took the floor during the meeting, said, "I was very pleased to learn that the empty seats in the hall belong to trainees who couldn't attend because they have found employment." He continued:

"We highly value efforts aimed at contributing to employment, even if it is just for one person. Our state provides maximum opportunities in this regard. The more highly educated, well-trained, and skilled people you have, the better your economy will be. That's why a qualified workforce is extremely important. Today, there is a significant need for labor in certain professions. According to the latest data from TÜİK, 550,000 technical staff are being sought. With these projects, we need to help

young people enhance their qualifications with small interventions and ensure they gain a profession. Instead of saying 'I can do anything,' they should be saying 'I can do this job in the best way possible.'"

During the meeting, Trabzon İŞKUR Provincial Director Servet Kaba, Karadeniz Technical University Vice Rector Prof. Dr. Halil İbrahim Okumuş, and Deputy Director General of External Relations and European Union at the Ministry of Labor and Social Security Ersoy Günay, also spoke as project stakeholders and shared their views.

At the end of the meeting, project consultant and KTÜ faculty member Prof. Dr. Oktay Yıldız gave a presentation outlining the journey of the project from beginning to end.

Trabzon'da 60 genç iş dünyasına hazır hale getirildi



Trabzon Ticaret Borsası'nın (TTBB) ve Karadeniz Teknik Üniversitesi'nin (KTÜ) ortaklığıyla düzenlenen 'Nitelikli İş Gücü' projesi kapsamında, 60 genç, sertifikalarını aldılar ve işe başladılar. Proje, gençlerin iş hayatına hazırlanmalarını amaçlıyor. Eğitim Planı kapsamında, gençler iş hayatına hazırlanıyor ve bu süreçte 43 BİR'le çalışıyor. Çalışma, gençlerin iş hayatına hazırlanmalarını amaçlıyor. Eğitim Planı kapsamında, gençler iş hayatına hazırlanıyor ve bu süreçte 43 BİR'le çalışıyor. Çalışma, gençlerin iş hayatına hazırlanmalarını amaçlıyor.



■ Avrupa Birliği ve Türkiye tarafından desteklenen, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Dış İşleri ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü'nün desteğiyle Trabzon Ticaret Borsası ve Karadeniz Teknik Üniversitesi tarafından gerçekleştirilen 'Nitelikli İş Gücü' projesi kapsamında, 60 genç, sertifikalarını aldılar ve işe başladılar. Proje, gençlerin iş hayatına hazırlanmalarını amaçlıyor. Eğitim Planı kapsamında, gençler iş hayatına hazırlanıyor ve bu süreçte 43 BİR'le çalışıyor. Çalışma, gençlerin iş hayatına hazırlanmalarını amaçlıyor.

**DEĞERLENDİRME
VE SONUÇLAR/
EVALUATIONS
AND RESULTS**

8

Başarı Değerlendirmesi:

Projenin Başarısı

Proje kapsamında, en az %50 si kadınlardan oluşan NEET'lere mesleki, genel ve sosyal beceri eğitimleri verilmiştir. Eğitimlerin sonucunda katılımcıların %95'i başarıyla sertifika almış, ve istihdam oranı %44 (25 kişi) olarak gerçekleşmiştir. Proje, katılımcıların iş gücüne katılımını artırarak hedeflerine büyük ölçüde ulaşmıştır. Ayrıca, TTB üyelerinin %84,67'si projenin etkinliği ve sunulan hizmetlerden memnun olduklarını belirtmişlerdir.

Eğitim Başarısı

1608 Saat Eğitim: Proje kapsamında, 15-29 yaş aralığında ne eğitimde ne istihdamda olan kursiyerlere 1608 saat süren mesleki, genel ve sosyal beceri eğitimleri verilmiştir. Bu eğitimler, kursiyerlerin iş hayatında ve sosyal yaşamda ihtiyaç duyacakları çeşitli becerileri kazanmalarını sağlamıştır. Eğitimlerin içeriği, Genel Uluslararası Ticaret, Teknik İngilizce, GDO, Hijyen, Etiketleme, Organik Üretim ve benzeri önemli konuları kapsamıştır.

Başarı Oranları: 60 kursiyer ile başlayan eğitim süreci 57 kursiyer ile tamamlanmış ve eğitimi tamamlayan tüm kursiyerler (57 kişi) Karadeniz Teknik Üniversitesi (KTÜ) onaylı sertifikalarını almaya hak kazanmıştır. Bu başarı, kursiyerlerin eğitim sürecinde gösterdiği yüksek performansın bir göstergesidir.

İstihdam Oranları:

İstihdam: Proje sonunda, eğitimlerini tamamlayıp sertifika alan kursiyerlerin %42'si (24 kişi) istihdam edilmiştir. Eğitim süreci içerisinde istihdam edilen 1 kursiyer ile birlikte toplamda 25 kişi (%44) istihdamda kazandırılmıştır. Bu sonuç, verilen eğitimlerin ve sağlanan rehberlik hizmetlerinin etkinliğini ve iş gücü piyasasında karşılık bulduğunu göstermektedir.

Sertifikasyon:

KTÜ Onaylı Sertifikalar: Eğitim programını başarıyla tamamlayan kursiyerlerin tamamı KTÜ onaylı sertifikalarını almıştır. Bu sertifikalar, katılımcıların iş gücü piyasasında tanınırlığını ve iş bulma süreçlerindeki şanslarını artırmıştır. Sertifikasyon, katılımcıların aldıkları eğitimin resmi olarak tanındığını ve yetkinliklerinin belgelendiğini göstermektedir.

Success Evaluation:

Project Success

The project provided vocational, general and soft skills trainings to NEETs, at least 50% of whom were women. At the end of the trainings, 95% of the participants were successfully certified and the employment rate was 44% (25 people). The project has largely achieved its objectives by increasing participants' participation in the labor force. In addition, 84.67% of TMA members stated that they were satisfied with the effectiveness of the project and the services provided.

Training Achievement

1608 Hours of Training: Within the scope of the project, 1608 hours of vocational, general and soft skills trainings were provided to trainees between the ages of 15-29 who were neither in education nor in employment. These trainings enabled the trainees to acquire various skills that they will need in business and social life. The content of the trainings covered important topics such as General International Trade, Technical English, GMO, Hygiene, Labeling, Organic Production, etc.

Success Rates: The training process, which started with 60 trainees, was completed with 57 trainees and all trainees (57 people) who completed the training were entitled to receive their certificates approved by Karadeniz Technical University (KTU). This success is an indication of the high performance of the trainees during the training process.

Employment Rates:

Employment: At the end of the project, 42% (24 people) of the trainees who completed their training and received certificates were employed. Together with 1 trainee who was employed during the training process, a total of 25 people (44%) were employed. This result shows the effectiveness of the trainings and guidance services provided and their response in the labor market.

Certification:

KTU Approved Certificates: All trainees who successfully completed the training program received KTU approved certificates. These certificates increased the participants' recognition in the labor market and their chances of finding a job. The certification shows that the training received by the participants is officially recognized and their competencies are documented.

PROJEMİZİN SONUCUNDA...

1) Proje kapsamında en az %50'si kadın olmak üzere, 60 kişi ile başlayan eğitim süreci 40 kadın 17 erkek olmak üzere toplamda 57 kursiyer ile tamamlanmış; bu süreçte kursiyerler pazara erişim alanında mesleki, genel ve sosyal beceri eğitimleri almıştır.

2) Eğitimleri tamamlayan 57 kursiyerin tamamı KTÜ onaylı sertifikalarını almıştır.

3) Şu ana kadar ilgili sektörlerdeki şirketler sertifikalı kursiyerlerin %42'sini (24 kişi) istihdam etmiştir. Eğitim sürecinde ayrıca istihdam edilen bir kursiyer ile toplamda 25 kişi istihdam edilmiştir.

4) Sertifika almaya hak kazanan kursiyerler için İŞKUR İl Müdürlüğü ile işbirliği içinde Bireysel Eylem Planları hazırlanmıştır.

5) "İhracatta Sorunsuz İletişim ve Yenilikçi Yaklaşımlar", "İhracatta Sorunların Çözümüne Yönelik Farkındalık Yaratma" ve "İnsana Yakışır İşler ve Yönetim Alanında Başarı Hikayeleri" konulu 3 adet seminer düzenlenmiştir.

6) Uluslararası pazara erişim alanında nitelikli işgücüne kolayca ulaşabildikleri için TTB üyelerinin memnuniyet düzeyi %84,67 olarak ölçülmüştür.

7) Genel uluslararası ticaret, teknik İngilizce, kirleticiler, GDO, hijyen, etiketleme, organik üretim, paketleme kuralları, pazarlama standartları, pazarlama araştırması, genel beceri, özgüven ve motivasyon konularında toplamda 1608 saat eğitim verilmiştir.

AS A RESULT OF OUR PROJECT...

1) Within the scope of the project, the training process that started with 60 people, at least 50% of whom were women, was completed with a total of 57 trainees, 40 women and 17 men; in this process, trainees received vocational, general and social skills training in the field of market access.

2) All 57 trainees who completed the trainings received their KTU-approved certificates.

3) So far, companies in the relevant sectors have employed 42% of the certified trainees (24 people). A total of 25 people were employed with one trainee who was also employed during the training process.

4) Individual Action Plans were prepared in cooperation with the Provincial Directorate of İŞKUR for the trainees who were entitled to receive certificates.

5) Three seminars on "Seamless Communication and Innovative Approaches in Export", "Creating Awareness for Solving Problems in Export" and "Decent Work and Success Stories in Management" were organized.

6) In the area of access to international markets, the satisfaction level of TMA members was measured as 84.67%, as they can easily access qualified labor force.

7) A total of 1608 hours of training was provided on general international trade, technical English, pollutants, GMO, hygiene, labeling, organic production, packaging rules, marketing standards, marketing research, general skills, self-confidence and motivation.

9

TANITIM DÖKÜMANLARI
/ PROMOTIONAL MATERIALS



NEETS ARE ACCESSING TO MARKET
NEET'LER PAZARA ERİŞİYOR

SATIS VE PAZARLAMAYA İLGİLİ DUYAN 15-29 YAŞ ARALIĞINDA
NE EĞİTİMDE NE İSTİHDAMDA OLAN GENÇLER

EĞİTİMDEN SONRA İSTİHDAM OLANAĞI

ALANINDA UZMAN EĞİTİMCİLER

GÜNLÜK 10 EURO HARCIRIM

KTO ONAYLI SERTİFİKA

1600 SAAT ÜCRETSİZ EĞİTİM

- GENEL UYUMLAMA/İŞ TERCİHİ
- ORGANİK ÖRETMİ
- PAZARLAMA ARABİSTİMLERİ
- İNTERNET
- FORMAL VE İNFORMAL İLETİŞİM BECERİLERİ
- TEKNİK İNGİLİZCE
- AMBALAJLAMA KURALLARI
- MONTAJASYON
- İNTERNET
- HİZMETLER
- PAZARLAMA STANDARTLARI
- EĞİTİLEME
- KOD

IKG PRO **İSKUR** **KTU**



NEETS ARE ACCESSING TO MARKET

Sözleşme No: TREESP1.2.NEETPRO/R03/269

IKG PRO **İSKUR** **KTU**



NEETLER PAZARA ERİŞİYOR

Eğitimde ve istihdamda olmayan gençler kalifiye hale gelip,
iş gücü piyasasına katılıyor!

ALANINDA UZMAN EĞİTİMCİLER **1600 SAAT ÜCRETSİZ EĞİTİM** **KTO ONAYLI SERTİFİKA** **EĞİTİM SONRASI İSTİHDAM OLANAĞI** **GÜNLÜK 10 EURO HARCIRIM**

IKG PRO **İSKUR** **KTU**

Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.



NEETS ARE ACCESSING TO MARKET

YARARLANILACAK HİZMETLER

- Mesleki, genel ve sosyal beceri alanlarında 1608 saat ücretsiz eğitim,
- Karadeniz Teknik Üniversitesi onaylı sertifika,
- İhracatta yenilikçi yaklaşımlar ve sorunların çözümüne yönelik düzenlenecek 3 seminare katılım,
- Gelecekteki olası çalışma ortamının deneyimleyebilmek için 10 firmaya teknik ziyaret,
- İşverenlerle yüz yüze görüşme fırsatı, iş imkânları ve staj olanaklarını sağlayabilecek DOKKAF Kariyer Fuarı'na katılım,
- İŞKUR tarafından hazırlanacak bireysel eylem planı ve meslek danışmanlığını alarak iş gücü piyasasına katılma imkânı.

60 NEET kursiyeri katılacakları her eğitim günü için günlük 10 € harcah alacaklardır.

Eğitimler Trabzon Ticaret Borsası eğitim salonlarında gerçekleştirilecektir. Konum için karekodu okutabilirsiniz.

www.neet2market.com
0462 326 45 05 (dahili 18)



BAŞVURU SÜRECİ

Başvurular 9 Ekim 2023'te tamamlanacak olup Ekim ayı içerisinde eğitimlere başlanacaktır.

Başvuru Şartları

- 15-29 yaş aralığında olmak,
- Eğitim ve istihdam süreçleri devam etmiyor olmak,
- Erkeğin üniversite mezunu olmak,
- Erkeklerde tercihen askerlik görevini tamamlamış ya da 2 yıl tecilli olmak,
- Tercihen satış ve pazarlamaya meraklı olmak,
- Tercihen temel bilgisayar ve İngilizce bilgisine sahip olmak.

Başvuru için istenen Evraklar

- Kimlik fotokopisi
- Vesikâk fotoğrafı
- Diploma fotokopisi
- Özgeçmiş
- Alınan sertifikaların fotokopisi

Evraklar proje ofisine teslim edilecektir.



Başvuru için karekodu okutabilir veya Trabzon Ticaret Borsası'nın 1. kattaki proje ofisini ziyaret edebilirsiniz.

Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti'nin mali katkısıyla hazırlanmıştır. Bu projeyi ilgilendiren yalnızca Trabzon Ticaret Borsası ve Karadeniz Teknik Üniversitesi sorumludur ve bu içerik hiçbir şekilde Avrupa Birliği veya Türkiye Cumhuriyeti'nin görüş ve tutumuna yansımak zorunda değildir.



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.

NEETS ARE ACCESSING TO MARKET

NEET'LER PAZARA ERİŞİYOR

Trabzon Ticaret Borsası ve Karadeniz Teknik Üniversitesi işbirliği ile uygulanacak projede 15-29 yaş aralığında ne istihdamda ne eğitimde olan 60 gençe mesleki, genel ve sosyal beceri alanlarında eğitimler verilerek iş gücü piyasasına katılmalarının sağlanması hedeflenmektedir.



KURSIYERLERİN SERTİFİKALANDIRILMASI

Eğitimi başarıyla tamamlayan kursiyeler Karadeniz Teknik Üniversitesi onaylı sertifika almaya hak kazanacaklardır. Bu sertifika kursiyerlerin CVlerinde önemli bir yer tutacak ve proje kapsamında bir yerde çalışmak isteseler bile geçerli olacaktır. Sertifikalar, eğitim bitiminden sonra bir sertifika töreni düzenlenerek başanlı kursiyerlere takdim edilecektir.



www.neet2market.com

EĞİTİM İÇERİKLERİ

- Genel Uluslararası Ticaret,
- Teknik İngilizce,
- Krikticiler,
- GDO,
- Hiyen,
- Etiketleme,
- Organik Üretim,
- Ambalajlama Kuralları,
- Pazarlama Standartları,
- Pazarlama Araştırmaları,
- Formal ve Informal İletişim Becerileri,
- Öz güven,
- Motivasyon



BİREYSEL EYLEM PLANI (BEP) VE İSTİHDAM SÜRECİ

Proje kapsamında tüm kursiyeler eğitimlere başlamadan önce İŞKUR'a kayıt edilecektir. Eğitimleri tamamlayıp sertifika almaya hak kazanan kursiyerlerin Bireysel Eylem Planları (BEP) Trabzon İŞKUR II Müdürlüğü tarafından hazırlanacaktır.

BEP aylık olarak tasarlanacak ve iş arama faaliyetleri, iş görüşmeleri, iş kütüphanelerine katılım, seminerler, istihdam fuarları, kariyer günleri vb. iş arama faaliyetlerini içerecektir. Bu noktada iş gücü piyasasına girmesi muhtemel adaylar olan NEET'lere iş ve meslek danışmanlığı, CV hazırlama, iş arama becerileri vb. bilgiler verilecektir.

Toplamda 60 kursiyer 4 aylık iş arama sürecinde proje bütçesinden desteklenecektir.

Proje kapsamında farklı şehirde işe girdiğini belgeleyen 3 kişiye tek seferlik 200 € taşıma desteği sağlanacaktır.

Kursiyeler özellikle ticaret, organik üretim ve pazarlama standartları gibi alanlarda istihdam edilecektir.





Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.

T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü
"Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler İçin İlgücü Piyasasını Destek Programı (NEETPRO)" Hibe Programı kapsamında Trabzon Ticaret Borsası koordinatörlüğünde, Karadeniz Teknik Üniversitesi işbirliği ile yürütülmekte olan TREESP1.2.NEETPRO/P.03/269 referans numaralı "NEETs Are Accessing To Market (NEETler Pazarıya Erişiyor)" isimli projemizin İnsana Yakışır İşler ve Yönetim Alanında Başarı Hikayeleri seminerimize sizleri davet etmekten onur ve mutluluk duyuyoruz.

Nevzat Özer
Meclis Başkanı

Eyyüp Ergan
Yönetim Kurulu Başkanı

Tarih: 07 Şubat 2024
Saat : 10.00
Yer : Trabzon Ticaret Borsası
Çok Amaçlı Toplantı Salonu



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.

Program

- 10:00 Kayıt
- 10:15 Açılış Konuşmaları
- 10:30 İnsana Yakışır İşler ve İŞKUR
(Servet KABA- İŞKUR İl Müdürü)
- 11:15 Kahve arası
- 11:30 Sürdürülebilir Kalkınma ve İnsana Yakışır İşler
(Buğra Ayan-Mühendis, Girişimci, Yazar)
- 12:30 Öğle Arası
- 13:30 Fındıkta Bir Başarı Hikayesi
(Seyyare Sungur/ Fındık Ocağı)
- 14:30 Soru Cevap
- 15:00 Kapanış



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.

Karadeniz Teknik Üniversitesi

S E R T İ F İ K A

Sayın MELİKE ÜNVER

Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından desteklenen, T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Dış İlişkiler ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen "Ne Eğitimde Ne İstihdamda Olan Gençler İçin İlgücü Piyasasını Destek Programı (NEET PRO)" kapsamında Trabzon Ticaret Borsası'nın proje yürütücüsü, Karadeniz Teknik Üniversitesi'nin proje ortağı olarak yer aldığı "TREESP1.2.NEETPRO/P.03/269" referans numaralı "NEETs are Accessing to Market" isimli projede 30 Ekim 2023 - 6 Şubat 2024 tarihleri arasında toplam 67 iş günü (536 saat) süren eğitim programını başarıyla tamamlayarak bu sertifikayı almaya hak kazanmıştır.

Prof. Dr. Halil İbrahim OKUMUŞ
KTÜ Rektör Yardımcısı



İNSAN KAYNAKLARININ
GELİŞTİRİLMESİ
PROGRAMI OTORİTESİ



İŞKUR
T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı



T.C. ÇALIŞMA VE
SOSYAL GÜVENLİK BAKANLIĞI



SOSYAL MEDYA HESAPLARI

Social media accounts



www.neet2market.com



neet2market



neet2market



neet2market



neet2market

Projenin tanıtımını yapmak, ilgili NEET adaylarına ulaşmak ve projenin ilerleyişi hakkında kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla proje kapsamında sosyal medya hesapları ve projenin web sitesi oluşturulmuş, süreç boyunca aktif bir şekilde duyurular ve güncellemeler faaliyetler paylaşılmıştır. Böylelikle özellikle web sitesi, sosyal medya hesapları ve tanıtım materyalleri aracılığıyla kamuoyu farkındalığı desteklenerek projenin geniş kitlelere ulaşması sağlanmıştır.

In order to promote the project, to reach relevant NEET candidates, and to inform the public about the project's progress, social media accounts and a project website were created within the scope of the project. Throughout the process, announcements and updates were actively shared on these platforms. Thus, public awareness was supported, and the project was able to reach a wide audience, particularly through the website, social media accounts, and promotional materials.



Bu yayın Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti'nin mali katkısıyla hazırlanmıştır.
Bu yayın içeriğinden yalnızca Trabzon Ticaret Borsası/Karadeniz Teknik Üniversitesi sorumludur ve bu içerik hiçbir şekilde Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti'nin görüş ve tutumunu yansıtmak zorunda değildir.

This publication has been produced with the financial assistance of the European Union and the Republic of Turkey. The contents of this publication are the sole responsibility of Trabzon Commodity Exchange/Karadeniz Technical University and can in no way be taken to reflect the views and positions of the European Union and the Republic of Turkey.