

Şirketler için EĞİTİM KATALOĞU



Koordinatör

Prof. Dr. Murat ERDAL
egitim@satinalmadergisi.com

Eğitim Kategorileri

1-1 BİRE BİR YÖNETİCİ EğİTİMLERİ

01

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

- TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ
- YAPAY ZEKA ve TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI
- SÜRDÜRÜLEBİLİR TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ
- TEDARİK ZİNCİRİ SÜREÇ YÖNETİMİ
- TEDARİK ZİNCİRİ DÖNÜŞÜM YÖNETİMİ
- SATIŞ & OPERASYON PLANLAMA
- DIŞ TİCARETTE LOJİSTİK ve SÖZLEŞME
- STRATEJİK PLANLAMA
- DEPO ve STOK YÖNETİMİ
- DAğITIM ve FİLO YÖNETİMİ

02

SATINALMA YÖNETİMİ

- SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ
- MALİYET ve GİDER ANALİZİ
- STRATEJİK SATINALMA YÖNETİMİ
- TEDARİKÇİ PERFORMANS DEĞERLENDİRME
- YEŞİL SATINALMA
- SÖZLEŞME VE SEKTÖREL KONTRAT İNCELEMELERİ
- BANKACILIK & FİNANS SEKTÖRÜNDE SATINALMA
- MÜZAKERE TEKNİKLERİ ve PAZARLIK BECERİLERİ
- KAMU İHALE MEVZUATI
- TEDARİKÇİ KALİTE ve DENETİMİ

03

SATIŞ YÖNETİMİ

- SATIŞ YÖNETİMİ ve MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ
- KURUMSAL PAZARDA SATIŞ (İleri Seviye)

04

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

- KURUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
- SÜRDÜRÜLEBİLİR TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ
- YEŞİL SATINALMA



DANIŞMANLIK HİZMETLERİ

- TEDARİK ZİNCİRİ DÖNÜŞÜMÜ ve STRATEJİK YOL HARİTASI

Eğitim Referansları

- Şişecam
- Soda Sanayii - Mersin
- PETKİM - Aliğa / İzmir
- BOTAŞ - Ceyhan
- MKS Devo Tekstil Kimyasalları
- REBUL Kozmetik
- Erdemir - Zonguldak
- İSDEMİR - İskenderun
- Trakya Döküm
- Ferro Döküm
- PFW Havacılık-İzmir
- TUSAŞ (TAI) - Ankara
- Repkon İmalat - Dilovası
- TCI Cabin Interior
- PolyInnova- Gaziantep
- Çanakkale Seramik - Çan
- Berdan Civata - Mersin
- LC Waikiki
- COLIN'S
- Turkcell
- Türk Telekom
- Türk Standartlar Enstitüsü - Ankara
- Kastamonu Entegre - İzmit
- Oğuzkaan Koleji
- TED Ankara Koleji -Ankara
- Bilişim Garajı
- VSY Biyoteknoloji
- Mega Metal - Kayseri
- Zorlu Tekstil - Lüleburgaz
- İSBAK
- BSH - Çerkezköy
- Avansas
- Yanmar
- BTC International
- BP
- MNG KARGO
- Gezer Terlik
- TOKİ - Emlak Yönetim
- Temesist - Bilecik
- Mondı Group-Çorlu
- Detay Gıda
- Kahve Dünyası
- Garanti BBVA
- Eximbank
- Türk Ekonomi Bankası
- Ziraat Bankası
- Denizbank
- Kapital Bank - Azerbaycan
- Beyçelik Gestamp - Bursa
- Umdasch Madosan-Bursa
- Warmhaus - Bursa
- MAURİ Maya - Bandırma
- KOLUMAN Otomotiv- Adana
- TOYOTA
- TOSÇELİK - Osmaniye
- AYVAZ Şirketler Grubu
- Hamburger Containerborad - Çorlu
- Anagold Madencilik - Erzincan
- Boytaş - Kayseri
- Proline Enerji - Selimpaşa
- Dicle Elektrik - Diyarbakır
- Makel Elektrik
- VİKO
- Armtek Elektrik - Ankara
- Eksim Yatırım Holding
- Çuhadaroğlu Metal
- Hazar Grup
- Özler Plastik
- Meditera Tıbbi Malzeme
- Siegwark Matbaa Mürekkepleri
- ÜNSPED Gümrük Müşavirliği
- Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği
- İstanbul Ticaret Odası
- İstanbul Sanayi Odası
- Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birliği
- Orta Anadolu İhracatçı Birliği
- İMMİB AKADEMİ
- İTKİB
- Türkiye İhracatçılar Meclisi
- TCDD
- Katılım Bankalar Birliği
- UND, UTİKAD
- TURQUALITY Eğitimleri
- NetLog
- Intercombi

Referans eğitimler, firma yerlerinde çok katılımcılı gerçekleştirilmiştir.



Murat
Erdal

Eğitim
Koordinatörü



(0533) 218 37 56



muraterdal.com



merdal@istanbul.edu.tr

Prof. Dr. Murat ERDAL

**İstanbul Üniversitesi
Tedarik Zinciri Yönetimi
Anabilim Dalı Başkanı**

Dr. Erdal şirketlere;

- tedarik zinciri yönetimi,
- analitik (KPI'lar) ve sürdürülebilirlik
- stratejik tedarikçi ilişkileri (sourcing) alanlarında eğitim ve danışmanlık vermektedir.

Kitaplar:

- Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi
- Tedarik Zinciri Yönetimi Başarı Hikayeleri
- Entegre Lojistik Yönetimi
- Depo Yönetimi

Elektrik mühendisi olan Dr. Erdal, uzun yıllar sanayide üretim, kalite ve planlama konularında çalıştı. Sistem geliştirdi.

Lojistik sektöründe saha deneyimine sahip olan Erdal, Trakya Lojistik Master Planı'nda koordinatörlük yaptı.

Ticaret Mahkemelerinde uzun dönem "**bilirkişilik**" yaptı. Sektörel sözleşmeler ve ticari ilişkilerde yaşanan somut problemleri kaynağında inceleme fırsatı buldu.

Dr. Erdal, Satınalma Komisyon Başkanlığı görevini yürütmektedir. 12. yılında olan **SATINALMA DERGİSİ** ve **TİNOVA BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ A.Ş.**'nin ortağıdır.

Eğitim alan firmalarımız 6.000 TL +Kdv değerinde
Satınalma Dergisi Şirket üyeliği (10 kişi) kazanmaktadır.
(2024 Yılı işin geŐerlidir)

Avantaj
Satınalma Dergisi
Aboneliği

Dijital İŞlem Merkezi

satinalmadergisi.com/dijital-islem-merkezi

12 Yıllık Dergi ArŐivi

E-Kitaplar ve Raporlar

Eğitimler ve Dersler

One to One Business Training



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

BİRE BİR YÖNETİCİ EĞİTİMİ



Yöneticilere Özel

© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu



Odaklı Eğitim

İnsan Kaynakları Bölümü ve Birim Yöneticileriyle Toplantı



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu



Eğitim Öncesi Hazırlıklar ve Hedefler



Katılımcı Profili ve Eğitimden Beklentiler



Oyun & Rol Canlandırma Verimliliği



Eğitim Memnuniyet Anketi ve Sonuçlar



Yöneticilerle "Değerlendirme Toplantısı"

Danışmanlık Hizmetleri



TEDARİK ZİNCİRİ DÖNÜŞÜMÜ ve STRATEJİK YOL HARİTASI



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

Analiz ve Değerlendirme

Strateji Planlama

Uygulama ve İyileştirme

01

Tedarik Zinciri
Yönetimi

02

Yapay Zeka
ve Tedarik
Zinciri
Uygulamaları

03

Sürdürülebilir
Tedarik
Zinciri
Yönetimi

04

TEDARİK ZİNCİRİ KATEGORİSİ

05

Tedarik
Zinciri
Dönüşüm
Yönetimi

06

Satış ve
Operasyon
Planlama
S&OP

07

Stratejik
Planlama

Dış Ticarete
Lojistik ve
Sözleşmeler

08

Depo ve
Stok
Yönetimi

09

Dağıtım ve
Filo Yönetimi

10

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Eğitim Amacı:

Emtia krizleri, tedarik sorunları, jeopolitik gerginlikler, iklim değişiklikleri ve çevre problemleri, ticari savaşlar, resesyon, finansal belirsizlikler gibi pek çok stratejik konu tedarik zincirlerini derinden etkilemektedir.

Uçtan uca tedarik zinciri yönetimi köklü bir düşünce değişikliğidir. Uzun dönemli bir çaba ve kültürel dönüşüm gerektirmektedir. İşletmenin tüm paydaşları ile güvene dayalı bütüncül bir bakış açısıyla iş birliğini zorunlu kılar. Tüm ekosistemin rekabet edebilirliği üzerinde kısa, orta ve uzun vadeli yol haritası hazırlanmalıdır. Bugün ve yarının iş ve ekonomi dünyası üzerine derinlemesine analizler ortaya konmalıdır.

Tedarik zincirinin başarısı, süreç yönetimi anlayışı ile tüm çalışanların katılımı ile mümkündür. Pazar ve müşteri ilişkilerinden başlayarak satış tahminlemeye üretimden tedarikçinin tedarikçisine kadar tüm bileşenlerin uyum içerisinde hareket etmesi elzemdir.

Eğitimin amacı, belirsizlik ve risklerin arttığı bir dünyada tedarik zinciri stratejisinin belirlenmesi, tasarımı, firmalar arası güven ve yönetim prensiplerini çok yönlü ele almaktır.

Sürdürülebilirlik esaslı ürün/hizmet akışlarını organize etmek ve uçtan uca (doğadan doğaya) iş süreçlerini bir bütün olarak görmektir.

Eğitim Süresi: 2 gün



TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 1/3

- Dünya Ekonomisi ve Tedarik Zinciri Trendleri

- o Pazarı Dönüştüren Makro Etkiler
- o Ana Oyuncular (Ülkeler ve Firmalar) ve Planlamalar
- o Belirsizlik ve Risklerle Yaşamak (VUCA Dünyası)
- o Emtia/Hammadde Piyasa Hareketleri (LME)
- o Satın alma Yöneticileri Endeksi (PMI)
- o Taşıma Maliyetleri ve Konteyner Endeksleri (Drewry, Baltic Exchange)
- o Sürdürülebilirlik ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk
- o Teknoloji Trendleri

• Uçtan Uca Tedarik Zinciri Haritalarının Çıkarılması

• Üretim ve Satış Hedefleri ile Tedarik Ekosisteminin Bağlanması

- o Üretim Tesisleri, İmalat Kapasitesi ve Yıllık Üretim Planlaması
- o Tedarikçi İş İlişkileri ve Hedef Birliğinin Sağlanması

• Tedarik Zincirlerinde Paydaşlar Arası Güven ve Değer Yaratımı

- o Birlikte Değer Yaratma (Collaboration)
- o Stratejik İş Birlikleri (Partnerships)
- o Tedarik Zincirlerinde Yatay ve Dikey Entegrasyon



TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 4/4

• Tedarik Zinciri Risk Analitiği

- o Ekonomik Riskler
- o Çevresel Riskler
- o Sosyal Riskler
- o Jeopolitik Riskler

• Tedarik Zinciri Optimizasyon ve Sağlamlık (Resilience)

- Tedarik Zinciri Yönetimi ve Temel Evreleri

- Tedarik Zinciri Kararları

- o Tedarik Zinciri Stratejisi ve Tedarik Zinciri Tasarımı
- o Tedarik Zinciri Planlaması
- o Tedarik Zinciri Operasyon

• Tedarik Zinciri Süreçleri

- o Tedarik Sistemi ve Tedarikçi İlişkileri Yönetimi
- o İçsel Tedarik Zinciri Yönetimi (Tesisler ve Depolar)
- o Dağıtım Sistemi ve Lojistik Operasyon Yönetimi
- o Müşteri İlişkileri Yönetimi

• Tedarik Zinciri Kurulumu ve İyileştirme Çalışmaları

- o Tedarik Zinciri Ön Çalışmaları
- o Yol Haritasının Oluşturulması
- o Stratejik Kaynak Stratejisine Geçiş
- o Tedarik Zinciri Yazılımının Seçilmesi

• Tedarik Zincirinde Koordinasyon

- o Tedarikçi Hayat Eğrisi Kavramı
- o Tedarikçi Araştırması, Seçimi ve Devreye Alma
- o Tedarikçi İlişkileri Yönetimi
- o Tedarikçi Performans Değerlemesi
- o Tedarikçi Geliştirme Teknikleri



TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 2/3

• Tedarik Zincirlerinde Stratejik Uyum

- o Stratejik Uygunluğun Başarılması
- § Müşteri ve Tedarik Zinciri Belirsizliğinin Anlaşılması
- § Tedarik Zinciri Yeteneklerinin Anlaşılması
- § Stratejik Uygunluğun Sağlanması

o Şirketler Arası ve Operasyonlar Arası Odak Çalışmaları

- § Yerel Maliyetin Minimize Edilmesi Anlayışı
- § İşlevsel Maliyetin Minimize Edilmesi Anlayışı
- § Şirket Karlılığının Maksimize Edilme Anlayışı
- § Şirket Değerinin Maksimize Edilme Anlayışı
- § Çeviklik (Şirketler Arası ve Operasyonlar Arası Odak)

• Tedarik Zinciri Analitiği (Performans Göstergeleri KPI'lar)

- o Tesisler ve Tesislerle ilişkili Ölçütler
- o Stok ve Stoklarla ilişkili Ölçütler
- o Taşıma ve Taşıma ile ilişkili Ölçütler
- o Bilgi ve Bilgiyle ilişkili Ölçütler
- o Kaynak ve Kaynak ile ilişkili Ölçütler
- o Fiyatlandırma ve Fiyatlandırma ile ilişkili Ölçütler

• SCOR (Supply Chain Operations Reference) Tedarik Zinciri Operasyonları Referans Modeli

• Gelecek Senaryoları

• Tedarik Zinciri Yönetimi Genel Değerlendirme



YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI EĞİTİMİ



YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI EĞİTİMİ

Eğitimin Amacı:

Yapay Zeka (YZ=AI), "Akıllı muhakeme sistemlerinin tasarımı ve inşası ile ilgili teorileri, algoritmaları ve metodolojileri araştıran ve geliştiren bir bilgisayar bilimi dalıdır".

Yapay zeka disiplini aşağıdaki altı alana odaklanmaktadır:

- Vision (Bilgisayarla Görü ve Görüntü İşleme)
- Robotik
- Doğal Dil İşleme (Ör: ChatGPT, Gemini vb.)
- Makine Öğrenimi
- Otomatik Planlama Sistemleri ve Otomatik Programlama
- Kural Tabanlı Uzman Sistemler

Yapay zekâlı sistemler tedarik zinciri yönetimini değiştirmeye ve dönüştürmeye devam etmektedir. Tıpkı akıllı fabrikalar ve akıllı depolarda olduğu gibi daha zeki tedarik zincirleri yapay zekâ teknolojileri ile mümkün olabilmektedir.

Bu eğitimde geleneksel yapay zeka ve üretken yapay zeka üzerinde durularak bunların tedarik zincirindeki uygulamaları anlatılmaktadır. Aynı zamanda popüler üretken yapay zeka örnekleri üzerinden tedarik zinciri problemlerinin nasıl çözülebileceği anlatılmaktadır.

Eğitim Süresi: 1 gün



YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI EĞİTİMİ

Üretken Yapay Zeka Nedir?

Üretken yapay zeka, belirli bir veri kümesine benzeyen yeni veri örnekleri oluşturmaya odaklanan bir yapay zeka alt kümesini ifade eder. Genellikle verileri sınıflandırmayı veya tahmin etmeyi amaçlayan geleneksel yapay zekanın aksine, üretken yapay zeka yeni içerik oluşturur.

Üretken Zeka ile İlgili Önemli Başlıklar:

- **Veri Üretimi:** Üretken yapay zeka modelleri, eğitim verilerine benzer yeni veriler oluşturur.
- **Öğrenme Kalıpları:** Bu modeller girdi verilerinden kalıpları ve yapıları öğrenir ve bu anlayışı yeni veriler üretmek için kullanır.
- **Uygulamalar:** Üretken YZ, görüntü ve video üretimi, metin üretimi, müzik kompozisyonu ve daha fazlası gibi çeşitli alanlarda kullanılmaktadır.

Üretken YZ, içerik oluşturmaya otomatikleştirerek, yaratıcılığı geliştirerek ve veri sentezi yoluyla yeni içgörüler sağlayarak endüstrilerde devrim yaratma potansiyeline sahiptir.

Bu eğitim, üretken yapay zeka teknolojileri ve bunların özellikle tedarik zinciri ve iş dünyasının çeşitli yönleriyle kesişimi hakkında kapsamlı bir anlayış sağlamak üzere tasarlanmıştır.

Eğitime katılmak sizi kuruluşunuzda üretken yapay zekadan etkin bir şekilde yararlanmanız için gerekli bilgi ve becerilerle donatacaktır.



YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI EĞİTİMİ

Eğitim Sonunda Kazanımlarınız:

Bu eğitimin sonunda:

1. Üretken yapay zekanın temel ilkelerini ve kavramlarını anlayabileceksiniz.
2. Çeşitli yapay zeka modellerini ve bunların uygulamalarını tanımlayabilecek ve analiz edebileceksiniz.
3. Yapay zeka teknolojilerinin etik sonuçlarını ve yönetişimini değerlendirebileceksiniz.
4. Tedarik zinciri operasyonlarında üretken yapay zekadan nasıl faydalanabileceğinizi öğreneceksiniz.
5. Üretken Yapay Zekayı iş operasyonlarına ve kültürüne entegre etmek için stratejiler geliştirebileceksiniz.
6. Kuruluşunuzda yapay zeka odaklı projelere ve girişimlere liderlik edebileceksiniz.

Eğitimin amacı, sizi yalnızca üretken yapay zekanın teknik yönleriyle tanıştırmak değil, aynı zamanda stratejik kararlar almanız ve işinizde inovasyonu teşvik etmeniz için sizi güçlendirmektir.



YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği:

Üretken Yapay Zekaya Giriş

Yapay Zekanın Tarihsel Gelişimi

Üretken Yapay Zeka ve Diğer Yapay Zeka Türleri Arasındaki Farklar

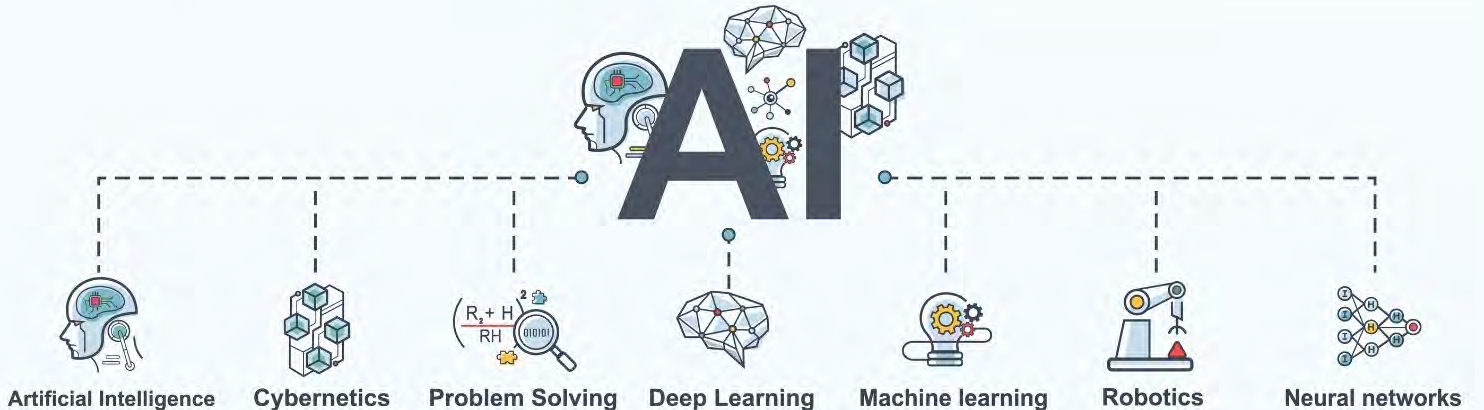
- Ayrımcı Yapay Zeka
- Üretken Yapay Zeka

İŞLETME FONKSİYONLARINDA ÜRETKEN YAPAY ZEKA UYGULAMALARI

1. Operasyonlar ve Tedarik Zincirinde Yapay Zeka Uygulamaları

Kuruluşlar, üretken yapay zekadan yararlanarak tedarik zinciri verimliliklerini artırabilir, maliyetleri düşürebilir ve aksaklıklara yanıt verme becerilerini geliştirebilir. Üretken yapay zekanın tedarik zincirindeki kullanım alanları aşağıda sıralanmaktadır:

- **Tedarik Zinciri Analizi:** Verileri yorumlama, darboğazları belirleme ve süreçleri optimize etme.
- **Lojistik ve Nakliye:** Verimli rotalama, sevkiyat yöntemleri ve transit sürelerinin azaltılması konusunda tavsiyeler sunmak.
- **Envanter Yönetimi:** Daha iyi stok seviyeleri için stratejiler önerme, fazla stokları azaltma ve eksiklikleri önleme.
- **Tedarikçi ve Satıcı Yönetimi:** İlişkileri yönetme, performansı değerlendirme ve kaynakları çeşitlendirme konularında içgörü sağlama.
- **Pazar ve Trend Analizi:** Tedarik zinciri aksaklıkları, trendler ve ekonomik etkiler hakkında en son güncellemeleri sunar.
- **Veri Analizi ve Otomasyon:** Veri işleme ve görselleştirme için kod oluşturma.



YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği:

- **Tedarik Zinciri Optimizasyonu:**
 - Süreçlerinizin analiz edilmesi, darboğazların belirlenmesi ve maliyetleri azaltmak veya verimliliği artırmak için stratejiler geliştirilmesi
 - Envanter seviyelerini optimize ederek fazla stoktan veya stok yetersizliğinden kaçınmanıza yardımcı olurum.
- **Tedarikçi ve Tedarik Yönetimi:**
 - Tedarikçilerinizi performanslarına göre değerlendirip iyileştirme yolları sunulması
 - Tedarikçi çeşitliliğini artırma, alternatif kaynaklar bulma veya tedarik risklerini azaltma stratejileri geliştirilmesi
- **Talep Tahminleme ve Planlama:**
 - Talep tahmin modelleri oluşturarak doğru envanter planlaması yapmanıza yardımcı olma
 - Sezonluk veya değişken taleplere göre esnek tedarik planları geliştirme
- **Lojistik ve Dağıtım Yönetimi:**
 - Nakliye ve dağıtım süreçlerinin analiz edilerek daha verimli rotalar veya maliyet tasarrufu sağlayan yöntemler önerilmesi
 - Teslimat sürelerini iyileştirici stratejiler sunulması
- **Risk Yönetimi ve Kriz Stratejileri:**
 - Tedarik zincirinizdeki potansiyel risklerin analiz edilerek kriz durumlarına karşı hazırlıklı olmanızı sağlayacak öneriler sunulması
 - Global olayların tedarik zincirinizi nasıl etkileyebileceğini değerlendirip buna göre önlemler almanızı sağlanması
- **Tedarik Zinciri Optimizasyonu:**
 - Süreçlerinizin analiz edilmesi, darboğazların belirlenmesi ve maliyetleri azaltmak veya verimliliği artırmak için stratejiler geliştirilmesi
 - Envanter seviyelerini optimize ederek fazla stoktan veya stok yetersizliğinden kaçınmanıza yardımcı olurum.

YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği:

- **Tedarikçi ve Tedarik Yönetimi:**
 - Tedarikçilerinizi performanslarına göre değerlendirip iyileştirme yolları sunulması
 - Tedarikçi çeşitliliğini artırma, alternatif kaynaklar bulma veya tedarik risklerini azaltma stratejileri geliştirilmesi
- **Talep Tahminleme ve Planlama:**
 - Talep tahmin modelleri oluşturarak doğru envanter planlaması yapmanıza yardımcı olma
 - Sezonluk veya değişken taleplere göre esnek tedarik planları geliştirme
- **Lojistik ve Dağıtım Yönetimi:**
 - Nakliye ve dağıtım süreçlerinin analiz edilerek daha verimli rotalar veya maliyet tasarrufu sağlayan yöntemler önerilmesi
 - Teslimat sürelerini iyileştirici stratejiler sunulması
- **Risk Yönetimi ve Kriz Stratejileri:**
 - Tedarik zincirinizdeki potansiyel risklerin analiz edilerek kriz durumlarına karşı hazırlıklı olmanızı sağlayacak öneriler sunulması
 - Global olayların tedarik zincirinizi nasıl etkileyebileceğini değerlendirip buna göre önlemler almanızı sağlanması
- **Kestirimci Bakım ve Envanter Optimizasyonu**
 - **Kestirimci Bakım:** YZ modelleri, sensör verilerini ve geçmiş bakım kayıtlarını analiz ederek ekipman arızalarını oluşmadan önce tahmin eder. Örnek: Arıza sürelerini önlemek için makineleri izlemek ve bakımı proaktif olarak planlamak için yapay zeka kullanan üretim tesisleri.
 - **Envanter Optimizasyonu:** Üretken YZ, talebi tahmin ederek ve stokları buna göre ayarlayarak envanter seviyelerini optimize edebilir. Örnek: Ürün talebini tahmin etmek için yapay zeka kullanan perakendeciler, stoksuzluk ve aşırı stok durumlarını en aza indirmek için envanteri yönetir. Yapay zeka kullanan kestirimci bakım ve envanter optimizasyonu, daha sorunsuz operasyonlar sağlar ve ekipman arızaları ve yanlış envanter yönetimi ile ilişkili maliyetleri azaltır.

YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği:

- **Tedarik Zinciri Esnekliği ve Verimlilik İyileştirmeleri:** Üretken yapay zeka, içgörüler sağlayarak ve süreçleri otomatikleştirerek tedarik zinciri esnekliğini ve verimliliğini artırır:
 - **Tedarik Zinciri Esnekliği:** YZ modelleri aksaklıkları simüle edebilir ve etkilerini azaltmak için stratejiler geliştirerek tedarik zincirlerinin dayanıklılığını artırabilir. Örnek: Doğal afetlerin tedarik rotaları üzerindeki etkisini modellemek ve alternatif stratejiler planlamak için yapay zeka kullanan lojistik şirketleri.
 - **Talep ve Arz Eşleştirme:** Üretken YZ, talep dalgalanmalarını tahmin edebilir ve tedarik zinciri süreçlerini optimize edebilir arz ile talebi verimli bir şekilde eşleştirmek. Örnek: Mevsimsel talep artışlarını tahmin etmek ve üretim programlarını buna göre ayarlamak için yapay zeka kullanan tüketici ürünleri şirketleri.
 - **Rota Optimizasyonu:** YZ, trafik düzenlerini, hava koşullarını ve diğer faktörleri analiz ederek teslimat rotalarını optimize edebilir. verimliliği artırmak için diğer faktörler. Örnek: Teslimat rotalarını optimize etmek ve sevkiyat sürelerini azaltmak için yapay zeka kullanan e-ticaret şirketleri.



2. Pazarlama ve Satışta Yapay Zeka Uygulamaları

- **Kişiselleştirilmiş İçerik Oluşturma:** Üretken yapay zeka, ürün açıklamaları, sosyal medya gönderileri ve e-posta kampanyaları gibi son derece hedefli ve kişiselleştirilmiş içerikler oluşturabilir.
- **Hedefli Reklamcılık:** Yapay zeka, kalıpları belirlemek ve davranışları tahmin etmek için büyük miktarda müşteri verisini analiz edebilir.
- **Potansiyel Müşteri Oluşturma:** Üretken yapay zeka, müşteri adaylarını nitelendiren, müşteri sorularını yanıtlayan ve randevuları planlayan etkileşimli sohbet robotları oluşturmak için kullanılabilir.



3. Ürün Geliştirme ve İnovasyonda Yapay Zeka Uygulamaları

- **Ürün Tasarımı:** Üretken yapay zeka, yeni ürün fikirleri üretmek, farklı tasarım varyasyonlarını keşfetmek ve müşteri geri bildirimlerine dayalı olarak ürün özelliklerini optimize etmek için kullanılabilir.

YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği:

- **Prototipleme:** Yapay zeka, hızlı ve verimli bir şekilde gerçekçi prototipler oluşturmak için kullanılabilir.
- **İçerik Oluşturma:** Üretken YZ, ürün açıklamaları, pazarlama materyalleri ve hatta kullanım kılavuzları oluşturmak için kullanılabilir.



4. Finans Operasyonlarında Yapay Zeka Uygulamaları

- **Veri Analizi:** Üretken yapay zeka, çeşitli kaynaklardan gelen büyük miktarda veriyi analiz etmek için kullanılabilir ve geleneksel yöntemlerle tespit edilmesi zor olan gizli kalıpları ve eğilimleri ortaya çıkarabilir.
- **Tahminleme:** Yapay zeka, gelecekteki satışlar, talep ve pazar eğilimleri hakkında daha doğru tahminler üretmek için kullanılabilir.
- **Risk Yönetimi:** Üretken YZ, finansal dolandırıcılık veya tedarik zinciri aksaklıkları gibi potansiyel riskleri belirlemek ve değerlendirmek için kullanılabilir.
- **Risk Yönetimi ve Suistimal Tespiti:** Üretken yapay zeka, finans sektöründe risk yönetimi ve dolandırıcılık tespitinin geliştirilmesinde çok önemli bir rol oynamaktadır. İşte nasıl olacağı:
 - 1. Risk Modellemesi: Üretken YZ, geçmiş verileri analiz ederek ve gelecekteki potansiyel sonuçları üreterek çeşitli risk senaryolarını simüle edebilir. Örnek: Farklı ekonomik koşulları ve borçlu davranışlarını simüle ederek kredi riskini modellemek için yapay zeka kullanan bir banka.
 - 2. Dolandırıcılık Tespiti: YZ modelleri, işlem verilerini analiz ederek hileli faaliyetlerin göstergesi olan anormallikleri ve kalıpları tespit edebilir. Örnek: Kredi kartı dolandırıcılığına işaret edebilecek olağandışı işlem modellerini belirlemek için üretici yapay zeka kullanan finans kurumları.
 - 3. Stres Testi: YZ, stres testleri yapmak için sentetik veriler üretebilir ve finansal kurumların aşırı olaylara hazırlıklı olmasını sağlayabilir. Örnek: Piyasa çöküşlerine yönelik senaryolar oluşturmak ve bunların portföy üzerindeki etkisini değerlendirmek için yapay zeka kullanan bir finans firması.

YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI EĞİTİMİ

→ 5. Üretken Yapay Zekanın Organizasyona Entegrasyonu

- **Kazandıran Bir YZ Stratejisi Oluşturmak**
 - İş Hedeflerinin Belirlenmesi
 - YZ Çözümlerini İhtiyaçlarla Eşleştirme
- **Bir YZ Yol Haritası Geliştirme:**
 - Aşamalı Uygulama
 - Değişim Yönetimi Stratejisi
- **Değişim Yönetimi ve Ekip Liderliği**
 - Çalışan Endişelerini Ele Alma
 - Yapay Zekaya Hazır Bir Kültürü Teşvik Etmek
 - Ekipleri Gerekli Becerilerle Donatmak
- **Yatırımın Getirisi (ROI) ve Başarının Ölçülmesi**
 - Finansal Etkinin Değerlendirilmesi
 - Başarı Ölçütlerinin Belirlenmesi

→ 6. Değişime Liderlik Etmek: Yapay Zeka Destekli Bir Gelecek İnşa Etmek

- **Yapay Zeka Destekli Bir Kültür Oluşturmak**
 - İnovasyonu Teşvik Etmek
 - Sürekli Öğrenme
- **İnsan-YZ İşbirliğini Teşvik Etmek**
 - Sinerjiye Odaklanma
 - İnsanların Güçlü Yönlerine Odaklanma
- **İletişim ve Liderlik**
 - Faydaların Paylaşılması
 - İlham Veren Liderlik



YAPAY ZEKA VE TEDARİK ZİNCİRİ UYGULAMALARI EĞİTİMİ

→ 7. Üretken Yapay Zeka ile Rekabet Avantajı Oluşturma

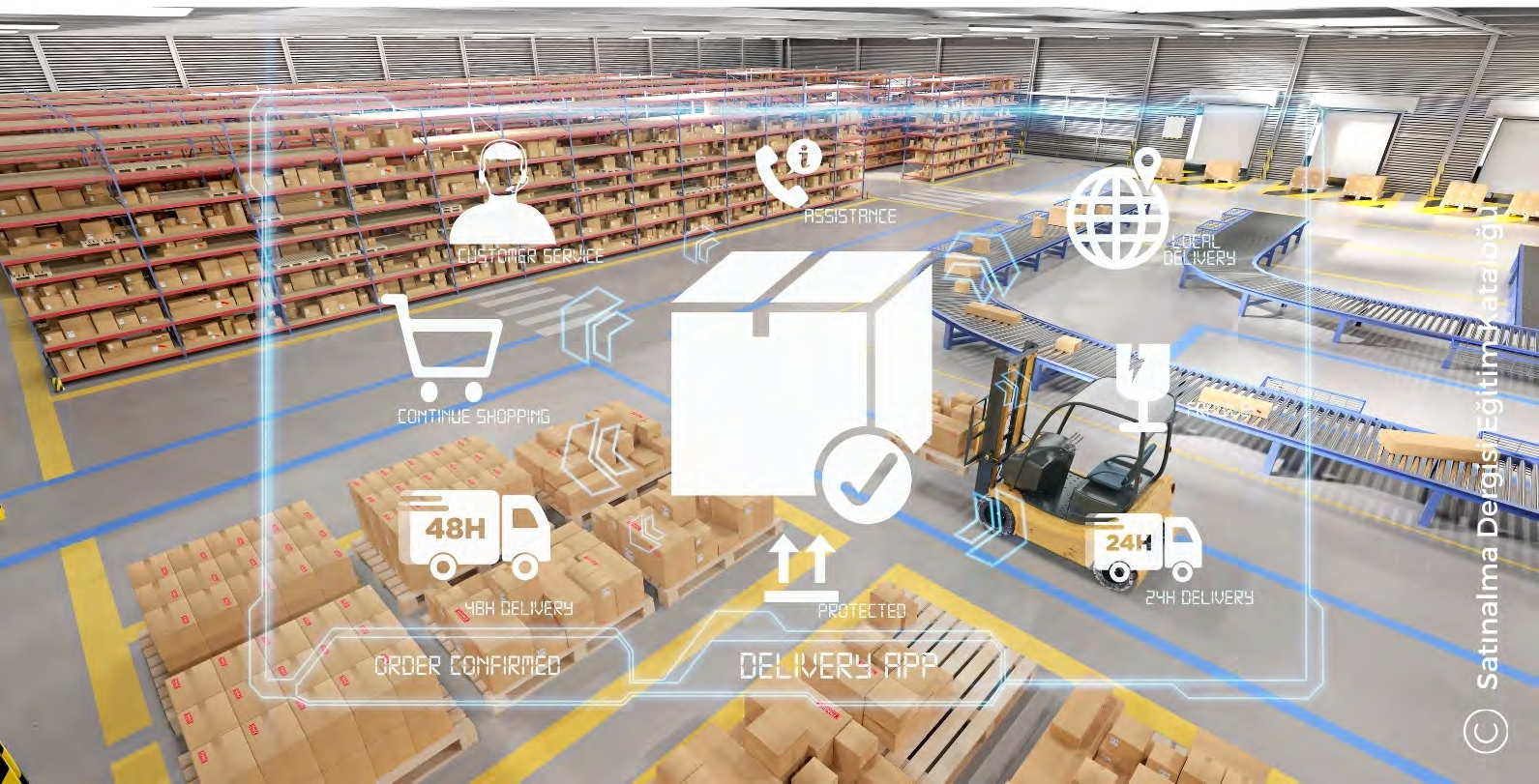
- Stratejik Fırsatların Belirlenmesi
- Stratejik Bir Varlık Olarak Veri
- Farklılaştırılmış Bir YZ Stratejisi Oluşturmak

→ 8. Otomasyonun Ötesinde Bir Farklılaştırıcı Olarak Üretken Yapay Zeka

- Otomasyonun Ötesine Geçmek
- Yenilikçiliği Geliştirmek
- YZ Avantajınızı Koruma

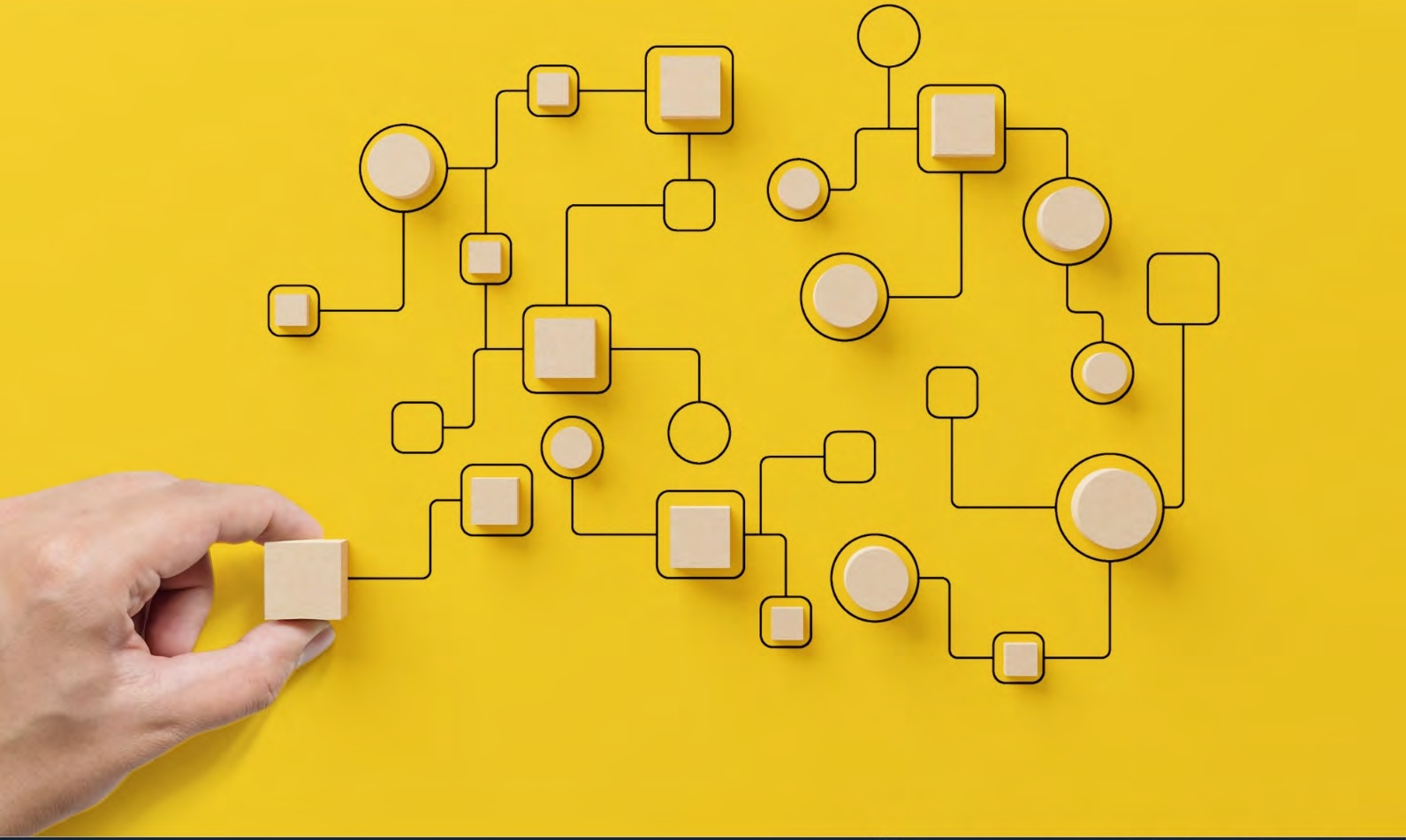
→ 9. Yapay Zeka Etiği ve Yönetişimi

- Etik Hususlar
- Yapay Zekada Önyargı, Adalet ve Şeffaflık
- Gizlilik ve Güvenlik Endişeleri
- Yapay Zeka Yönetişimi
- Düzenleyici Ortam ve Uyumluluk
- Etik YZ için En İyi Uygulamalar



Optimize Süreçler ve Mükemmel Operasyonlar için

TEDARİK ZİNCİRİ SÜREÇ YÖNETİMİ EĞİTİMİ



Optimize Süreçler ve Mükemmel Operasyonlar için TEDARİK ZİNCİRİ SÜREÇ YÖNETİMİ EĞİTİMİ

BUSINESS PROCESS

Eğitimin Amacı:

Süreç yönetimi, bir kuruluşun stratejisini ve hedeflerini, müşterilerin beklentileri ve ihtiyaçları ile uçtan uca süreçlere odaklanarak birleştiren bir yönetim disiplindir. Tedarik zinciri süreç yönetimi eğitimi kapsamında işletmelerin fonksiyonel odaklılıktan süreç odaklılığa geçmeleri için yapmaları gerekenlere odaklanılarak, tedarik zinciri süreçlerinin nasıl yönetilebileceği örnek modeller üzerinden ele alınmaktadır.

Eğitim Süresi: 2 gün

Katılımcı Profili:

Şirketlerin satınalma, tedarik zinciri yöneticileri, departman farketmeksizin iş süreçlerini analiz ederek iyileştirmek isteyen yöneticiler, kariyer planında yöneticilik olanlar.

Bu eğitimin mevcut durumda yönetici olmayıp, yönetici adayı olarak görülen beyaz yaka çalışanlara da verilmesi önerilmektedir.

Eğitmen: Dr. Adil ÜNAL



Optimize Süreçler ve Mükemmel Operasyonlar için **TEDARİK ZİNCİRİ SÜREÇ YÖNETİMİ EĞİTİMİ**

Eğitim İçeriği:

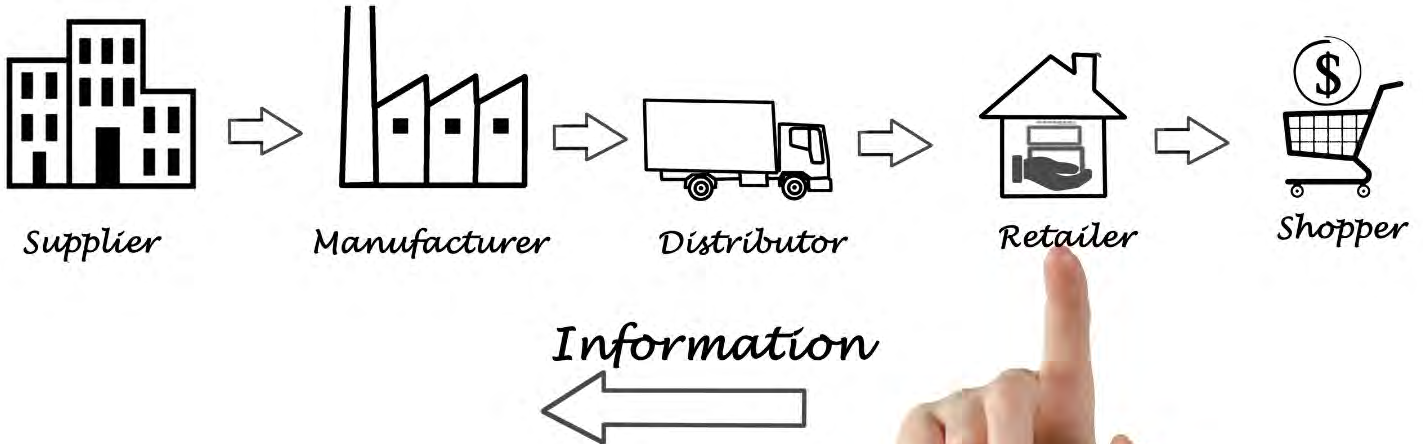
Süreç, Süreç Yönetimi ve Temel Kavramlar
Süreç Yönetiminin Tarihsel Gelişimi
Süreç Yönetiminin Temel Bileşenleri
Süreç Olgunluğu ve Kurumsal Olgunluk Ölçümü (Örnek Uygulamalı)
Süreç Modelleme (Örnek Uygulamalı)
Süreç Analizi ve Tedarik Zinciri Süreçlerinde Seviyeler
Süreç Yönelimi ve Süreç Olgunluk Değerlendirmesi
Robotik Süreç Otomasyonu
Model, İş Modeli, Süreç Modeli ve Normatif Model Kavramı
Tedarik Zinciri Operasyonel Süreç Modelleri

- Tedarik Zinciri Operasyonları Referans (SCOR) Modeli
- Küresel Tedarik Zinciri Forumu (GSCF) Modeli
- Değer Referans Modeli (VRM)
- Satınalma ve Tedarik Enstitüsü (CIPS) Satınalma ve Tedarik Zinciri Süreç Modeli
- Tedarik Ağı Uyumlaştırma Referans (SNAR) Modeli
- Tedarik Ağları için Dijital Yetkinlikler Modeli

Süreç Modelleri Uygulama Planları ve Proje Geliştirme

Vaka Çalışmaları

Tedarik Zinciri Süreç İncelemeleri ve En İyi Uygulamaların Paylaşımı
(Örnek Uygulamalı)



Optimize Süreçler ve Mükemmel Operasyonlar için **TEDARİK ZİNCİRİ SÜREÇ YÖNETİMİ EĞİTİMİ**

Eğitmen Hakkında:



Dr. Adil ÜNAL, İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programı'nda Tedarik Zinciri Stratejileri ve Tedarik Zincirinde Performans Yönetimi derslerini, Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü'nde ise Lisans seviyesinde İş Zekası ve Yönetim Bilişim Sistemleri derslerini vermektedir. Çalışmalarını ağırlıklı olarak tedarik zinciri stratejilerinin belirlenmesi, stratejik planlama, operasyonel süreç ve performans yönetimi konuları üzerinde yoğunlaştırmaktadır. 2014 yılından itibaren İstanbul Üniversitesi Entertech'te kurulan Tinova Bilişim Teknolojileri A.Ş.'nin ve Satınalma Dergisi'nin kurucu ortağıdır.

2024 yılında Beta Yayıncılık tarafından yayımlanmış, **Tedarik Zincirinde Süreç ve Performans Yönetimi** başlıklı bir kitabı bulunmaktadır.

Kamu ve özel sektörde satınalma, lojistik, tedarik zinciri ve dijitalleşme projelerinde görev almaktadır. Tedarik zinciri yönetimi alanında İstanbul Üniversitesi'nden doktora derecesi bulunan Ünal, bilgi ve deneyimlerini www.satinalmadergisi.com üzerinden akademi ve özel sektörle paylaşmaktadır.

Dr. Adil ÜNAL
İstanbul Üniversitesi
SBF İşletme Bölümü
Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı
aunal@istanbul.edu.tr





SÜRDÜRÜLEBİLİR TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ EĞİTİMİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

Eğitmen
Prof. Dr. Murat ERDAL

SÜRDÜRÜLEBİLİR

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Eğitim Amacı:

Tedarik zinciri yapıları; iklim değişimleri, çevre felaketleri, ekonomik riskler ve sürdürülebilirlik mevzuatıyla hızla değişiyor. Ekolojik tasarımdan, çevreye duyarlı üretime, sürdürülebilir satınalmadan yeşil lojistik uygulamalarına kadar tüm tedarik zinciri boyunca sürdürülebilirlik kültürünü inşa eden firmalar öne çıkmaktadır.

Sürdürülebilirlik mevzuatı ve uyulması gereken kurallar şirketleri yeni girişimlere zorlamaktadır. Sektörünün lider markaları, ekosistemlerinde yer alan firmaları sürdürülebilirlik kriterleri ile yeni bir perspektifte değerlendirmektedir. Firmaların enerji tür ve miktarları, malzeme seçimleri, operasyon, karbon ve su ayak izi, yönetim ve insan kaynakları politika ve uygulamaları çok yönlü analiz edilmektedir.

Bugünün dünyasında tüm tedarik zinciri boyunca çevre ve insan ön planda olmak zorunda. Müşteriler, firmalarımızın çalışma koşulları, etik kodlar, hak ve özgürlükler, fırsat eşitliği, ayrımcılık, taciz, çocuk işçi gibi pek çok konudaki uygulamalarını sorguluyor.

Şirketler çevre ve paydaşları ile ilişkilerine daha fazla özen gösteriyor. Tedarikçi (satıcı, fason, taşeron) ilişkileri yeniden değerlendiriliyor. Yeni dönem, firmalar arasındaki ilişkileri farklı bir zemine taşıyor. Temel farklılık sürdürülebilirlik ve inovasyon alanlarındaki köklü değişim. Tedarikçilerin üretim/iş ortamı, çalışanları ve çevre ile ilişkileri artık bizim gündemimizde. Sürdürülebilirlik; çevre, insana saygı ve döngüsel ekonomi popüler bir anlayış değil bir zorunluluktur. Olmazsa olmazdır.

Eğitimin amacı, uçtan uca tedarik zinciri yönetimi içerisinde bütün süreçlerin "sürdürülebilirlik" esaslı yeniden tanımlanmasını analiz etmektir.

Bu eğitimde tedarik zinciri iş çevrenizin sürdürülebilirlik odaklı bir temele taşımak için yeni fikirler öğreneceksiniz.

Eğitim Süresi: 2 gün



SÜRDÜRÜLEBİLİR

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 1/3

- o Uçtan Uca Tedarik Zinciri Yönetimi
- o Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Kavramı
- o Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri
- o Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı
- o Kurumsal Sürdürülebilirlik ve Özen Yükümlülüğü Direktifi
- o Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi
- o Regülasyonlar (Sınırdaki Karbon Düzenlemeleri, Emisyon Ticaret Sistemi, Plastik Vergisi, vd.)
- o Döngüsel Ekonomi ve Yeşil Yönetim
- o Kurumsal Sosyal Sorumluluk ve Etik

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK "FİKİR AŞAMASINDAN DOĞAYA"

- o Sürdürülebilirlik Kültürünü İnşa Etmek
- o Sürdürülebilirlik Komitesi ve Çalışma Yol Haritası
- o Sürdürülebilirlik Performans Göstergeleri - Sürdürülebilirlik KPI'ları
- o Sürdürülebilir Hedefler ve İş Modelleri
- o Risk Haritalandırma
- o Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi
- o Tedarik ve Dağıtım Sistemlerini Kapsayıcı Uçtan Uca ESG Kriterleri
- o Uçtan Uca ESG (Çevre-Sosyal-Yönetişim) KPI'ları
- o Karbon Ayak İzi ISO 14064 Hesaplaması ve Karbon Doğrulama
- o Karbon Saydamlık Beyanı (CDP)
- o Seragazı Emisyonları Protokolü (GHG)
- o Net Sıfır Hedefi ve Emisyon Miktarları; Kapsam 1, Kapsam - 2 ve Kapsam - 3 Emisyonları
- o Su Ayak İzi ISO 14046
- o Türkiye Sürdürülebilir Raporlama Standartları TSRS 1
- o TSRS 2 İklimle İlgili Açıklamalar
- o İklim Riskleri (Fiziksel Riskler, Geçiş Riskleri) ve Fırsatlar



SÜRDÜRÜLEBİLİR TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ



Eğitim İçeriği 2/3

Sürdürülebilirlik ve Operasyon

- o Tesis Yönetimi ve Şirket Çevre Kültürü
- o Sürdürülebilir Çalışma Koşulları
- o Yeşil Üretim ve Operasyon
- o Üretim Prosesleri; Atık ve Artıklar

o Döngüsel Ekonomi ve 9 R Hiyerarşisi

- o ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi
- o ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi
- o Geri Dönüşüm ve Yeniden Üretebilirlik

Tasarım ve Ar-Ge

- o Eko-İnovasyon ve Ekolojik Tasarım Kültürü
- o Çevre Dostu Ürün Geliştirme
- o Ürün Kalitesi ve İnsan Sağlığı
- o Malzeme Azaltma, Yalınlaştırma

LCA Hayat Eğrisi Değerlendirme

SÜRDÜRÜLEBİLİR

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 3/3

YEŞİL SATINALMA ve GREEN SOURCING

- o Sürdürülebilir Kaynak Yönetimi; Satınalma Politikaları ve Stratejileri
- o **Yeşil Bir Tedarik Planı Geliştirme**
- o **ISO 20400 Sürdürülebilir Tedarik ve Yeşil Satınalma**
- o Tedarikçi İlişkilerinde Çevre ve İnsan
- o Tedarikçilere Rehberlik Etme ve Sürdürülebilirlik Hedeflerini Tedarikçilerle Paylaşma
- o Tedarikçi Bilgi Formları (Sürdürülebilirlik Maddelerinin Eklenmesi)
- o **Tedarikçi Araştırması ve Seçiminde Sürdürülebilirlik Kriterleri**
- o Tedarik Ekosistemi, Profesyonellik ve Kurumsallaşma
- o Tedarikçi Saha Ziyaretleri ve Yerinde Denetim
- o Sözleşmeler Üzerinden Sürdürülebilirlik Yayılımı ve yeni KPI'lar
- o Tedarikçi Performans Değerlendirme Kriterleri ve Çevre
- o Tedarikçi Kalite El Kitabı (Çevre ve İnsan Boyutunda Yeni Düzenlemeler)
- o Sürdürülebilirlik Esaslı Tedarikçi Geliştirme Yolculuğu

Tedarikçi Etik Kodları (Tedarikçi Davranış Kuralları)

- o ISO 26000 Sosyal Sorumluluk Yönetim Sistemi
- o Sosyal Performans Göstergeleri ve Uygunluk Kriterleri
- o Tedarikte Kurumsal Sosyal Sorumluluk
- o Çevresel ve Sosyal Etkiler

Lojistik Yönetimi

- o Yeşil Lojistik
- o Paketleme ve Ambalajlama
- o Taşıma ve Regülasyonlar
- o Depolama; Tesis ve Operasyon Yönetimi
- o Dağıtım Operasyonları

Pazarlama ve Satış

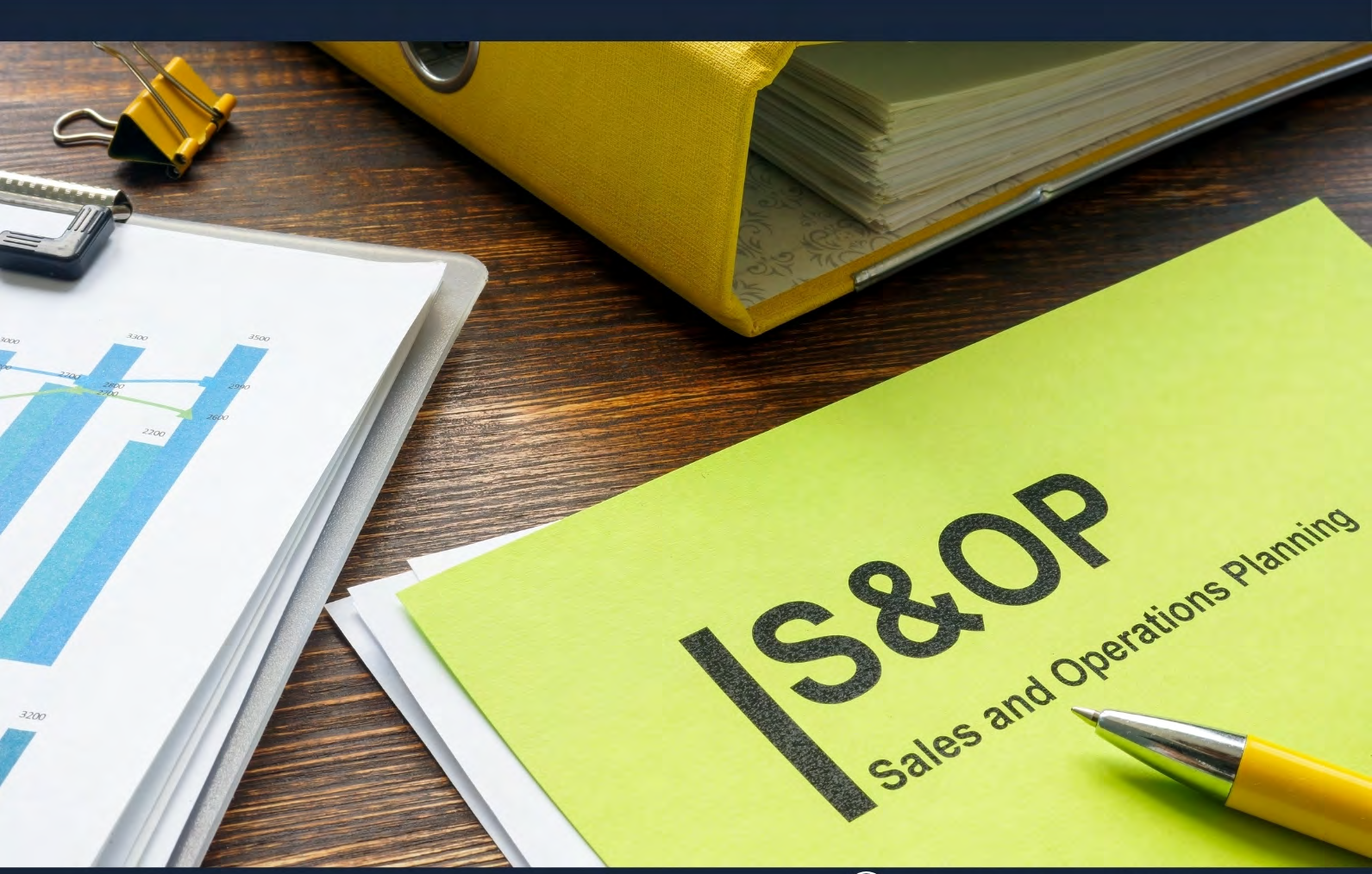
- o Pazarlama Trendleri
- o Yeşil Aklama
- o Pazarı ve Müşteriyi Anlamak
- o Paylaşım Ekonomisi, Tüketimi Azaltmak

Sürdürülebilirlik Raporları

Sahadan Örnek Olay ve Vakalar



SATIŞ VE OPERASYON PLANLAMA (S&OP) EĞİTİMİ



SATIŞ VE OPERASYON PLANLAMA (S&OP) EĞİTİMİ

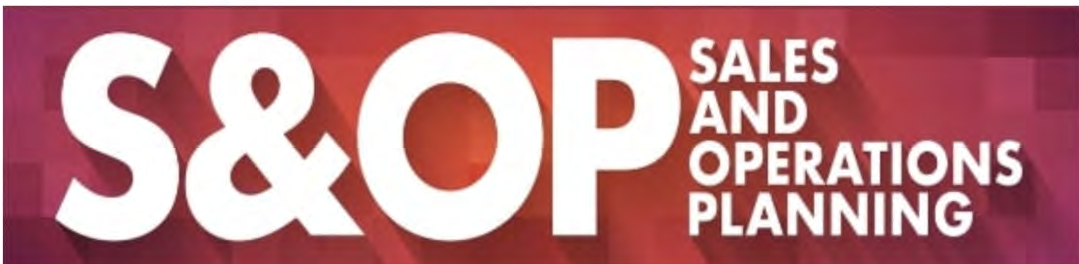


Eğitimin Amacı:

Satış ve operasyon planlaması, arz ve talebi senkronize etmek, finansal planlama ile operasyonel planlamayı entegre etmek ve üst düzey stratejik planları günlük işlerle ilişkilendirmek için yürütülen bir süreçtir.

Aynı zamanda yeni ve mevcut ürünlere yönelik müşteri odaklı pazarlama planlarını tedarik zinciri yönetimiyle bütünleştirerek yönetime, işletmelerini rekabet avantajı elde etmek için sürekli ve stratejik olarak yönlendirme yeteneğini sağlayan taktik planlar geliştirme sürecidir. Süreç, işletmeye yönelik tüm planları (satış, pazarlama, geliştirme, üretim, kaynak kullanımı ve finansal) tek bir entegre plan kümesinde bir araya getirir.

S&OP ayda en az bir kez gerçekleştirilir ve yönetim tarafından toplu (ürün ailesi) düzeyinde gözden geçirilir. Süreç, tüm arz, talep ve yeni ürün planlarını hem ayrıntı hem de toplu düzeyde uzlaştırmalı ve iş planına bağlamalıdır. Kaynakları planlamak ve yıllık iş planlama sürecini desteklemek için yeterli bir ufku kapsayan, şirketin yakın ve orta vadeli planlarının kesin ifadesidir. Düzgün bir şekilde yürütüldüğünde, S&OP süreci işletmenin stratejik planlarını, bu planların yürütülmesi ve uygulanması ile ilişkilendirir. Sürekli iyileştirme için performans ölçümlerini gözden geçirir.



SATIŞ VE OPERASYON PLANLAMA (S&OP) EĞİTİMİ

S&OP, yönetimin aylık olarak toplanmasını ve talep, arz ve bunun sonucunda ortaya çıkan mali etkiye ilişkin tahminleri gözden geçirmesini gerektirir. İşin her alanındaki taktik planların şirketin genel iş görünümüyle uyumlu olmasını sağlar. Geleneksel incelemeler, genellikle üç aylık iş incelemelerinde geçmiş performansa odaklanırken, S&OP süreci, genellikle 12 ila 24 ay sonraki gelecek tahminlerine odaklanır. En az 15 ila 18 ay sonrasını kapsayan bir planlama ufku kullanmak en iyi uygulamadır çünkü bu süreç daha sonra yıllık iş planlama sürecine birincil girdi olarak katılabilir.

Bu eğitimde satış ve operasyon planlama süreci tüm yönleriyle ele alınarak katılımcıların bu alana ilişkin bilgi ve becerilerine katkıda bulunmak amaçlanmaktadır.

Eğitim Süresi: 3 gün

Katılımcı Profili:

Şirketlerin satınalma, satış, tedarik zinciri yöneticileri, planlama ve tahminleme yöneticileri, talep planlama, üretim planlama, envanter yönetimi departmanları çalışanları öncelikli olmak üzere operasyonda çalışan uzman ve yöneticilere önerilmektedir.

**Eğitmenler: Prof. Dr. Murat ERDAL
Dr. Adil ÜNAL**



SATIŞ VE OPERASYON PLANLAMA (S&OP) EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği 1. Gün

Satış ve Operasyon Planlaması ile ilgili Temel Kavramlar

S&OP'nin Amacı

S&OP Yol Haritası ve Bağlantılı Olduğu Planlar

- Planlama Hiyerarşisi
- S&OP Entegrasyonu İhtiyacı ve Faydaları

Satış ve Operasyon Planlamasında Roller ve Sorumluluklar

- S&OP süreç sahibi
- Talep planlama ekibi
- Tedarik planlama ekibi
- S&OP öncesi ekibi
- Yönetici S&OP ekibi

SATIŞ VE OPERASYON PLANLAMASI SÜRECİ

Entegrasyon ve Dengeleme

S&OP Sürecinin Girdileri ve Çıktıları

S&OP Planlama Faktörleri

Üretim ve Hizmet Sektörlerinde Satış ve Operasyon Planlaması

Arz ve Talep Senkronizasyonu

Arz ve Talep Planlarının Birleştirilmesi

Üretim ve Envanter Planlarının Geliştirilmesi

Üretim Planlama Izgarası ve Üretim Planlama Metodları

Üretim Kaynaklarının Planlaması ve İK'nın Rolü

- Kaynak planı
- İK politikalarına, işgücü havuzuna ve işgücü becerilerine dayalı personel alımı

S&OP Sürecinde Değişikliklerin Yönetimi

- Kaynak planını değiştirme
- Talebin önceliklendirilmesi
- Alternatif planlardaki risklerin değerlendirilmesi
- Yaygın Planlama Hataları

SATIŞ VE OPERASYON PLANLAMA (S&OP) EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği:

ÜRETİM PLANLAMA VE KONTROLÜ SÜRECİNDE TALEP YÖNETİMİ (2. GÜN)

- Talep planlaması: talebin planlanması, etkilenmesi ve önceliklendirilmesi
- Talep yönetimine ilişkin ilkeler ve girdiler
- Yedi "doğru"
- Müşteri ilişkileri yönetimi
- Müşteri hizmetleri politikalarının, emniyet stoku seviyelerinin ve performans hedeflerinin belirlenmesi
- Sipariş teslimat performansının ölçülmesi
- Arzla uyum sağlamak için talebin etkilenmesi
- Pazarlama tutundurma çalışmaları ve tutundurma yaşam döngüsü
- Kalite fonksiyon yayılımı, müşterinin sesi, eşzamanlı mühendislik, modüler tasarım, üretilebilirlik/sürdürülebilirlik için tasarım
- Ürün konfigürasyonu ve değişiklikleri

Talep Tahminleme

- Ana planlamadaki talep kaynakları (B2B ve B2C Dahil)
- Doğrudan/dahili ve karmaşık dağıtım kanalları
- Bağımlı ve bağımsız talep
- Temel tahminleme ilkeleri
- Tahmin ufku ve aralığı
- Tahminleme süreci
- Niteliksel ve niceliksel (dışsal ve içsel) tahmin yöntemleri
- Tahminleme yönteminin artıları ve eksileri ve seçim kriterleri

TEDARİK YÖNETİMİ (3. GÜN)

- Ana Üretim Programının Oluşturulması ve Doğrulanması
- Ana Programın Kullanımı ve Sürdürülmesi
- Malzeme İhtiyaç Planlaması
- Kapasite İhtiyaç Planlaması (CRP)
- Tedarikçiler ve Satın Alma
- Değişiklikler ve Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi

TEDARİK ZİNCİRİ DÖNÜŞÜM YÖNETİMİ EĞİTİMİ

**“TEDARİK ZİNCİRİ DÖNÜŞÜM
YOL HARİTASI UYGULAMALI”**

TRANSFORMATION

TEDARİK ZİNCİRİ DÖNÜŞÜM YÖNETİMİ EĞİTİMİ



Eğitimin Amacı:

Tedarik Zinciri Dönüşüm Yönetimi Eğitimi, uçtan uca bir tedarik zinciri dönüşümünü yönetmek için uygulanan çerçeveleri, stratejileri, süreçleri, araçları ve teknolojileri kapsamaktadır. Doğru yönetilen bir dönüşüm süreci, işletmelerin rekabet avantajı elde etmesine, finansal performansını iyileştirmesine ve daha iyi müşteri hizmeti sunmasına yardımcı olmaktadır. Farklı departmanlar, tedarikçiler ve diğer iş ortakları arasındaki işbirliğini artırarak tedarik zinciri boyunca daha iyi iletişim kurulmasına ve iş hedeflerinin uyumlu hale getirilmesine sağlar.

Özellikle son yıllarda küresel tedarik zincirleri, çevresel, makro-ekonomik ve teknolojik değişimlerin yanı sıra büyük jeopolitik çatışmaların tetiklediği önemli bozulmalara tanık olmuştur. Sonuç olarak, her sektörden Tedarik Zinciri liderleri gelecekteki krizlere hazırlıklı olma ve bu rahatsız edici ve zorlu dünyada müşterilere daha iyi hizmet vermek için işlerini yeniden düzenlemeye her zaman hazır olma ihtiyacının farkına varmalıdır. Tedarik zinciri profesyonelleri şirket içinde birer sistem düşünürü olarak hareket etmeli ve operasyonların mükemmel hale getirilmesi için dönüşümcü liderler olmayı hedeflemelidir.

Bu eğitim sonunda katılımcıların aşağıdaki alanlarda yetkinlik sahibi olması amaçlanmaktadır.

- Başarılı bir tedarik zinciri dönüşümü için değişimi geliştirme, uygulama ve yönetme
- Risk ve fırsatların belirlenmesi ve dönüşümü gerçekleştirmek için uygun çerçeve ve modellerin seçilmesi
- Dönüşüm için konsept alternatifleri geliştirmek için sistem düşüncesini uygulamak
- Süreçleri ve yetenekleri stratejik dönüşüm hedefleriyle yönetmek ve uyumlu hale getirmek
- Tedarik zinciri dönüşümü için gereken becerileri, rolleri, sorumlulukları ve altyapıyı yönetme
- Etkin tedarik zinciri dönüşümünü mümkün kılacak araç ve teknolojileri belirleme
- İyileştirmelerin pekiştirilmesi ve tekrarlanması için stratejilerin belirlenmesi ve uygulanması

Eğitim Süresi: 3 gün

Katılımcı Profili:

Tedarik Zinciri Yöneticileri başta olmak üzere stratejik karar alıcılar ve dönüşüme liderlik etmek isteyen tüm yöneticiler

Eğitmenler:

Prof. Dr. Murat ERDAL

Dr. Adil ÜNAL

TEDARİK ZİNCİRİ DÖNÜŞÜM YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği 1. Gün

Tedarik Zinciri Dönüşümüne Genel Bakış

Tedarik Zinciri Dönüşümleri

Konu 1: Tedarik Zinciri Türlerini Tanımlama ve Sınıflandırma

Tedarik Zincirini Nasıl Tanımlamalıyız?

Tedarik Zinciri Türleri ve Uzmanlıkları

Karmaşıklık Düzeyleri

Konu 2: Tedarik Zinciri Olgunluk Seviyeleri

Olgunluk Seviyeleri

Mevcut ve Ulaşılmak İstenen Tedarik Zinciri Olgunluk Seviyeleri

Konu 3: Kurumsal Stratejiler ve İş Birimi Stratejileri

Stratejiye Genel Bakış

Büyüme Stratejileri

Beş Kuvvet Çerçevesi ve Sektörün Çekiciliği

Küresel Genişleme

Jenerik Organizasyonel veya İş Birimi Stratejileri ve Mavi Okyanus

Stratejileri

Ürün-Hizmet Portföyü Analiz Araçları

Pazarın Taranması ve Vaka Çalışmaları

İç ve Dış Faktörlerin Analizi

SWOT Analizi

Tedarik Zinciri Stratejileri

Tedarik Zinciri Stratejisi Geliştirme ve Bileşenleri

Strateji ve Entegre Ölçüm Modeli

Tedarik Zinciri Strateji Türleri

DÖNÜŞÜM VAKALARI VE DÖNÜŞÜM YOL HARİTASI

Dönüşüm Vaka Örnekleri

Dönüşüm Süreci Yol Haritası

Tedarik Zinciri Dönüşüm Liderliği ve Kültürü

Tedarik Zinciri Dönüşümü Liderlik Becerileri

Dönüşümcü Liderlik Tarzı

Dönüşümü Etkinleştirmek için Kurum Kültürü Analizi

Kilit Ekip Roller

TEDARİK ZİNCİRİ DÖNÜŞÜM YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği 2. ve 3. Gün

Değer Önerisi, Metodolojiler ve Organizasyonel Tasarım

Değer Önergelerini ve Değer Zincirleri

Müşteri Değer Önergeleri ve Diğer Değerler

Değer Zinciri Analizi ve Üst Düzey Mevcut Durum Haritalaması

Araştırma Modelleri, Çerçevesler ve Kıyaslama Araçları

Modeller, Çerçevesler ve Kıyaslama ile Performansı Artırma

Balanced Scorecard

SCOR DS -SCOR Dijital Standart

ISO Standartları

Kıyaslama Araçları

Maliyet ve Hizmet Optimizasyonu Yol Haritaları

Yalın

Altı Sigma

Kısıtlar Teorisi (TOC)

Toplam Kalite Yönetimi

Çevik Tedarik Zincirleri

Portföy, Program ve Proje Yönetimi

Risk Yönetimi ve Tedarik Zinciri Güvenliği Metodolojileri

Şirketin Mevcut Durumu

Mevcut Durum Özeti

Stratejik Arka Plan

Finansal Profil ve Dış Profil

İç Profil ve İç Dönüşümler

Tedarik Zinciri Dönüşümünün Etkenleri

Tedarik Zinciri Segmentasyonunun Müşteri, Kültür ve Yetenek Etkenleri

Pazar ve Müşteri Segmentasyonunun Operasyonel Hale Getirilmesi

Kültür ve Şirket Yetenekleri

Analitik Yetenekler

Tedarik Zinciri Segmentasyonu

Kıyaslama ve İş Değeri

Rakipler ve Alanında En İyi Kuruluşlarla Karşılaştırma

Kıyaslama Alanları

İş Değer Önergeleri Geliştirilmesi

UYGULAMA (3. GÜN)

TEDARİK ZİNCİRİ DÖNÜŞÜM SÜRECİ YOL HARİTASI OLUŞTURMA

STRATEJİK PLANLAMA EĞİTİMİ



STRATEJİK PLANLAMA EĞİTİMİ

Eğitim Amacı:

Stratejik planlama işletmenin operasyonlarını uzun vadeli bir bakış açısı ile ele aldığı ve iç ve dış çevre analizleri ile firma açısından olumlu ve olumsuz yönlerin ortaya konduğu bir çalışmadır.

Stratejik planlama sayesinde şirketin öncelikleri belirlenmekte, sahip olduğu kaynaklar ortaya konmakta, operasyonlar hedef odaklı olarak yürütülmektedir. Aynı zamanda çalışanların ve diğer tüm paydaşların ortak hedefler doğrultusunda çalışmasını sağlamak, ulaşılmak istenen hedefler ve sonuçlar üzerinde bir fikir birliği oluşturulmaktadır.

Değişen iş koşullarına yönelik risklerin ve tehditlerin de ortaya konduğu bir çalışma olan stratejik planlama süreci, bu değişken koşullarda şirketin nasıl rekabet edeceğini, hangi yanıtları vereceğinin belirlendiği organizasyonel bir yönetim faaliyetidir.

Eğitim kapsamında stratejik planlama sürecinin çok yönlü ele alınması amaçlanmaktadır. Bu eğitimde şirket çalışanlarının planlama sürecine ilişkin bilgi ve plan hazırlama becerilerinin artırılması amaçlanmaktadır.

Eğitim Süresi: 1 gün



STRATEJİK PLANLAMA EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği:

Planlama ve Stratejik Planlama Kavramları

- Misyon, Vizyon, Stratejik Amaç ve Hedef Kavramları
- Stratejik Plan Hazırlama Süreci

Kurumun Mevcut Durumunun Ortaya Konması (Firmanın ve Sektörün Durumunu Yansıtan Analizler)

- İç Çevre Analizleri
- Dış Çevre Analizleri

Stratejik Amaç ve Hedeflerin Belirlenmesi

Stratejilerin Belirlenmesi

Satış ve Pazarlama Planlarının Oluşturulması

Stratejilerin Uygulanması, Operasyonel Planlar

- Finansal Planlar

Stratejik Plan Ekleri:

- Stratejik Amaçlar, Hedefler, Projeler ve Performans Göstergeleri

Uygulama: Örnek Stratejik Plan ve Yol Haritası



DEPO ve STOK YÖNETİMİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

Depo ve Stok Yönetimi

Eğitim Amacı:

Lojistik depo ve stok yönetimi eğitiminin amacı, tedarik zinciri yönetimi perspektifi içerisinde işletme depolama ve dağıtım faaliyetlerinin etkin ve verimli çalışmasına yönelik temel depo ve stok operasyon konularının incelenmesidir. Örnek olay (vaka) çalışmasına dayalı bir eğitim yöntemi izlenmektedir.

Eğitim Süresi: 2 Gün

Eğitime Kimler Katılmalı?

Lojistik yöneticileri, planlama, depo ve sevkiyat personeli

Lojistik Depo ve Stok Yönetimi eğitiminde aşağıdaki temel sorulara cevap aranmaktadır.

- Tedarik zinciri operasyonları içerisinde lojistik ve depolamanın yeri
- Stok yönetiminin temel prensipleri
- Stok yönetimde kullanılan anahtar performans göstergeleri
- Şirket ulaştırma / lojistik / sevkiyat / depo departman organizasyonu nasıl olmalı?
- Lojistik B.lümü için en uygun organizasyon yapısı hangisidir?
- Depo Yönetiminde; yer, bina, araç, donanım, insan ve teknoloji faktörlerinde verimlilik nasıl sağlanır?
- Sevkiyat, yükleme, istifleme, dağıtım ve depo yönetimde özellikli noktalar nelerdir?
- Sevkiyat yöneticisi ve sürücülerin görev ve sorumlulukları nelerdir?
- Satınalma, taşeronla çalışma veya araç kiralamanın fayda-maliyet analizi nedir?
- Dış kaynak kullanımında nasıl bir yöntem tercih edilmeli?
- Lojistik şirketleri ile ilişkilerde nelere dikkat edilir?



Depo ve Stok Yönetimi

Eğitim İçeriği:

Temel Tanım ve Kavramlar

- Lojistik, depo, stok
- 3. ve 4. Parti Lojistik
- Tedarik Zinciri Yönetimi
- Perakende Lojistiği, Üretim (fabrika) Lojistiği, İhracat / İthalat, Dağıtım
- Şirket Araç Sahipliği ve Kurumsal Araç Filosunun Yönetimi

Tedarik Zinciri Yönetiminde Depo İşlevleri

- Konsolidasyon
- Ürün Ayırıştırma Operasyonları ve Çapraz Sevkiyat
- Dağıtım Organizasyonu ve Perakende Sistemin Desteklenmesi
- Sipariş Göre Ürün Birleştirme – Yeni Ürün Hazırlama
- Üretimi Destekleme
- Stok Tutma; Koruma ve Saklama

Depo Tanımı ve Depo Türleri

Temel Depo Kararları

- Mülkiyet Biçimi
- Depo Yer Seçimi
- Depo Boyutları
- Deponun Niteliği ve Ekipman Seçimi

Depo Operasyon Yönetimi

Depo Süreçleri

- Doğrudan Sevkiyat
- Çapraz Sevkiyat
- Ürün Girişi; Mal Kabul ve Depo İçi Sevkiyat
- Fiziksel Depolama
- Siparişlerin Alınması ve Operasyonel Planlama
- Ürün Toplama Faaliyetleri ve Sipariş Hazırlama
- Ürün Çıkışı; Yükleme ve Sevkiyat
- İade ve Dönüşlerin Toplanması



Depo ve Stok Yönetimi

Depo Tasarımı

Depo Fiziki Yapısı

- Depo Zemini
- Havalandırma Sistemi
- Depolamada Sıklıkla Kullanılan Çatı Tipleri
- Rampa Tasarımı

Depo Yönetim Aşamaları

- Stratejik Yönetim
- Taktiksel Yönetim
- Operasyonel Yönetim
- Performans Yönetimi

Depo Bölümü ve İşletme İçerisindeki Yeri

- Sevkiyat (Filo) Bölümü ile İlişkiler
- Üretim Bölümü ile İlişkiler
- Satınalma Bölümü ile İlişkiler
- Pazarlama ve Satış Bölümü ile İlişkiler
- Muhasebe Bölümü ile İlişkiler
- İnsan Kaynakları Bölümü ile İlişkiler

Depo Yönetim Sistemi (WMS)

Depo Emniyeti

Depo Risk ve Tehlikeleri

Depolamada ve Taşımada Kullanılan İşaretler Depolarda İlaçlama ve Dezenfekte İşlemleri

Depo Yönetiminde Maliyet ve Performans Yönetimi

- Maliyet Yönetimi
- Performans Yönetimi

Örnek Olay (Vaka) Çalışmaları



Depo ve Stok Yönetimi

Stok Yönetimi Prensipleri-I

Perakende stok yönetiminin temel prensipleri ve anahtar performans göstergeleri:

- o Toplam depo maliyetinin net satışlara oranı (%)
- o Stok Gün
- o Stok sayım farkı değeri
- o Stok sayım farkı oranı
- o Antrepodaki Fiziki Stok İle Stok Kayıtlarının Eş Olması
- o Mal Kabulden Sevkiyata Çevrim Süresi
- o Depo operasyonu gecikmesi nedenli stoksuz kalma durumu
- o Sipariş hazırlama çevrim zamanı
- o Geçilen Siparişlerin Zamanında ve Doğru Olarak Karşılanması
- o Sevkiyat planına uyum
- o Kullanılabilir Depo Stoklama Kapasitesi
- o Elleçlemeden Dolayı Malzeme Hasarı Yüzdesi
- o Inspection Süresi
- o Inspection'dan Tedarikçiye İade Oranı
- o Fireli ve 2. Kalite Stok Oranı
- o Sorter Kapasitesi Kullanım Oranı
- o Fazla Mesai %si
- o Cross-dock Oranı
- o Yerleştirme (Put-away) Oranı
- o Ürün Kabul/Saat
- o Inspection/Saat
- o Yerleştirme/Saat
- o Toplanan Sipariş Veya Ürün Adedi/Saat
- o Sort Edilen Adet/Saat Sevk Edilen Adet/Saat



Depo ve Stok Yönetimi

Stok Yönetimi Prensipleri-II

Genel stok yönetiminde kullanılan anahtar performans göstergeleri:

- o Şipariş karşılama oran
- o Stok Satış Oranı
- o Satış Oranı
- o Sipariş Karşılama Oranı
- o Talep Tahmin Doğruluğu
- o Getiri oranı
- o Ürün Satışları
- o Birim Başına Gelir
- o Birim Başına Maliyet
- o Brüt Kar Oranı
- o Depoya giriş süresi
- o Tedarikçi Kalite Endeksi
- o Kayıp Satış Oranı
- o Mükemmel Sipariş Oranı
- o Beklenmeyen Stok Azalması
- o Ortalama envanter
- o Stok Taşıma Maliyeti
- o Müşteri Memnuniyeti Puanı
- o Doldurma oranı
- o Brüt Marj Yüzdesi
- o Sipariş Döngüsü Süresi
- o Tükenmiş Stok Oranı
- o Servis seviyesi
- o Teslim süresi
- o Ölü Stok / Bozulma
- o Mevcut Envanter Doğruluğu
- o İç Depo Yönetim Sistemi (WMS) Verimliliği
- o Envanter Metrikleri: Çalışan KPI'ları
 - Parça Başına İşçilik Maliyeti
 - Saat Başına



DAĞITIM ve FİLO YÖNETİMİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

DAĞITIM ve FİLO YÖNETİMİ EĞİTİMİ



Eğitimin Amacı

Filo yönetimi eğitiminin amacı, filo iş süreçlerinin operasyonel ve yönetsel olarak analiz edilerek; işletme araçlarının etkin ve verimli kullanımı, sefer ve güzergah planlaması, sefer prosedürleri, bölümler arası koordinasyon, sürücü yönetimi ve filo performans değerlendirmesi konularının çok yönlü incelenmesidir.

Pratik iş hayatından gelen yirmiden fazla örnek olay (vaka) çalışması yapılarak uygulama ağırlıklı bir eğitim planlaması hazırlanmıştır.

Eğitimde filo, ulaştırma ve idari işler (satınalma) personelinin mesleki yetkinliğinin artırılması hedeflenmektedir.

Eğitime Kimler Katılabilir ?

İşletme filo, lojistik ve sevkiyat bölümü yönetici ve çalışanları, idari işler, satınalma, depo bölümü yönetici ve çalışanları.

Eğitim Süresi: 2 gün

DAĞITIM ve FİLO YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Stratejik Başlıklar

Filo yönetimi eğitiminin amacı aşağıda yer alan stratejik konulara açıklık getirmektir.

- Filo departman organizasyonu nasıl olmalı ?
- Şirket araç parkının (binek, servis, lojistik) dağılımı, tahsisi, sevk ve idaresinde stratejik konular nelerdir?
- Özmal ve kiralık araçların yönetiminde nelere dikkat edilir?
- Şirket operasyonları içerisinde filo bölümü, ulaştırma, lojistik ve depolamanın yeri nedir?
- Filo yönetiminde; yer, bina, araç, donanım, insan ve teknoloji faktörlerinde verimlilik nasıl sağlanır ?
- Sevkiyat, yükleme, istifleme, dağıtım ve depo yönetiminde özellikli noktalar nelerdir ?
- Filo yöneticisi ve şöförlerin görev ve sorumlulukları nelerdir ?
- Satınalma, taşeronla çalışma veya araç kiralamanın fayda-maliyet analizi nedir ?
- Dış kaynak kullanımında nasıl bir yöntem tercih edilmeli ?



DAĞITIM ve FİLO YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği 1/5

FİLO BÖLÜMÜ İŞ SÜREÇLERİ ve İŞLETME İÇERİSİNDEKİ YERİ

Filo Yönetiminde Temel Tanım ve Kavramlar

Filo Bölümü Organizasyon Yapısı ve Sorumluluk Alanı

- Araç; bakım, lastik, resmi giderlerin yönetimi ve kayıt altına alınması, raporlama,
- Resmi kurum işlemleri ifası (K taşıma belgesi, taşıt kartı, fenni-egzoz muayene...),
- Yol güvenlik uygulamaları (araç takip sistemi, filo yönetimi, güvenli sürüş uygulamaları, araç-şoför denetimleri...),
- Personel hak ediş yönetimi (maaş, fazla mesai...),
- Şoförlü veya şoförsüz araç kiralama hizmet alımları (minibüs, kamyon, binek...)
- Araç satınalma-elden çıkarma süreçlerinin yönetimi
- Personel ulaşım sevk ve idaresi (fabrika ile şehir merkezi, birimler ile şehir merkezleri arası),
- Malzeme nakil sevk ve idaresi (fabrika ile birimler arasında, hafif veya ağır malzemeler, kamyonlar ile taşıma, iş makineleri nakli vd.),
- Yüklenci şoför, operatör sevk ve idaresi (servis aracı, kamyon, iş makinesi...),
- Şoför/sürücü, operatör yetkinlik değerlendirmesi (servis aracı, kamyon, iş makinesi kullanıcıları...).



DAĞITIM ve FİLO YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği 2/5

- Filo Bölümünün Temel Yapıtaşları

- Operasyon Birimi ve İş Süreçleri
- Araç Planlama, Tahsisi ve İş Süreçleri
- Araç Takip Birimi ve İş Süreçleri
- Dispozisyon Birimi ve İş Süreçleri
- Tamir-Bakım Birimi ve İş Süreçleri
- Yükleme Güvenliği
- Temel Lastik Bilgileri
- Örnek Olay (Vaka) Çalışmaları

FİLO BÖLÜMÜNÜN İŞLETME BÖLÜMLERİYLE İLİŞKİLERİ

- İdari İşler & Satınalma Müdürlüğü ile ilişkiler (malzeme-hizmet alımları taleplerimizin karşılanması, hakediş ödemeleri, malzeme depolama, şartname hazırlama noktasında ekip çalışması, görüş verilmesi, vd.)
- Hukuk Müdürlüğü (görüş talepleri, karşılıklı bilgilendirme)
- Muhasebe Finans Müdürlüğü (firma ödemeleri, mutabakat ve kontrol)
- İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü (yetkinliklerin belirlenmesi, eğitim planlama vb.)
- Bilgi Yönetim Müdürlüğü (yazılım ihtiyacının karşılanması, uygulamalarda destek...)
- Depo-Antrepo Bölümü İle İlişkiler
- Gümrükleme Bölümü İle İlişkiler
- Sigorta Bölümü İle İlişkiler



DAĞITIM ve FİLO YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği 3/5

• OPERASYON PLANLAMASI

Operasyon Planlamasını Etkileyen Makro Dinamikler

Ulaştırma / Filo Operasyon Yönetimi

İşletme Araçlarının Yönetimi

Araçların Sefere Hazır Hale Getirilmesi ve Etkin Araç Dağıtım Planı

- Sefer Öncesi Hazırlıklar
- Sefer Sırasındaki Sorumluluklar
- Sefer Sonrası Prosedür

Alt Nakliyecisi (Taşeron) İlişkileri

Taşıma İşleri Organizatörü (Forwarder) İlişkileri

Güzergâh Maliyet Analizi

Performans Değerlemesi

FİLO YAZILIMLARI VE RAPORLAMA

FİLO BÖLÜMÜ ve İNSAN KAYNAĞI

•Filo Yöneticiliği

oFilo Araç Operasyon Sorumlusu

oFilo Araç Operasyon Yetkilisi

oFilo Saha Şoförü

oFilo Saha Operasyon Yetkilisi

oFilo Yasal Evrak İşlem Yetkilisi

oFilo Analiz Uzmanı

oFilo Operasyon Destek Yetkilisi

oFilo Planlama Yetkilisi

oFilo Şoförü

•Şoför Hesapları Yöneticiliği

oŞoför Hesapları Yöneticisi

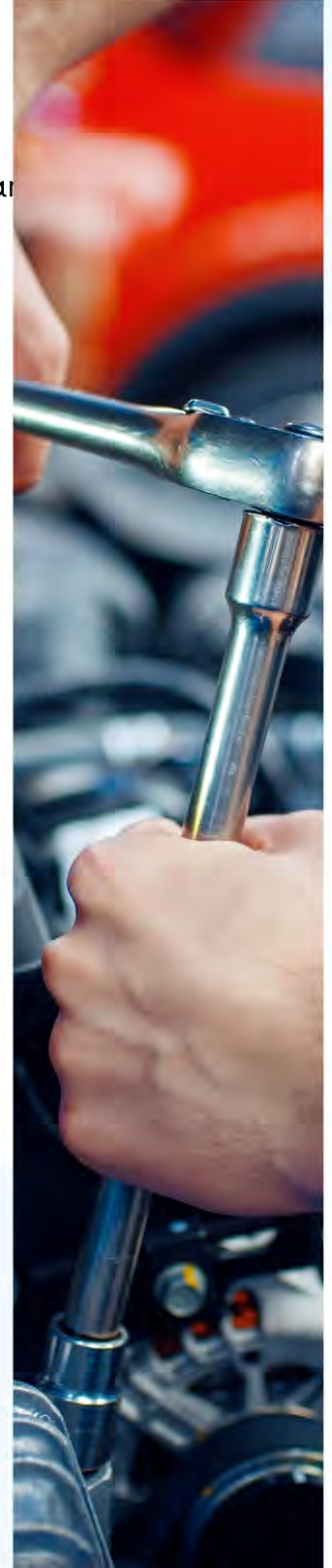
oŞoför Hesapları Uzmanı

oŞoför Hesapları Yetkilisi

•Şoför İşe Alım ve Eğitim Yöneticiliği

oŞoför İşe Alım ve Eğitim Yöneticisi

oŞoför İşe Alım ve Eğitim Uzmanı



DAĞITIM ve FİLO YÖNETİMİ EĞİTİMİ



Eğitim İçeriği 4/5

MEVZUAT

- Ulaşım ile ilgili mevzuatlar
- Ulaşım ile ilgili yetki belge türleri
- Sürücü ehliyet sınıfları
- Sürücü mesleki yeterlilik belgeleri
- Araç sınıfları-araçlarla ilgili tanımlar
- Araç sigorta türleri ve kapsamı

ŞOFÖR YÖNETİMİ

- İnsan Kaynakları ve Eğitim Müdürlüğü ile Koordinasyon
- Şoför İşe Alım Süreci
- Şoför ile ilişkiler
- Şoför çalıştırma süreçleri
- Şoför Performans Değerlemesi
- Şoför Eğitim Planlaması
- Araç, Belge ve Taşıma-Operasyon Bilgisi
- Kurum ve Çevreye Karşı Tutum ve Davranışlar
- İş Ahlakı ve Profesyonellik
- Kurum Kültürünün Kazandırılması

DAĞITIM ve FİLO YÖNETİMİ EĞİTİMİ



Eğitim İçeriği 5/5

ULAŞTIRMA & FİLO YÖNETİCİSİ

- Profesyonel Filo Yöneticisi Kimdir ?
- Ulaştırma / Filo Yöneticisinin Görev ve Sorumlulukları
- Ulaştırma / Filo Yöneticisinin Temel Özellikleri
- Ulaştırma / Filo Yöneticisi ve Liderlik
- Ulaştırma / Filo Yöneticisi ve İletişim Becerileri
- Diğer Departmanlar ve Sürücülerle İlişkiler

FİLO MALİYET YÖNETİMİ VE DENETİM PLANI

- Filo Yönetiminde Maliyet Türleri
- Filo Yönetiminde Maliyet ve Performans Ölçümü
- Filo Araç Yenileme Politikası ve Stratejiler
- Filo Denetim Planı

DIŞ TİCARETTE LOJİSTİK ve SÖZLEŞMELER



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

DIŞ TİCARETTE LOJİSTİK, SÖZLEŞMELER ve KPI'lar

Eğitim Amacı:

Eğitimin amacı, dış ticarete tüm taşıma türleri ve operasyonlarına ilişkin araç, eşya ve belgelerin fonksiyonlarını incelemektir.

Bu kapsamda uluslararası ve yurtiçi taşıma planlaması, taşıyıcı seçimi ve müşteri ilişkileri irdelenmektedir. Lojistik iŐletmesi, alt taşıyıcı, hizmet alanlar ve kamu kurumları arasındaki etkileşim çok yönlü ele alınmaktadır. Gümrük operasyon ve uygulamaları, uluslararası teslim Őekilleri (incoterms) ike sigorta konuları üzerinde durulmaktadır.

Eğitmen: Prof. Dr. Murat ERDAL

İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Bilim Dalı Başkanı

Eğitim Süresi: 2 gün



KÜRESEL TİCARET ve TAŞIMACILIK YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği (1. gün)

**Küresel Ticaret Hacimleri ve Uluslararası Taşımacılık Sektörü
İmalat ve Hizmet Sektörlerinde Lojistik ve Taşıma Operasyonları
Taşımacılık ve Lojistiğin Ekonomideki Yeri**

Temel Taşıma Türleri ve Özellikleri

- Havayolu Taşımacılığı (havalimanları, hava taşıyıcıları)
- Karayolu Taşımacılığı
- Demiryolu Taşımacılığı
- Denizyolu Taşımacılığı (konteyner hatları, limanlar, terminal işletmecileri)
- Kombine Taşımacılık

Lojistik İş Çevresi ve Lojistik İşletme Faaliyet Alanları

Lojistik İşletmelerinde Yönetim ve Organizasyon

Taşıma Organizasyonu ve Planlaması

Taşıma Türünün Belirlenmesi ve Taşıyıcı Seçimi

Taşıma Araçları: uçak, gemi, vagon, çekici, römork, konteyner tipleri
Eşya Türleri (genel kargo, tehlikeli madde, gıda, tekstil, elektronik, vd.)

Gönderici, Taşıyıcı ve Forwarder İlişkileri

Müşteri İlişkileri Yönetimi; Gönderici ve Alıcı Taraflar

Fiyatlandırma ve Sözleşme

Taşıma Planlaması

Araç-Yük-Güzergah Değerlendirmesi

Zaman ve Maliyet Analizi

Taşıma Yönetiminde Performans Ölçümü

İşletme Araçlarının Yönetimi

- Sefer Öncesi Hazırlıklar
- Sefer Sırasındaki Sorumluluklar
- Sefer Sonrası Prosedür

Hukuki Sorumluluklar ve Yasal Çerçeve

Uluslararası Örgütler (FIATA, IRU, IMO, IATA, ICAO, vb.) ve Konvansiyonlar

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Belgeleri (CMR, AWB, CIM, SMGS vb.)

4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği

Vaka Çalışmaları

DIŞ TİCARETTE LOJİSTİK SÖZLEŞMELER

Eğitim İçeriği (2. g¼n)

Uluslararası Taşımacılık ve Dış Ticaret Akt¼rleri

- o Lojistik Y¼netiminde Taraflar
- o Lojistik Sekt¼r¼nde Karşılıklı Beklentiler
- o Ür¼n ve Hizmet Farklılıkları
- o Entegre Lojistik Hizmet Y¼netimi

M¼Őterilerin Lojistik Hizmet Satınalma S¼reci

- o Tedarik Zinciri Y¼netiminde Lojistik Ortak Seçim Kriterleri
- o M¼Őterilerin Lojistik Hizmet Algılamaları
- o Lojistik Hizmet Kalitesinin Temel Bileşenleri
- o Lojistik Sekt¼r¼nde M¼Őteri İlişkileri
- o M¼Őteri İhtiyaçları ve Lojistik Hizmet Sunumları

Lojistik Sekt¼r¼nde Anahtar Performans G¼stergeleri (KPI)

Lojistik & Taşımacılık S¼zleŐmeleri ve Operasyonel Riskler

Hizmet Seviye Anlaşmaları (SLA)

- o Hizmet Seviyeleri ve Risklerin Belirlenmesi
- o Lojistik depo & antrepo s¼zleŐmeleri
- o Yurtiçi nakliye ve dağıtım s¼zleŐmeleri
- o Uluslararası taşıma (karayolu, havayolu, denizyolu, demiryolu) s¼zleŐmeleri



01

**Satınalma
ve Tedarik
Zinciri
Yönetimi**

02

**Tedarikçi
Performans
Değerlendirme**

03

**Maliyet ve
Gider Analizi**

04

**Yeşil
Satınalma**

**SATINALMA
EĞİTİMLERİ**

05

**Sözleşme
&
Sektörel
Kontrat
İncelemeleri**

**Stratejik
Satınalma**

**Bankacılık
Sektöründe
Satınalma**

06

**Müzakere
Teknikleri**

07

**Kamu
İhale
Mevzuatı**

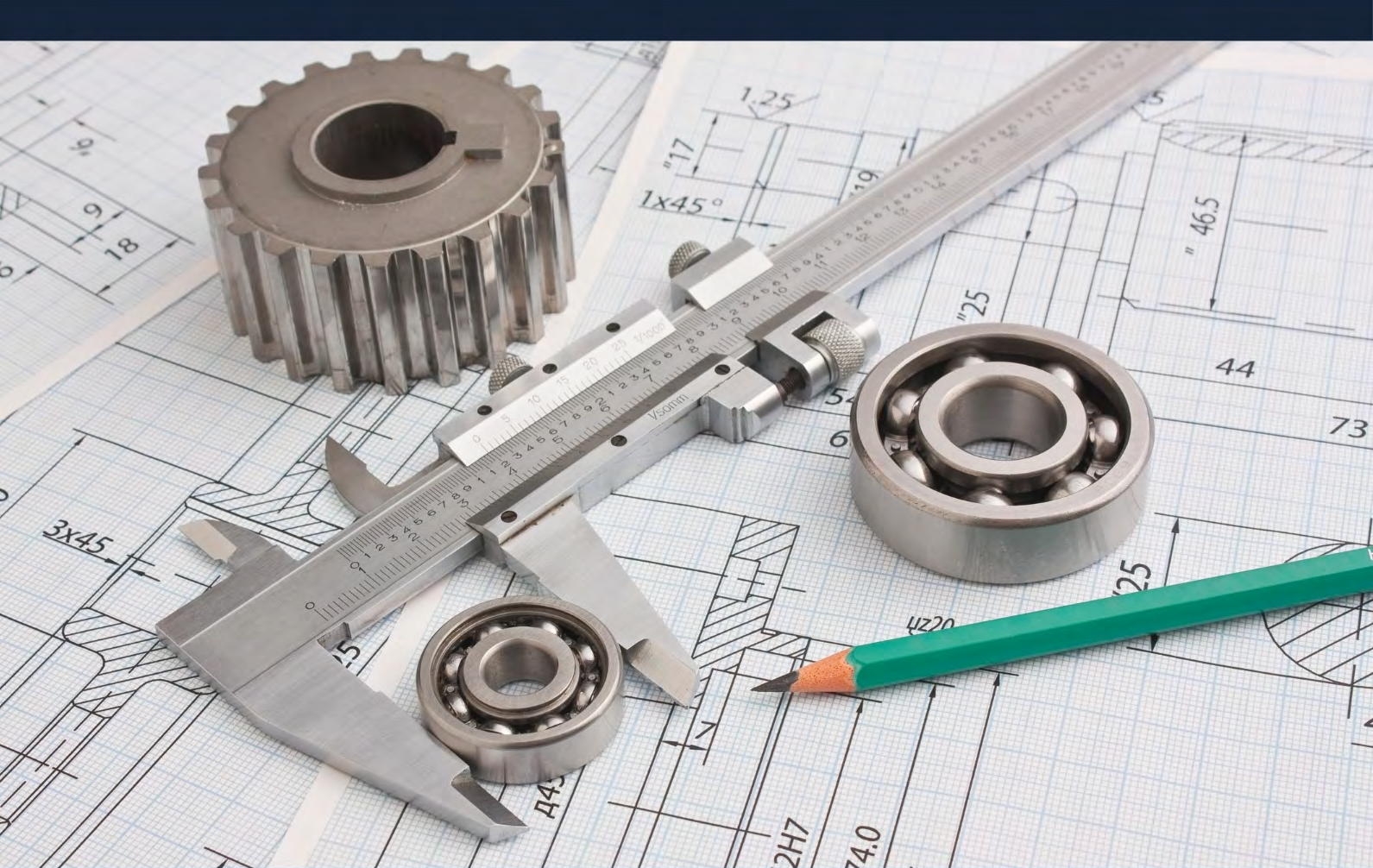
09

**Tedarikçi
Kalite ve
Denetimi**

08

10

SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ



Eğitim Amacı:

Sanayi kuruluşları, artan rekabet, girdi maliyetleri ve fiyatlandırma baskıları ile karşı karşıyadır.

Satınalma ve tedarik zinciri stratejisinin odağı işletmeyi dış etkilere karşı koruma, riskleri azaltma ve doğru proje için hedeflenen değeri yükseltmektir. İşletmenin ihtiyaç duyduğu tüm kategorilerde emtia, teknik ekipman ve hizmet alımlarında aşama aşama doğru yapılanma ve aksiyonlar için sürdürülebilir yol haritası hazırlanmalıdır.

Bu eğitimde, yeni dönem tedarik zinciri strateji ve uygulamaları, satış ve tahminlemeden başlayarak stratejik kaynak (sourcing) bulma, sürdürülebilirlik, sözleşme yönetimi, satın alma ve lojistikten ödemeye (P2P) kadar tüm süreçler incelenmektedir. Stratejik tüm alanlarda maliyet – fiyat analizi, değer analizi ve toplam sahip olma maliyeti kavramları öğrenilecektir.

Satınalma ve tedarik zinciri yönetimi eğitiminin amacı, satınalma ve tedarik zinciri süreçlerinin işletme rekabet avantajının sağlanmasında doğrudan rol oynadığını vurgulamaktır. Küresel rekabet ortamında satınalma, planlama, üretim ve lojistik operasyonları ve bölümler arası koordinasyon işletmeler için stratejik bir önem arz etmektedir.

Eğitim Süresi: 2 gün

Eğitim örnek olay (vaka çalışması) analizi ağırlıklıdır.

SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 1/3

-Dünya Ekonomisi ve Tedarik Zinciri Trendleri

- oPazarı Dönüştüren Makro Etkiler
- oAna Oyuncular (Ülkeler ve Firmalar) ve Planlamalar
- oRekabet istihbarat
- oSürdürülebilirlik ve Teknoloji Trendleri
- oEmtia/Hammadde Piyasa Hareketleri
- oSatın alma Yöneticileri Endeksi (PMI)
- oTaşıma Maliyetleri ve Konteyner Fiyat Hareketleri

-Firma Üretim ve Satış Hedefleri

- oÜretim Tesisleri, İmalat Kapasitesi ve Yıllık Üretim Planlaması

- Harcama Analizleri ve Planlama

- o Gider Veri Analitiği
- o Emtia Temelinde Toplam Harcama
- o Tedarikçi Temelinde Toplam Harcama
- o Çeyrek Dönem (3 ay) Esaslı Toplam Harcama
- o Harcama Analizi Data Seti

- Fırsat Değerlendirme Modeli

- o Emtia Harcama Trend Raporu
- o Tedarikçi Harcama Trend Raporu
- o Harcama Dağılım Analizleri



SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 2/3

- Satınalma Planlaması ve Operasyon Yönetimi

- o Üretim, Planlama, Kalite ve Satınalma Departmanlarının Koordinasyonu
- o Satınalma Stratejilerinin Belirlenmesi ve Yürütme
- o Yıllık Hedeflerin Oluşturulması ve Maliyet Azaltımları
- o Stratejik Satınalma Yönetimi
- o Emtia Fiyat Analizleri, Tahminleme ve Riskler
- o Emtia Odaklı Maliyetler
- o Maliyet Kontrolü ve İyileştirme
- o Tedarikçi Maliyet Azaltımları
- o Hedef Maliyet Belirleme
- o Satınalma Fiyat Oynamaları (PPV)

- Satınalma Portföy Analizi

- Kalite ve Spesifikasyonlar

- Toplam Sahip Olma Maliyeti

- TEDARİKÇİ PERFORMANS DEĞERLENDİRME

• Tedarikçi İlişki Yönetimine Giriş

- Tedarikçi Araştırma ve Seçim Kriterleri
- Tedarikçi Bölümlendirme Çalışmalarının İşletmeye Katkıları
- Tedarikçi Performans Değerlendirme Göstergeleri

• Tedarikçi Performans Yönetim Sisteminin Kurulması

• Tedarikçi Performans Göstergeleri

1. Kalite Performans Göstergeleri
2. Maliyet Performans Göstergeleri
3. Teslimat Performans Göstergeleri
4. Yenilikçilik Performans Göstergeleri
5. Çevre Performans Göstergeleri

SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ



Eğitim İçeriği 3/3

- Tedarikçi Performans Değerlendirmesi

- Tedarikçi Geliştirme

- o Sonuç Odaklı Tedarikçi Geliştirme Programları
- o Süreç Odaklı Tedarikçi Geliştirme Programları

• Sektörel Sözleşme Örnekleri ve İncelemeler

- o Üretim Sözleşmeleri
 - Private Label / Fason Üretim Satınalma
 - Hammadde Satınalma
- o Genel İdari İşler ve Diğer Sözleşme Türleri
 - Tesis Yönetimi, Araç Filo, Personel Taşıma, Güvenlik vd. Hizmet Sözleşmeleri
- o Lojistik ve Taşımacılık Sözleşmeleri

o ANALİTİK

- Satınalma ve Tedarik Zinciri Analitiği
- Tedarik Zinciri Operasyon Referans Modeli (SCOR)
- Teknoloji Çevresi ve Dijital Trendler

Vaka Çalışmaları (Örnek Olay Analizleri)

TEDARİKÇİ PERFORMANS DEĞERLENDİRME ve TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

TEDARİKÇİ PERFORMANS DEĞERLENDİRME ve TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

Eğitim Amacı:



Bugünün rekabet ortamında tedarikçilerin işletme stratejilerinin gerçekleştirilmesine ne ölçüde katkı sağlayabileceği daha fazla tartışılmaktadır. İşletmeler, tedarikçilerin etkin yönetimi konusunda sistem kurma arayışı içindedir. Tedarikçi performans yönetim sisteminin kurulması, tedarikçi ilişkileri yönetimi ve tedarikçi geliştirme eğitimi kapsamında aşağıdaki sorulara cevap aranmaktadır:

- Tedarikçi araştırma ve seçim kriterleri nelerdir?
- Tedarikçi bölümlendirme çalışmalarının işletmeye katkıları neler olabilir?
- Tedarikçi performans değerlendirme göstergeleri nelerdir?
- Tedarikçileri kalite, maliyet, hız, esneklik ve yenilikçilik açısından istenilen seviyeye nasıl getirilebilir?
- Tedarikçiler nasıl değerlendirilmeli ve yönlendirmelidir? Olumsuz yönlerin düzeltilmesi konusunda nasıl bir yöntem izlenmelidir?
- Tedarikçilerle ilişkiler nasıl düzenlemelidir?
- Tedarikçi, alıcı (müşteri) ilişkilerinde güven arttırıcı ve azaltıcı (zedeleyici) unsurlar nelerdir?
- Tedarikçilerle hangi alanlarda ve hangi sürelerle iş birliği yapılmalıdır?
- Tedarikçi ödüllendirme türleri nelerdir?
- Tedarikçi geliştirme stratejisi hangi tedarikçi grupları için uygulanabilir?
- Tedarikçi Geliştirme Programı'nda nelere dikkat edilir?

Bütün bu soruların ortak noktası, işletme stratejisi ile tedarik stratejisi ve tedarikçi ilişkilerinin uyumlandırılmasıdır. Tedarikçi performansı, işletmeler için kritik önem taşımaktadır. Tedarikçi performansının operasyon (üretim veya hizmet), kalite ve maliyetler üzerinde pek çok yöneticinin düşündüğünden daha fazla etkisi bulunmaktadır. İyi bir tedarikçi performansı ve ilişki yönetimi rekabet avantajının sağlanmasında büyük katkı sağlamaktadır.

Eğitim Süresi: 2 gün

TEDARİKÇİ PERFORMANS DEĞERLENDİRME ve TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 1/3

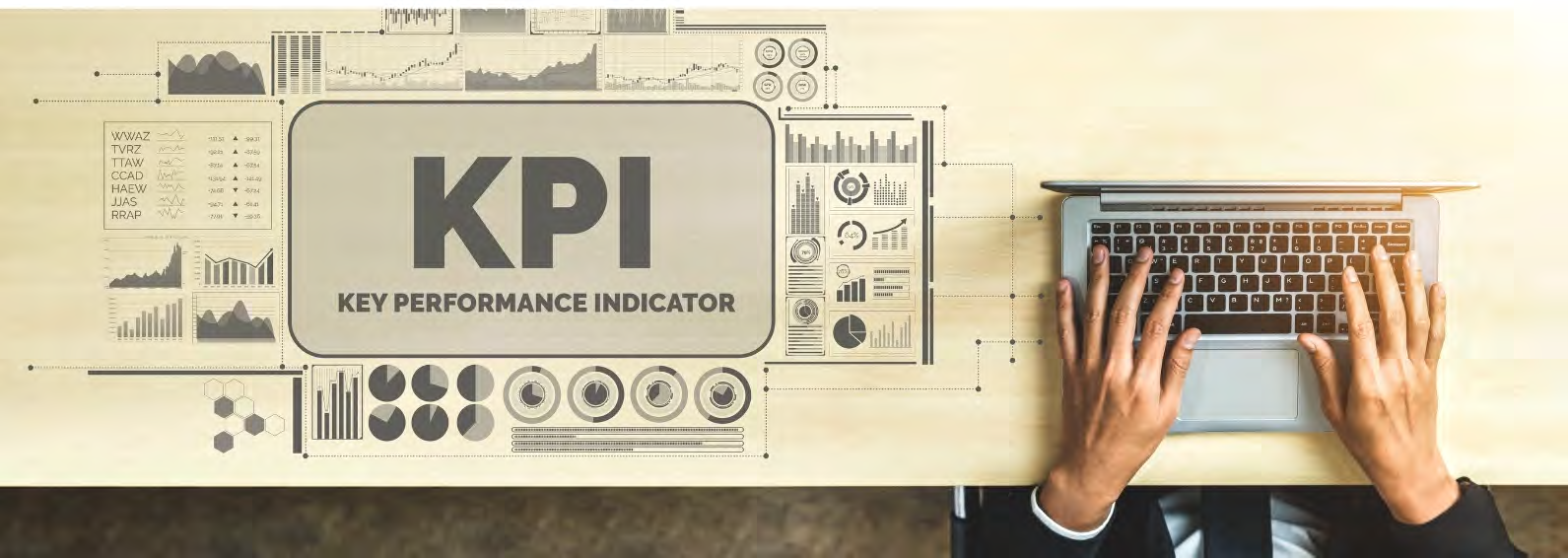
- Tedarik Zinciri Yönetimi ve Temel Evreleri
- Tedarikçi İlişki Yönetimine Giriş
- Tedarikçiler için doğru stratejileri belirlemek
- Sözleşme yaşam döngüsü ve iyi bir sözleşmenin doğruları
- Temel performans göstergeleri ve KPI'ların sözleşmeleri ve tedarikçi ilişkilerini nasıl etkilediğini anlamak
- Tedarikçi fiyatlandırma tekniklerini sorgulama

·Tedarikçi Araştırma ve Seçim Kriterleri

- Tedarikçi Bölümlendirme Çalışmalarının İşletmeye Katkıları
- Tedarikçi Performans Değerlendirme Göstergeleri
- Tedarikçi Performans Yönetim Sisteminin Kurulması
- Tedarikçi Sertifikalandırma

·Tedarikçi Performans Göstergeleri

1. Kalite Performans Göstergeleri
2. Maliyet Performans Göstergeleri
3. Teslimat Performans Göstergeleri
4. Yenilikçilik Performans Göstergeleri
5. Çevre Performans Göstergeleri



TEDARİKÇİ PERFORMANS DEĞERLENDİRME ve TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 2/3

Stratejik Performans Göstergeleri

Tedarikçi Performans Değerlendirmesi

Tedarikçi Geliştirme

3. Sonuç Odaklı Tedarikçi Geliştirme Programları

4. Süreç Odaklı Tedarikçi Geliştirme Programları

Tedarikçi İş Çevresi

Tedarikçi Denetimi ve Sertifikalandırma

- Denetim ve Sertifikalandırma Sürecinin Alıcı Tarafından Ortaya Konması
- Denetim Süreci İçin Tedarikçilerin Belirlenmesi
- Tedarikçilerle Gözden Geçirme Toplantısı ve Beklentiler Konusunda Görüş Birliğine Varılması
- Kalite Sistemlerinin Geçerliliğinin Kabulü ve Tedarikçi Öz Değerlendirme
- Tedarikçinin İyileştirme Faaliyetlerini Başlatması
- Deneme Denetimi
- Resmi Denetim
- Sertifikalandırma Değerlendirmesi
- Tedarikçilerin Sertifikalandırılması
- Sürekli İyileştirme Çalışmaları ve Sürdürülebilirlik

Tedarikçi Performans Yönetim Sisteminin Kurulması

- Proje Planı ve Başlangıç
- Tedarik Tabanlı Bölümlendirme
- Değerlendirme Stratejisinin Geliştirilmesi
- Performans Beklentilerinin Tanımlanması
- Anahtar Performans Göstergeleri (KPI) ve Puanlama Sistemi
- Veri Toplama Yöntemlerinin Geliştirilmesi
- Performans Ölçütlerinden Eyleme Geçiş Planı
- Tedarikçi Performans Yönetiminde İş Süreçlerinin Geliştirilmesi
- Tedarikçi Performans Yönetimi Pilot Planı, Yürütme ve Güncelleme
- Pilot Performans Yönetim Uygulamalarının Tedarikçilere Yayılımı

TEDARİKÇİ PERFORMANS DEĞERLENDİRME ve TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ



Eğitim İçeriği 3/3

Tedarikçi Sözleşme Örnekleri ve İncelemeler

ÜRETİM SÖZLEŞMELERİ

- o Private Label / Fason Üretim Satınalma
- o Hammadde Satınalma
- o Ambalaj Malzemesi Satınalma
- o Teknik Ekipman Satınalma Sözleşmesi
- o Rakip Firmadan Ürün Alımları
- o Laboratuvar Analiz Hizmet Satınalmaları

GENEL İDARİ İŞLER VE DİĞER SÖZLEŞME TÜRLERİ

- o Bina Yapı / Yapım / Tasarım / Hizmet Satınalmaları
- o Personel Taşıma, Güvenlik Hizmeti, Personel Yemeği, Temizlik Hizmeti vd.

Vaka Çalışmaları

Satınalma Yönetiminde MALİYET VE GİDER ANALİZİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

MALİYET ve GİDER ANALİZİ

Eğitim Amacı:

Maliyetlerin ve harcamaların uygun şekilde yönetilmesi, işletmenin nakit akışı ve karlılığı için çok önemlidir.

Harcama Analizi, kuruluşun kimden satın aldığını, hangi tedarikçiden ne satın aldığını ve ne zaman ve nasıl satın alındığını belirlemesine olanak tanır. Bu karşılaştırmalı veriler, kaynak bulma ve stratejik ilişkiler geliştirme ve satın almayı konsolide etme konusunda yardımcı olur.

Maliyet Kırılım Analizi (Cost Breakdown Analysis), stratejik kaynak kullanımı sürecinde bir ürün veya hizmetin beklenen fiyatını belirlemek için satınalma uzmanları tarafından yürütülen bir hesaplama. Bu hesaplama genellikle, nihai ürün ve onu oluşturan çeşitli parçaların maliyetlerinin ne olduğunu belirlemek için tedarik edilen parçanın **tersine mühendisliğini, parçanın montajında yer alacak işçilik, genel giderler ve beklenen kar marjını da içeren bir çalışmadır.** Bu, tedarik ekibine ürün veya hizmetin **ne kadara mal olması gerektiği konusunda bir fikir verecektir.** **Bu hesaplama ile iş için en iyi tedarikçilerden satınalma sağlanacaktır.**

Dönemsel harcama analizi, kuruluşun bir dönem boyunca yaptığı tüm satın alımların gözden geçirilmesidir. Genellikle önceki yılın geriye dönük bir incelemesidir.

Süreç, ödenen tutarların doğru miktarda mal ve hizmetle sonuçlanıp sonuçlanmadığını (yani, mali uyumluluk için önemli olan kayıtların doğru olup olmadığını), hangi tedarikçilerin diğerlerinden daha fazla harcama yaptığını, tercih edilen tedarikçiler gibi sınıflandırmaların yerine getirilip getirilmediğini, departmanların bütçelerine bağlı kalıp kalmadığını ve çeşitli tedarikçilerle yapılan harcamaları birleştirmenin farklı bir yolunun toplam pazarlama harcamasını azaltıp azaltmayacağını değerlendirmeyi içerebilir.

Bu eğitimde maliyet ve gider analiz yöntemleri çok yönlü ele alınmaktadır.

Eğitim Süresi: 1 -2 gün

MALİYET ve GİDER ANALİZİ



Eğitim İçeriği 1/3

- Maliyet Kavramı ve İşletme Maliyetleri

- Direkt Malzeme Giderleri
- Direkt İşçilik Giderleri
- Genel Üretim Giderleri

- Fiyat Kavramı ve Fiyat Türleri

- Piyasa Fiyatı
- Birim Fiyat-Toptan Fiyat
- Sabit Fiyat-Değişken Fiyat
- Muadil Fiyat
- İndirimli Fiyat
- Liste Fiyatı
- Spot-Forward Fiyat

MALİYET ve GİDER ANALİZİ

Eğitim İçeriği 2/3

— Maliyet Kırılım Analizi (Cost Breakdown Analysis)

- Maliyet Modellemesi (Should Cost Modeling)
- Tedarikçi Maliyetlerinin İncelenmesi
- Kategori Maliyet Ortalamaları
- Ürün Maliyet Kırılımlarının İncelenmesi

— BÜTÇE ve SATINALMA

- CAPEX Capital Expenditure
- OPEX Operational Expenditure

— ABC Analizi

— XYZ Analizi

— Harcama Küpü ve Gider Analizleri

Dönemsel Harcama Analizi ve Stratejiler

- Yıl Bazında Harcamalar
- Çeyrekler Bazında Harcamalar
- Alım Kategorileri
- Gider Analizleri ve Satınalma Stratejileri

HARCAMA ANALİTİĞİ

Harcama Sızıntıları

Harcama Analizleri

- 1.Kontrolsüz (Maverick) Harcama Analizi
- 2.Kuyruk (Tail) Harcama Analizi
- 3.Mevzuata Uyum (Compliance) Harcama Analizi
- 4.Kategori Harcama Analizi
- 5.Tedarikçi Harcama Analizi
- 6.Ödeme Koşulları Analizi

Satıcı İndirim Yönetimi (Rebate Management)

KPI'lar ve Harcama Analizi



MALİYET ve GİDER ANALİZİ

Eğitim İçeriği 3/3

·Maliyet Analizleri

-Toplam Sahip Olma Maliyeti (TCO)

- Doğrudan ve Dolaylı Maliyet Analizi
- TCO Hesaplamaları

-Hayat Eğrisi Maliyetleri

·Elde etme maliyeti

- o Makine fiyatı
- o İdari maliyet
- o Kurma ve operatör eğitim maliyetleri
- o Yedek parça ve destek ekipman
- o Garanti
- o Taşıma (teslim alma) maliyeti
- o Depolama maliyeti

·Yıl başına işletim maliyeti

- o Donanım hazırlık masrafları
- o Direkt işgücü saat
- o Zemin-alan gereksinimi
- o Sarf malzemeler
- o Altyapı hizmetleri (elektrik, su, gaz, hava)
- o Atık taşıma ve elleçleme maliyetleri

·Yıl başına tamir-bakım maliyeti

- o Tamir-bakım sözleşmeleri (teknik servis anlaşmaları) ve/veya,
- o Önleyici bakım (işgücü saati, makine durma saati, yedek parça maliyeti),
- o Test ve kalibrasyon
- o Düzeltici bakım (işgücü saati, makine durma saati, yedek parça maliyeti),
- o Tamir-bakım ekipmanları maliyeti

·Yeniden satım ve hurda maliyeti





YEŞİL SATINALMA ve KAYNAK YÖNETİMİ EĞİTİMİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

Eğitmen

Prof. Dr. Murat ERDAL

YEŞİL SATINALMA ve KAYNAK YÖNETİMİ EĞİTİMİ

Eğitim Süresi: 1 Gün

Eğitim İçeriği:

YEŞİL SATINALMA ve GREEN SOURCING

- o Sürdürülebilir Kaynak Yönetimi; Satınalma Politikaları ve Stratejileri
- o **Yeşil Bir Tedarik Planı Geliştirme**
- o **ISO 20400 Sürdürülebilir Tedarik ve Yeşil Satınalma**
- o Tedarikçi İlişkilerinde Çevre ve İnsan
- o Tedarikçilere Rehberlik Etme ve Sürdürülebilirlik Hedeflerini Tedarikçilerle Paylaşma
- o Tedarikçi Bilgi Formları (Sürdürülebilirlik Maddelerinin Eklenmesi)
- o **Tedarikçi Araştırması ve Seçiminde Sürdürülebilirlik Kriterleri**
- o Tedarik Ekosistemi, Profesyonellik ve Kurumsallaşma
- o Tedarikçi Saha Ziyaretleri ve Yerinde Denetim
- o Sözleşmeler Üzerinden Sürdürülebilirlik Yayılımı ve yeni KPI'lar
- o Tedarikçi Performans Değerlendirme Kriterleri ve Çevre
- o Tedarikçi Kalite El Kitabı (Çevre ve İnsan Boyutunda Yeni Düzenlemeler)
- o Sürdürülebilirlik Esaslı Tedarikçi Geliştirme Yolculuğu

Tedarikçi Etik Kodları (Tedarikçi Davranış Kuralları)

- o ISO 26000 Sosyal Sorumluluk Yönetim Sistemi
- o Sosyal Performans Göstergeleri ve Uygunluk Kriterleri
- o Tedarikte Kurumsal Sosyal Sorumluluk
- o Çevresel ve Sosyal Etkiler

Sürdürülebilirlik Uygulamalarında

TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ

- Enerji Yönetimi
- Emisyon Miktarları / Net Sıfır Hedefi
- ISO 14064 ve ISO 14046
- ISO 45001

Sürdürülebilirlik Rapor Örnekleri

- **Tedarikçi Bulguları**



SÖZLEŞME YÖNETİMİ ve SEKTÖREL KONTRAT İNCELEMELERİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

SÖZLEŞME YÖNETİMİ 1. Gün

Eğitim Amacı:

Sektörel katılımcıların, sözleşmelerin kuruluşu, şekli, genel işlem koşulları, cezai şart, sözleşmelerin ifası ve sözleşmeye aykırılık ile temerrüt, sözleşme tipleri; tacir, sözleşme tarafının tacir olmasının özel hükümleri hakkında vizyonel bilgi sahibi olması hedeflenmektedir.

Öncelikle Türk Borçlar Kanunu hükümleri çerçevesinde, borcun kaynakları bağlamında sözleşmelerin kuruluşu, sözleşmenin ifa süreci ve sözleşmelerin sona ermesi ele alınacaktır. Daha sonra sözleşmenin ifa edilmemesi, alacaklı ve borçlu temerrüdü konuları işlenecek ve katılımcıların getirdiği somut sözleşme örneği incelenecektir.

Yöntem

Program konuları ulusal mevzuat ve yargı kararları bakımından mümkün olduğunca ayrıntılı olarak sunum şeklinde örneklerle ele alınacaktır. Gerek anlatım sırasında gerek ayrılacak tartışmalar/soru-cevap bölümünde katılımcılar merak ettikleri konulardaki sorularının cevaplanmasını isteyebilecektir.



SÖZLEŞME YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 1. Gün

SÖZLEŞMELER HUKUKU

- **Borcun Kaynakları (Sözleşme, Haksız Fiil ve Sebepsiz Zenginleşme)**
- **Sözleşmenin Kuruluşu**
- **Sözleşmelerin Şekli**
- **Genel İşlem Koşulları**
- **Sözleşme Konusu Edimin İfası**
- **Sözleşmeye Aykırılık ve Temerrüt**

- **Sözleşmelerin İçeriğinde Yer Alan / Alacak Kayıtlar**
 - Sözleşmenin Tarafları (Tarafların Belirlenmesi ve İmza Yetkilerinin Araştırılması)
 - Tanımlar
 - Sözleşmenin Konusu
 - Tarafların Borçları
 - Sözleşmenin Süresi
 - Sözleşmenin Bedeli
 - İfa Şekli, Yeri ve Zamanı
 - Faiz Oranı
 - Cezai Şart
 - Vergiler ve Diğer Masraflar
 - Sözleşmenin Değiştirilmesi
 - Mücbir Sebepler (Force Majeure)
 - Gizlilik
 - Sözleşmenin Feshi
 - Sözleşmenin Devri
 - Sözleşmenin Teminatı
 - Delil Sözleşmesi Kaydı
 - Bildirimler
 - Sözleşmeye Uygulanacak Hukuk ve Yetkili Mahkeme
 - Arabuluculuk ve Tahkim Şartı
 - Yürürlük Tarihi



SÖZLEŞME YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 1. Gün

TİCARET HUKUKU – SÖZLEŞMELER HUKUKU İLİŞKİSİ

- 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu (genel tanıtım)
- Ticari Hükümler ve Uygulama Sırası
- Ticari Örf ve Adet
- Tacir, Tacir Olmanın Sonuçları
- Tacirler Arası İhbar Ve İhtarlar
- Fatura ve Teyit Mektubu
- Ticari İş ve ticari iş olmaya bağlanan sonuçlar
- Ticari satış sözleşmesi
- Tüketici işlemi (sözleşmesi) ve tüketicinin korunması

SÖZLEŞME ÖRNEĞİ İNCELEMESİ

- Şirketinizce önceden sunulması şartıyla, sıkca kullandığınız bir sözleşme tipinin tüm hükümleri ile incelenmesi



SEKTÖREL KONTRAT İNCELEMELERİ 2. Gün

Eğitim Amacı:

Sözleşme yönetimi satınalma sürecinin en stratejik aşamalarından bir tanesidir.

"Ustaca hazırlanan etkin bir sözleşme labirentte dolaşmaya benzetilebilir."

- Sözleşme yönetiminin üç temel evresi;
- sözleşme hazırlama,
 - sözleşmenin yürütülmesi ve
 - sözleşme izleme ve kontroldür.

Eğitimde sözleşme yönetiminin bu üç temel aşamasında satınalma bölümünün rolü ile talep sahibi birim ve hukuk bölümü ile olan etkileşimler incelenmektedir.

Sözleşme yönetiminde yaşanan problemler ve sözleşmelerin yorumlanması ayrı bir başlık altında toplanmıştır. Tedarikçilerle yaşanan anlaşmazlıkların hangi alanlarda daha sık yaşandığı ve ne gibi önlemlerin alınması gerektiği konusunda ipuçları verilmiştir.



SEKTÖREL KONTRAT İNCELEMELERİ

Eğitim İçeriği 2. Gün

Sözleşme Kavramı

- Sözleşme Yönetim Sürecinin Tanımlanması
- İdari Şartname, Teknik Şartname ve Ek Protokol Kavramı
- İhale Usulleri, İhale İşlemleri ve Teminat İşlemleri
- Bölümler Arası İlişkiler (Operasyon, Satınalma, Hukuk vd.)
- Takım Çalışması, Roller ve Sorumluluklar

Sözleşmenin Temel Unsurları ve Sözleşme Türleri

Sözleşme Hazırlamada Kontrol Listeleri

- Üretim Ekipmanları ve Ürün Sözleşmeleri İçin Kontrol Listesinin İncelenmesi

Pazarlık ve Sözleşme Yönetimi

Kritik Başarı Faktörleri & KPI'lar

- Ürün Sözleşmelerinde Kullanılan Ölçütler
- Hizmet Sözleşmelerinde Kullanılan Ölçütler

Tedarikçi Firma ve Yöneticileri ile İlişkiler

Sözleşme Hazırlama ve Planlama

Sözleşme Yürütme

Sözleşme İzleme ve Kontrol

Sözleşme Yönetiminde Problemler ve Sözleşmelerin Yorumlanması

Sözleşme Riskleri ve Anlaşmazlıkların Çözülmesi



SEKTÖREL KONTRAT İNCELEMELERİ

Eğitim İçeriği 2. Gün

ÜRETİM SÖZLEŞMELERİ

- o Hammadde Satınalma
- o Private Label / Fason Üretim Satınalma
- o Ambalaj Malzemesi Satınalma
- o Teknik Ekipman Satınalma Sözleşmesi
- o Rakip Firmadan Ürün Alımları
- o Laboratuvar Analiz Hizmet Satınalmaları

İDARİ İŞLER & İK SÖZLEŞME TÜRLERİ

- o Bina Yapı / Yapım / Tasarım / İmalat İçeren Hizmet Satınalmaları
- o Personel Taşıma, Güvenlik Hizmeti, Personel Yemeği, Temizlik Hizmeti
- o OSGB, ISG, Çevre Danışmanlığı ve İş Yeri Hekimliği Sözleşmesi
- o Eğitim Hizmet Satınalmaları

TEKNOLOJİ VE HUKUK DANIŞMANLIK SÖZLEŞMELERİ

- o Bilişim Teknolojileri ve IT Danışmanlık Hizmet Satınalmaları
- o Hukuk Danışmanlık Hizmet Satınalmaları

LOJİSTİK ve TAŞIMACILIK SÖZLEŞMELERİ

- o Lojistik depo & antrepo sözleşmeleri
- o Şehir içi ve şehirler arası dağıtım sözleşmeleri
- o Yurtiçi nakliye sözleşmeleri
- o Uluslararası taşıma (karayolu, havayolu, denizyolu, demiryolu) sözleşmeleri

PAZARLAMA (REKLAM & İLETİŞİM) SÖZLEŞMELERİ

- o Kurumsal İletişim Satınalma Sözleşmeleri (Reklam, Etkinlik, vb.)



STRATEJİK SATINALMA



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

STRATEJİK SATINALMA YÖNETİMİ



Eğitim Amacı:

Satınalma stratejisinin odağı işletmeyi dış etkilere karşı koruma, riskleri azaltma ve doğru proje için hedeflenen değeri yükseltmektir. İşletmenin ihtiyaç duyduğu tüm kategorilerde emtia, teknik ekipman ve hizmet alımlarında aşama aşama doğru yapılanma ve aksiyonlar için yol haritası hazırlanmalıdır.

Stratejik satınalma, geleneksel olarak "en düşük fiyata" odaklanmak yerine tedarikten elde edilen değere odaklanır. İşletmenin içerisinde hatalı iş alışkanlıkları firmayı bir adım öteye taşımaktan uzaktır. Rekabet satınalma iş çevresinde yeni yöntemleri zorunlu kılmaktadır.

Kurum iş çevresi stratejik ve taktik düzeyde çok sayıda müzakerenin gerçekleştiği bir alan. İyi sonuçlandırılan pazarlıklar, kurumu rekabette bir adım öteye taşımada anahtar rol üstlenmektedir. Pazarlıklarda öncelikle gereksinimler ile pazarlığa söz konusu olan ürün/hizmetin özellikleri ve karşı tarafın (paydaşın) beklentileri arasında bir paralellik kurulması gerekmektedir.

Eğitim Süresi: 2 gün

STRATEJİK SATINALMA YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği 1/2

- Satınalma ve tedarik zinciri gündemi
- Belirsizlik ve risklerin yönetilme zorunluluğu
- Hammadde piyasası, döviz kurları ve planlama
- Lojistik maliyetler ve organizasyon
- Değişen Rol ve Sorumluluklar.
- Risk yönetimi ve değişen trendler
- Risk Yöneticisi Kimliği ile Satınalma Operasyonlarına Bakış
- Maliyet analizleri ve yönetimi
- Satınalma portföy analizi
- Ürün portföy analizi
- Tedarikçi portföy analizi
- Toplam sahip olma maliyeti
- Tedarikçi kalite el kitabının hazırlanması
- Tedarikçi fiyatlandırma tekniklerini sorgulama
- Tedarikçiler için doğru stratejileri belirlemek
- Sözleşme yaşam döngüsü ve iyi bir sözleşmenin doğruları
- Sözleşmelerde nelere dikkat edilir?
- Temel performans göstergeleri
- KPI'ların sözleşmeleri nasıl etkilediği
- Tedarik Zinciri Operasyonel Referans (SCOR) Modeli
- Tedarikçi etik kodlar
- Yeşil Satınalma ve Yeşil mutabakat
- Sürdürülebilirlik ve tedarik zinciri yönetimi



STRATEJİK SATINALMA YÖNETİMİ

Eğitim İçeriği

- Stratejik Satınalma Yönetimi

- Yıllık Satınalma Planlaması
- Bütçe Hazırlıkları ve Bütçe Yönetimi
- OPEX
- CAPEX
- Kısa, Orta ve Uzun Vadeli Planlamalar ve Alımlar
- Makine, Teçhizat Yatırımları
- Teknoloji Yatırımları
- Altyapı Yatırımları
- Stratejik Satınalma ve Sözleşmeler
- Finans ve Tepe Yönetimi ile İlişkiler
- Uluslararası Satın Almalar ve Tedarikçi Seçimi
- Gider Yönetimi
- Harcama Analizleri
- Satınalma Denetimi



-İleri Seviye-

BANKACILIK ve FİNANS SEKTÖRÜNDE SATINALMA EĞİTİMİ



BANKACILIK ve FİNANS SEKTÖRÜNDE SATINALMA

Eğitim Amacı:

Emtia krizleri, tedarik sorunları, jeopolitik gerginlikler, iklim değişiklikleri ve çevre problemleri, ticari savaşlar, resesyon, finansal belirsizlikler gibi pek çok stratejik konu tedarik zincirlerini derinden etkilemektedir.

Uçtan uca tedarik zinciri yönetimi köklü bir düşünce değişikliğidir. Uzun dönemli bir çaba ve kültürel dönüşüm gerektirmektedir. İşletmenin tüm paydaşları ile güvene dayalı bütüncül bir bakış açısıyla iş birliğini zorunlu kılar. Tüm ekosistemin rekabet edebilirliği üzerinde kısa, orta ve uzun vadeli yol haritası hazırlanmalıdır. Bugün ve yarının iş ve ekonomi dünyası üzerine derinlemesine analizler ortaya konmalıdır.

Tedarik zincirinin başarısı, süreç yönetimi anlayışı ile tüm çalışanların katılımı ile mümkündür. Pazar ve müşteri ilişkilerinden başlayarak satış tahminlemeye üretimden tedarikçinin tedarikçisine kadar tüm bileşenlerin uyum içerisinde hareket etmesi elzemdir.

Eğitimin amacı, belirsizlik ve risklerin arttığı bir dünyada tedarik zinciri stratejisinin belirlenmesi, tasarımı, firmalar arası güven ve yönetim prensiplerini çok yönlü ele almaktır.

Sürdürülebilirlik esaslı ürün/hizmet akışlarını organize etmek ve uçtan uca (doğadan doğaya) iş süreçlerini bir bütün olarak görmektir.

Eğitim Süresi: 2 gün



BANKACILIK ve FİNANS SEKTÖRÜNDE SATINALMA

Eğitim İçeriği 1/2

Bankacılık Sektörü, BDDK ve Satınalma Operasyonlarına Giriş

Satınalma Operasyon Çevrimi

Genel Müdürlük, Şube, Birim (ihtiyacın ortaya çıkması ve satınalma talebi)

Talep Merkezi (talebin değerlendirilmesi, stok kontrolü, araştırma)

Depo Merkezi (stokta varsa teslim edilir)

Veri Yönetişim Servisi (talep KVKK Kontrolü)

Mevzuat ve Uyum Başkanlığı (talep destek hizmetler kapsamında mı?)

Risk Yönetim Başkanlığı (Teknik Yeterlilik ve Risk Analizi Raporu)

İdari İşler Müdürlüğü (talep uygunluğu, satınalma servis yöneticisi onayı, ihale, fiyat tekliflerinin toplanması, tedarikçilerle pazarlık yapılması, sözleşme hazırlama, imza süreçlerinin yürütülmesi)

Mali İşler Müdürlüğü (faturanın Müdürlüğe teslim edilmesi, ödeme)

İhale Usulleri

- Kapalı teklif isteme
- Açık teklif isteme
- Pazarlık
- E-İhale

İhale İşlemleri ve Teminat İşlemleri

Tedarikçi Firmalar için İhale Davet Mektubu

- İhale İşinin Kapsamı ile İlgili Teklif Tablosu

Teklif Verme Süreci ve Değerlendirme

- Keşif Gerekli ise Saha Ziyareti ve Yerinde İnceleme
- Tekliflerin Toplanması
- Tedarikçilerden Gelen Tekliflerin Karşılaştırma Tablosu
- Alınacak Hizmetler ve Özel Maliyetlerin Dökümü



BANKACILIK ve FİNANS SEKTÖRÜNDE SATINALMA

Eğitim İçeriği 2/2

BDDK ve Destek Hizmetler Yönetmeliği

- o Risk Değerlendirmesinin Yapılması
- o Hizmet Yeterliliğinin İzlenmesi

Destek Hizmeti Tanımına Giren Hizmetler

Destek Hizmetleri Risk Değerlendirmesi

- o Uyum Riski – Yasal Riskler
- o İşlem Riski
- o Sözleşme Yönetimi Riski
- o Strateji Riski – Yatırım Riski
- o İtibar Riski
- o Bağımlılık Riski
- o Yoğunlaşma Riski – Sistemik Risk

Bankalarda Satınalma Organizasyonu

İdari İşler Satınalma

Bilişim Teknolojileri (Altyapı, donanım, yazılım vd.) Satınalma

İnşaat Satınalma

Sözleşme ve Takip Birimleri

Bankalarda Satınalma Operasyonları

Yıllık İş Planı ve Bütçe Planlama

- o Yeni Alımlar
- o Yenileme Anlaşmaları
- o İhale Takvimi

Talep Yapan İş Birimleri (Talep Merkezleri) ve ilişkiler

Genel Müdürlük ve Şubelerle İlişkiler

- o İdari Şartname
- o Teknik Şartname

İdari İşler -Temizlik, yemek, personel, araç kiralama, bina bakım, güvenlik hizmetleri vd. ürün / hizmet alım kategorileri

İnşaat İşleri -Tadilat, kırım, döküm, söküm vd. inşaat işleri

Teknoloji Alımları -Bilişim teknolojileri (yazılım, uygulama geliştirme), bilgi işlem yedekleme, olağanüstü durum merkezleri, iş sürekliliği planları, ofis yazılımları, lisanslı yazılımlar, veri depolama, vd. alım kategorileri

İletişim ve Marka Alımları -matbaa, prodüksiyon, ajans, danışmanlık, medya planlama, patent, marka tescil, etkinlik, sponsorluk vd. alım kategorileri



Oyun & Rol Canlandırma

Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri



Eğitimin Amacı

-Örnek olaylar

-Senaryo rol tabanlı
oyun çalışmaları

Kurum iş çevresi stratejik ve taktik düzeyde çok sayıda müzakerenin gerçekleştiği bir alan. İyi sonuçlandırılan pazarlıklar, kurumu rekabette bir adım öteye taşımada anahtar rol üstlenmektedir. Pazarlıklarda öncelikle gereksinimler ile pazarlığa söz konusu olan ürün/hizmetin özellikleri ve karşı tarafın (paydaşın) beklentileri arasında bir paralellik kurulması gerekmektedir.

Temel pazarlıkları;

- pazarlık öncesi dönem
- pazarlık oturumu ve
- pazarlık sonrası dönem olarak üç döneme ayrılmaktadır.

Pazarlığın iyi yönetilmesi, her üç aşamada hangi adımların atılması ve nelerin yapılması/nelerin yapılmaması konusunda profesyonel hamlelere bağlıdır.



satinalmadergisi.com



Eğitim İçeriği 1. Gün

Müzakere evrenine hoş geldiniz

Müzakere ve Pazarlık Yönetimi Kavramları
Yöneticilik, Liderlik - Değişen Rol ve Sorumluluklar

Müzakere Yöneticiliği

- Bilgi yöneticiliği (istihbarat), iletişim ve ikna becerileri

Müzakere Süreci ve Strateji Oluşturma

Ticari Pazarlık Tanımı
İşletme İçi Yürütülen Pazarlık
Ulusal Pazarda Yürütülen Ülke İçi Pazarlık
Uluslararası Pazarlık ve Kültür
İş Yapma Biçimleri, İş Alışkanlıkları, Kültürel Farklılıklar

• Pazarlık Masasında Nasıl Kazanılır?

Gücünüzün farkında olun. Pazarlık stilinizi geliştirin
• İyi müzakere ederken nelere dikkat edilmelidir?
Sıklıkla yapılan hatalar nelerdir?

• Pozitif ve Negatif Pazarlık Oturumları

• Kazan-kazan ve kazan-kaybet taktikleri nelerdir?
Dürüst teklifler, örtülü tehditler, zaman ve fiyat baskıları...

Oyun Çalışması

Oyun Hazırlıkları ve Katılımcıların Belirlenmesi
Satınalma Pazarlık Oyunu
Satıcı-Alıcı İlişkileri, Strateji ve Taktikler

*Tactics are
behaviors*

*Every behavior
communicates*





Eğitim İçeriği 2. Gün

Başarının sırrı "pazarlık becerileri"

Pazarlık Öncesi Hazırlıklar ve Pazarlık Planlaması

1. Pazarlık konuları, yani neyin müzakere edileceğini anlamak.
2. Pazarlık konularının bir araya getirilmesi ve pazarlık karmasının tanımlanması
3. Pazarlık sürecinde ilgi alanlarının tanımlanması
 - Öncelikli ilgi alanlarınız nelerdir?
 - Diğer tarafın öncelikli ilgi alanları nelerdir?
4. Sınırların belirlenmesi:
 - Pazarlıkta yer alan her konuda ileriye dönük oyun planımız nedir?
 - Her pazarlık konusu için asgari olarak kabul edilebilir çözüm veya paket olarak sorunlar nedir?
 - Bu müzakere başarısız olursa, en iyi alternatifimiz nedir? (BATNA)
5. Hedeflerin, önerilerin ve taraflar arasında görüş ayrılıklarının belirlenmesi
 - Pazarlık konularında tercih ettiğimiz çözüm (-ler) ne olacak?
 - Her konu için açılış talebimiz ne olacak?
 - Pazarlık masasında ele aldığımız maddeleri taraflar arasında nerede / nasıl değiş tokuş etmeye hazırız? Ödünler neler?
6. Destek Gruplar:

Pazarlık masasında taraflar müzakere ile ilgili gelişmelerden kime karşı sorumludur? Taraflar kime rapor verir? Taraflar müzakere sonucunu açıklamak veya savunmak zorunda mı?

***Money is always
on the table***





Eğitim İçeriği 2. Gün

Başarının sırrı "pazarlık becerileri"

7. Karşı müzakereciler:

Müzakerede diğer taraf (veya taraflar) kimdir?

- Onlar hakkında hangi bilgilere sahibiz?
- Müzakere gündemlerinde ne var?
- Müzakere ile ilgili hangi önceliklere sahipler?
- İlgili alanları nelerdir?
- Onlarla geçmiş ilişkim ne idi?
Ne tür bir gelecek ilişkim var?
- Pazarlık stilleri ve itibarları ve nedir?
Bunu nasıl dikkate almalıyım?

8. Bir strateji belirleme:

- Hangi genel müzakere ve stratejiyi seçmek istiyorum?
- Müzakere sonucu ne kadar önemli ve diğer tarafla ilişkisi nasıl?
- Müzakere diğer tarafın hangi stratejiyi seçeceğini bekliyorum?

9. Pazarlık süreci; sunum ve savunma planlanması:

Pazarlık Masası

- Pazarlık konuları hakkında tartışabilmek için ne tür araştırmalar yapmalıyım?
- İkna edici bilgi ve belgelere sahip miyim?
- Tercihlerimi açıkça ifade edecek grafikler, çizelgeler ve şekillerim var mı? (veya hazırlayabilir miyim ?)
- Bilgileri hangi sıra ve sırayla sunmalıyım?

-Do i trust them?
-Do they trust me?





Eğitim İçeriği 2. Gün

Başarının sırrı "pazarlık becerileri"

- Bilgileri hangi sıra ve sırayla sunmalıyım?
- Karşı tarafın hangi argümanlarını öngörebilirim ve bunu nasıl yapacağım?
- Onların tekliflerine nasıl karşı koymalıyım?
- Tekliflerimi sunmak veya diğer tarafın argümanlarına karşı savunmak için hangi taktikleri kullanacağım?
- Bizi anlaşmaya götürmek için hangi taktikleri kullanacağım?
- Müzakerede farklı kişiler hangi rolleri oynayacak?

Pazarlık Taktik ve Stratejileri

- o Kazan – Kazan Taktikleri
- o Kazan – Kaybet Taktikleri

Pazarlık Sonrası Durum Değerlendirme

10. Protokol

- Nerede müzakere edeceğiz?
- Ne zaman müzakere edeceğiz?
- Gerçek müzakere toplantısında kimler olacak?
- Bir ajandamız var mı?
- Müzakere başarısız olursa ne yapacağız?
- Anlaşmayı kim yazacak ve onaylayacak?

Pazarlık ve Etik

Fight or Flight ?



-İleri Seviye-

YÖNETİCİ ADAYLARI İÇİN OYUNLU PAZARLIK BECERİLERİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

YÖNETİCİ ADAYLARI İÇİN OYUNLU PAZARLIK BECERİLERİ

PAZARLIK OYUNLARI & ROL CANLANDIRMA ÇALIŞMALARI

Bu özel eğitimde liderlik becerilerinizi ve problem çözme yeteneğinizi yükseltmede interaktif eğlenceli öğrenme yöntemi uygulanmaktadır.

Yönetici adayları bire bir senaryo tabanlı pazarlık oyunlarında rol almaktadır.

Pazarlık Strateji ve Taktikleri

- o İkişerli veya üçerli iki ayrı grup oluşturulur. Satıcı ve alıcıya ait kısıtlar, şirket profillerini içeren metinler gruplara dağıtılır.
- o Gruplar birbirinden habersiz farklı odalarda "pazarlık oturumuna" hazırlanır.
- o Daha sonra pazarlık oturumuna geçilir.
- o Oturum sonrası pazarlık hakkında değerlendirmelerde bulunulur. Oturum sonrası olumlu yönler ve hatalar tartışmaya açılır.

Oyunun 3 Aşaması

1. Pazarlık Öncesi Hazırlıklar

Satıcı ve alıcı firma ekiplerinin oluşturulması, pazarlık metinlerinin ekiplere dağıtılması ve ekiplerin uyum/rol hazırlıkları

2. Pazarlık Oyunun Başlaması

Moderatörün ekipleri ve dinleyicileri koordine etmesi. Geniş bir oda, ortada masa ve ekiplerin yerleşim düzeni. Oyuna aktif katılmayan dinleyicilerin pozisyonları.

3. Oyun Sonrası Değerlendirme Toplantısı

Tüm tarafların oyun sonrasında olumlu ve olumsuz buldukları tutum, davranış ve taktik hamleleri sağduyulu bir biçimde değerlendirmeleri.

YÖNETİCİ ADAYLARI İÇİN OYUNLU PAZARLIK BECERİLERİ

Eğitim İçeriği 2. Gün PAZARLIK GRUP OYUNU

Toplam Katılımcı Sayısı ve Uygulama:

Eğitime katılacak personel maksimum 15 kişi olmalıdır. Pazarlık eden ekiplerin seslerinin tüm dinleyiciler tarafından rahatlıkla duyulabilmesi için katılımcı sayısı sınırlandırılmalıdır.

15 kişi üzerindeki sınıflarda gürültü ortaya çıkabilmekte kontrol zayıflamakta motivasyon düşebilmektedir.

Ekiplerin Oluşturması:

Ticari pazarlık oyunu için en az iki taraf olmalıdır. Gönüllülük esastır.

- Satıcı Firma İçin Satış ekibi (2-3 kişi)
- Alıcı Firma için Alıcı ekibi (2-3 kişi)

Oyunda yer almayan diğer katılımcılar pazarlık süresi boyunca not alırlar.

Eğitim Salonu:

Oyun, yüz yüze bir masa etrafında ekipler tarafından oynanmaktadır.

Kamera Çekimi (İsteğe Bağlıdır):

Tüm oyun sürecinin kamera ile kayıt altına alması pazarlık yürütücülerinin doğru hamleleri ve hatalarını görmelerinde yararlar sağlamaktadır.

YÖNETİCİ ADAYLARI İÇİN OYUNLU PAZARLIK BECERİLERİ



Eğitim İçeriği 1. Gün Temel Konuları

Pazarlık Yönetimi ve Pazarlık Taktikleri

- o Müzakere ve Pazarlık Tanımı
- o İşletme İçi Pazarlık
- o Ülke İçi Pazarlık
- o Uluslararası Pazarlık
- o Pazarlık ve Etik

• Pazarlık Yönetimi

- o Pazarlık Planlaması
- o Pazarlık Öncesi Hazırlık
- o Pazarlık Taktik ve Stratejileri
- o İletişim ve Davranış Becerileri
- o Pazarlık Sonrası Durum Değerlendirme

Oyun & Rol Canlandırma

YÖNETİCİ ADAYLARI İÇİN OYUNLU PAZARLIK BECERİLERİ



Eğitim İçeriği 1. Gün Her saat bir vaka / oyun / rol canlandırma

- 1. Vaka Çalışması: Pazarlık Hazırlıkları ve Yönetimi**
- 2. Vaka Çalışması: Tekliflerin Analiz Edilmesi ve Karşılaştırma**
- 3. Vaka Çalışması: Tekliflerin Analiz Edilmesi ve Karşılaştırma**
- 4. Vaka Çalışması: Alternatifler Satıcı/Müşteri İlişkileri**
- 5. Vaka Çalışması: Uluslararası Satış ve Kültür**

-İleri Seviye-

KAMU İHALE MEVZUATI



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

KAMU İHALE MEVZUATI



Eğitim Amacı:

Bu eğitim programı ile; eğitim programına kamu idareleri ve istekli firma personelinin kamu ihaleleri ile ilgili yetkinliğinin artırılması, ihale yöntem ve süreçlerine uyum sağlaması, istekli firmaların kamu pazar paylarının ve cirolarının artırılması, ihale süreçlerindeki yapılacak hatalar dolayısıyla karşılaşılabilecek olası yaptırımlardan korunması aynı zamanda 4734 sayılı Kamu ihale kanunu ile 4735 sayılı kamu ihale sözleşmeleri kanunu ile ilgili yenilikler ve uygulama hususları ile ilgili gerekli donanımı kazandırılması amaçlanmaktadır.

Eğitim Süresi: 2 gün

KAMU İHALE MEVZUATI

Eğitim İçeriği

- Kamu İhaleleri Temel Kavramlar, Uyulması Gereken Kurallar
- Kamu İhale Mevzuatı Ortak Hükümler
- Yapım, Hizmet ve Mal Alımları İhaleleri Özel Hükümleri
- Doğrudan Temin
- Aşırı Düşük Tekliflerin Tespiti, Savunma İstenmesi ve Değerlendirilmesi
- Sözleşme İşlemleri
- Elektronik İhale ve Elektronik Eksiltme
- Fiyat Farkı İşlemleri
- Muayene Kabul ve Hakediş İşlemleri
- Hak Arama ve Kamu İhale Şikâyet Mekanizması ve Emsal KİK Kararları



-İleri Seviye-

01

**SATIŞ
&
CRM**

**MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ
ISO 1002 EĞİTİMİ**

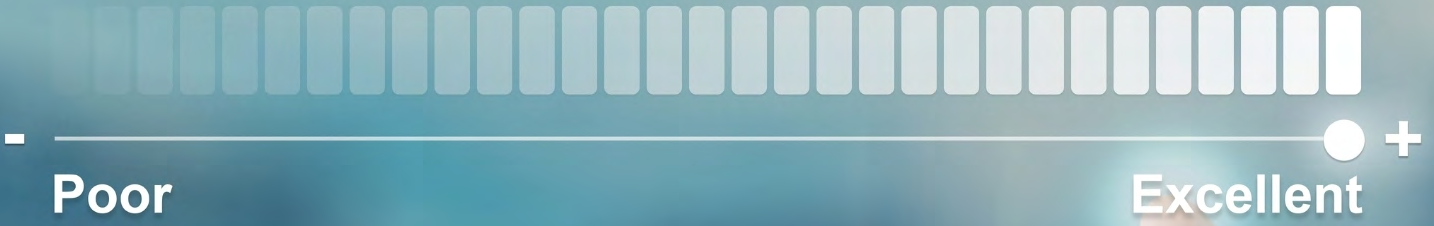
02

**SATIŞ
YÖNETİMİ**

**SATIŞ MÜHENDİSLERİNE
ve YÖNETİCİLERE
ÖZEL EĞİTİM**

SATIŞ YÖNETİMİ & MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ

CUSTOMER SATISFACTION



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

SATIŞ YÖNETİMİ & MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği: 1/4

Müşterisinin İstek ve İhtiyaçlarını Doğru Analiz Edebilmek

-Karşılama, İletişim, Süreç & Yürütme

- o Açık Uçlu Sorular
- o Kapalı Uçlu Sorular
- o Faydaya yönelik sorular
- o Anlaşmaya yönelik sorular
- o İtirazların Üstesinden Gelmek
- o Görüşme Sonrası Değerlendirmeler

- MÜŞTERİ ODAKLI KÜLTÜR YARATMAK

- Satışta İlişki Teker

- o Güven
- o Sorumluluk
- o Bilgi Paylaşımı
- o Bağlar
- o Mesafe

N(AIDA)S Modeli

- İhtiyaçlar (Needs)
- Dikkat çekme (Attention)
- İlgi uyandırma (Interest)
- İstek uyandırma (Desire)
- Harekete geçirme (Action)
- Tatmin (Satisfaction)
- Müşteri Memnuniyeti (Geçmiş – Tatmin Süreci – Sonuçlar)

oAlgılanan Değer

§ Algılanan Kalite

§ Müşteri Beklentileri

oMüşteri Tatmini

§ Müşteri Şikayetleri

§ Müşteri Bağlılığı



SATIŞ YÖNETİMİ & MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ



Eğitim İçeriği: 2/4

Kalite Yönetimi ve ISO 10002

ISO 10002 Müşteri Şikâyetleri ve Memnuniyeti Yönetim Sistemi ile ilgili Temel Prensipler

-MÜŞTERİ MEMNUNİYET PROSEDÜRÜ

- o Müşteri Şikâyetlerinin Alınması ve Ön İnceleme
- o Müşteri İle Mutabakatın Sağlanması
- o Müşteri Şikâyetlerinin Takibi
- o Müşteri Şikâyetleri Prosesine İlişkin Memnuniyet Ölçümü
- o Müşteri Şikâyet Formu
- o Şikâyet Takip Formu
- o Müşteri Şikâyeti Memnuniyet Anketi
- o Şikâyet / Öneri Alımı
- o Değerlendirme
- o Geri Bildirim

-İşletme Stratejisi ile Satış Stratejilerini Entegre Etmek

- o Satış Kültürü ve Kurumsal Yapı Refleksleri
- o Başarı İçin Bölümler Arası İş Birliği ve Firma İçi İletişim
- o Yıllık Pazarlama ve Satış Planları Nasıl Oluşturulur?
- o Pazarlama ve Satış Planlarının Uyumlandırılması
- o Yürütme Takvimi

SATIŞ YÖNETİMİ & MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ



Eğitim İçeriği: 3/4

- Satışın Zorlukları

- o Güçlü Alıcılar Dönemi
- o Satış Toplantılarında Alıcı Beklentileri Artıyor
- o Danışmanlık ve Teknik Diyalog
- o Uzun Satış Döngülerini Hızlandırmak
- o Doğrudan Müşteriye Satış
- o Dağıtım Kanal Müşterilerine Satış

- Yerleşik Müşteriler ve Yeni Müşteri Kazanma

-Firmographics: Kurumsal Pazarda Bölümlendirme

- Stratejik Müşteri Yönetimi (Key Account Management)

-Kurumsal Pazar Özellikleri ve Alım Sürecini Anlamak

-İşletmeler Arası (B2B) İlişkiler

Kurumsal Pazarda İş Yapmanın Sırrı Nedir?

- o Yeni ürünler ve çözümler konusunda müşteri ile iş birliği
- o Karar Alıcılara Ulaşmak ve Sürecin Yapısı
- o Müşteri karar alma yapıları ile etkin iletişim kurma
- o Kurumsal Pazarda İlişki Geliştirmek (Networking)

- Değer Teklifinin Geliştirilmesi ve Güven İnşa Etmek

- Satış Ekibinin Geliştirilmesi ve Etkin Yönetim

- o Satış Departmanı; Organizasyon, Hedefler ve Rol Dağılımı
- o Yeni Yeteneklerin Belirlenmesi ve Kadro Planlama
- o Bölge Satışları (Coğrafi; Uluslararası – Ulusal)
- o Sektörler Bazında Satışlar

- Satışçı Profilleri

- oProfesyonel – Amatör Satışçı
- oAvcı – Çiftçi Satışçı
- oGirişimci Anlayışın Tabana, Tüm Çalışanlara Yayılması

SATIŞ YÖNETİMİ & MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ EĞİTİMİ

Eğitim İçeriği : 4/4

- Kurumsal Pazarda Satış Yönetimi

- Satış Çevrimi ve Satış Müzakere Sanatı
- Strateji Belirleme, İş Düzeni ve Disiplin
- Satış Mühendisinin İletişim Becerileri
- Müşteriler ve Sektör Paydaşları ile İletişim
- Kurumsal Kimlik, Temsiliyet ve Motivasyon

- Kurumsal Satışçının İş Takvimi ve Hareket Tarzı Nasıl Olmalı?

- o Çalışma Sistematiği ve İş Düzeni
- o Müşteri Saha Ziyaretleri ve Görüşme Planlaması
- o Ön Hazırlıklar ve Teklif Hazırlama (Saha Ziyareti, Keşif, Proje)
- o Teklif Verme ve Takip
- o Değer Odaklı Müzakere Becerileri ve Pazarlık Tekniklerinin Geliştirilmesi
- o Yeni Alışkanlar Edinmek; Planlama ve Satış Kültürü
- o Araştırma Soruları Nasıl Geliştirilir? İhtiyacı Anlamak
- o Güvenilir Bir Açılış Pozisyonu Nasıl Oluşturursunuz?
- o Müzakere Kartları Nasıl Hazırlanır?
- o Kazan-Kazan Çözümleri
- o İş Anlaşmazlıkları, Çatışmalar ve Çözümleri
- o Müşteri İlişkileri, İş Birlikleri ve Ortaklıklar
- o Güvene Dayalı İlişki Yönetimi

-Analitik

- Performans Yönetimi ve Göstergelerle Dost Olmak
- Satış KPI'larının Belirlenmesi ve İzlenmesi
- Sağlıklı "Lead Generation" Nasıl Oluşturulur?
- Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) ve Analizler
- Müşteri Datası ve Müşteri Yolculuğu

-Etik Kodlar

- o Satış, Rekabet ve Etik
- o Şirket Etik Kodları ve Değerler
- o Kurum Kültürünü Doğru Yansıtma ve Düzgün Temsiliyet



Satış Mühendislerinin Keyif Alacağı Eğitim

Kurumsal Pazarda Satış Eğitimi

ROL CANLANDIRMA & SATIŞ OYUNLARI



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

*"Müşteri ile temasta
olan herkes satıştadır."*

Kurumsal Pazarda Satış Yönetimi

ROL CANLANDIRMA & SATIŞ OYUNLARI



Eğitimin amacı

Satış Oyunları & Rol Canlandırma

Rol canlandırma ve vaka çalışmalarına dayalı eğitimin amacı, endüstriyel satış konularını uygulama ağırlıklı işleyişle ele almaktır. Eğitim içerisinde etkileşim ve satış oyunlarına katılım teşvik edilmektedir.

Sanayi kuruluşları, artan rekabet ve fiyatlandırma baskıları ile karşı karşıyadır. Satınalma yöneticileri alım sürecinde kapsamlı araştırma ve verilerle donatılmıştır. Alıcıların satış görüşmelerinden ve olası anlaşmalardan beklentileri her geçen gün artmaktadır. Yeni dönem, satıcıları teknik iş birliği, kalite, operasyonel destek ve birlikte değer yaratma konularında çözüm esaslı anlayış geliştirmeleri konusunda zorlamaktadır.

Satış mühendislerinin teknik konulardaki uzmanlıkları, tek başına yeni müşteri edinme ve yüksek satış rakamları için yeterli değildir. Satışçılar yeni uzman alıcı profillerine uygun yaklaşım biçimlerini ve müşterilerine sağladıkları değeri yeniden düşünmelidir. Yeni fikirlere liderlik eden satışçılar bir adım önde olacaktır.



Eğitim İçeriği 1. Gün

Kurumsal Pazarda Satış Yönetimi

- **Dünya Ekonomisi (Dönemsel Değerlendirme)**
 - o Pazarı Dönüştüren Makro Etkiler
 - o Ana Oyuncular (Ülkeler ve Firmalar) ve Planlamalar
 - o Emtia/Hammadde Piyasa Hareketleri
 - o Satın alma Yöneticileri Endeksi (PMI)
 - o Taşıma Maliyetleri ve Konteyner Fiyat Hareketleri
- **Firma Üretim ve Satış Hedefleri**
 - o Üretim Tesisleri, İmalat Kapasitesi ve Yıllık Üretim Planlaması
- **İşletme Stratejisi ile Satış Stratejilerini Entegre Etmek**
 - o Satış Kültürü ve Kurumsal Yapı Refleksleri
 - o Başarı İçin Satış ve Üretim Arasında Koordinasyon
- **Pazarlama ve Satış Planlarının Uyumlandırılması**
 - o Birimler Arası İş Birliği
 - o Yıllık Pazarlama ve Satış Planları Nasıl Oluşturulur?
- **Üretim ve Endüstriyel Satışın Zorlukları**
 - o Uzun Satış Döngülerini Yürütebilmek
 - o Güçlü Alıcılar Dönemi
 - o Satış Toplantılarında Alıcı Beklentileri Artıyor
 - o Danışmanlık ve Uzmanlığa Dayalı Diyalog
 - o Doğrudan Müşteriye Satış
 - o Dağıtım Kanal Üyelerine Satış

“If you target everyone, you target no one”



Müşteri Yolculuğu

- Yerleşik Müşteriler ve Yeni Müşteri Kazanma
- Müşteri Yolculuğu
- Endüstriyel Pazar zellikleri ve Alım Sürecini Anlamak
 - o Kk Satışlar - Büyük Satışlar: Farklar ve Stratejiler
 - o Uzun Satış Döngülerini Yürütebilmek
- Kurumsal Pazarda Bölümlendirme ve Firmographics
- Stratejik Müşteri Yönetimi (Key Account Management)
- Kurumsal Pazarda İş Yapmanın Sırrı Nedir?
 - o Yeni rnler ve zmler Konusunda Müşteri ile İş Birliği (Co-Creation)
 - o Kurumsal Pazarda İlişki Geliştirmek (Networking)
 - o Karar Alıcılara Ulaşmak ve Sürecin Yapısı
 - o Müşteri Karar Alma Hiyerarşisi
 - o Tepe Yönetimi ve Satın Alma Yöneticileri ile Etkin İletişim Kurma





Eğitim İçeriği 2. Gün

- Değer Teklifinin Geliştirilmesi ve Güven İnşa Etmek - Satış Ekibinin Geliştirilmesi ve Etkin Yönetim

- o Satış Departmanı; Organizasyon, Hedefler ve Roller
- o Yeni Yeteneklerin Belirlenmesi ve Kadro Planlama
- o Bölgeler ve Sektörler Bazında Satışlar

- Satışçı Profilleri ve Uygun Yapıyı Oluşturma

- o Profesyonel – Amatör Satışçı
- o Avcı - Çiftçi Satışçı
- o Girişimci Anlayışın Tabana, Tüm Çalışanlara Yayılması
- o Satış Mühendisi ve Teknik Uzmanlık

- Endüstriyel Satış Yönetimi

- Satış Çevrimi ve Satış Müzakere Sanatı
- Strateji Belirleme, İş Düzeni ve Disiplin
- Satışçının İletişim Becerileri
- o Müşteriler ve Sektör Paydaşları ile İletişim
- o Kurumsal Kimlik, Temsiliyet ve Motivasyon

- Satış Mühendisinin Ajandası ve Hareket Tarzı?

- o İş Düzeni; Ajanda ve Çalışma Sistematiği
- o Müşteri Saha Ziyaretleri ve Görüşme Planlaması
- o Ön Hazırlıklar ve Teklif Hazırlama
- o Teklif Verme ve Takip
- o Değer Odaklı Müzakere Becerileri ve Pazarlık
- o Yeni Alışkanlar Edinmek; Planlama ve Satış Kültürü
- o Araştırma Soruları Nasıl Geliştirilir? İhtiyacı Anlamak
- o Güvenilir Bir Açılış Pozisyonu Nasıl Oluşturursunuz?
- o Müzakere Kartları Nasıl Hazırlanır?
- o Kazan-Kazan Çözümleri
- o İş Anlaşmazlıkları, Çatışmalar ve Çözümleri
- o Müşteri İlişkileri, İş Birlikleri ve Ortaklıklar
- o Güvene Dayalı İlişki Yönetimi

*“to speed up
the sale,
you must slow
down”*





Eğitim İçeriği 2. Gün

-Analitik

- o Performans Yönetimi ve Göstergelerle Dost Olmak
- o Sağlıklı "Lead Generation" Nasıl Oluşturulur?
- o Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) ve Analizler
- o Müşteri Datası ve Müşteri Yolculuğu
- o Satış KPI'larının Belirlenmesi ve İzlenmesi

-Satış Müzakereleri ve Pazarlık Teknikleri

- o Müzakere Süreci ve Strateji Oluşturma
- o Pazarlık ve Kültür

- Pazarlık Masasında Nasıl Kazanılır?
- İyi Müzakere Ederken Nelere Dikkat Edilmelidir?
- Sıklıkla Yapılan Hatalar Nelerdir?
- Pozitif ve Negatif Pazarlık Oturumları

-Pazarlık Taktik ve Stratejileri

- o Kazan – Kazan Taktikleri
- o Kazan – Kaybet Taktikleri
- o Pazarlık Sonrası Durum Değerlendirme

-Etik Kodlar

- o Rekabet, Satış ve Etik
- o Dürüst Teklifler, Örtülü Tehditler
- o Zaman ve Fiyat Baskıları
- o Etik Kodlar ve Değerler

"Tactics are behaviors"

Every behavior communicates"



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK KATEGORİSİ

01

Kurumsal
Sürdürülebilir
lik

02

Sürdürülebilir
Tedarik
Zinciri

03

Etik ve
Davranış
Kuralları

06

Döngüsel
Stratejiler
ve KPI'lar

05

Sürdürülebilirlik
Raporlaması

04

Sürdürülebilir
Pazarlama

KURUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

KURUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Eğitim İçeriği :

I. Sürdürülebilirlik Kavramı

- Sürdürülebilirlik Nedir? Önemi
- Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA) & 10 Prensiptir
- Küresel Riskler

II. Reel Sektör ve Sürdürülebilirlik Sürdürülebilirlik Neden Önemli?

- Dekarbonizasyon
- Zorluk ve Fırsatlar

III. Ulusal ve Uluslararası Gelişmeler

- AB Yeşil Mutabakatı ve Sanayi Stratejisi
- AB Yasal Mevzuatları Özet
- 55'e Uyum Paketi
- Emisyon Ticaret Sistemi
- Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM)
- Alman Tedarik Zinciri Yasası
- AB Kurumsal Sürdürülebilirlik Durum Tespiti Direktifi (CSDD)
- Döngüsel Ekonomi Eylem Planı
- Türkiye'nin Sürdürülebilirlik Adımları

KURUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK



Eğitim İçeriği :

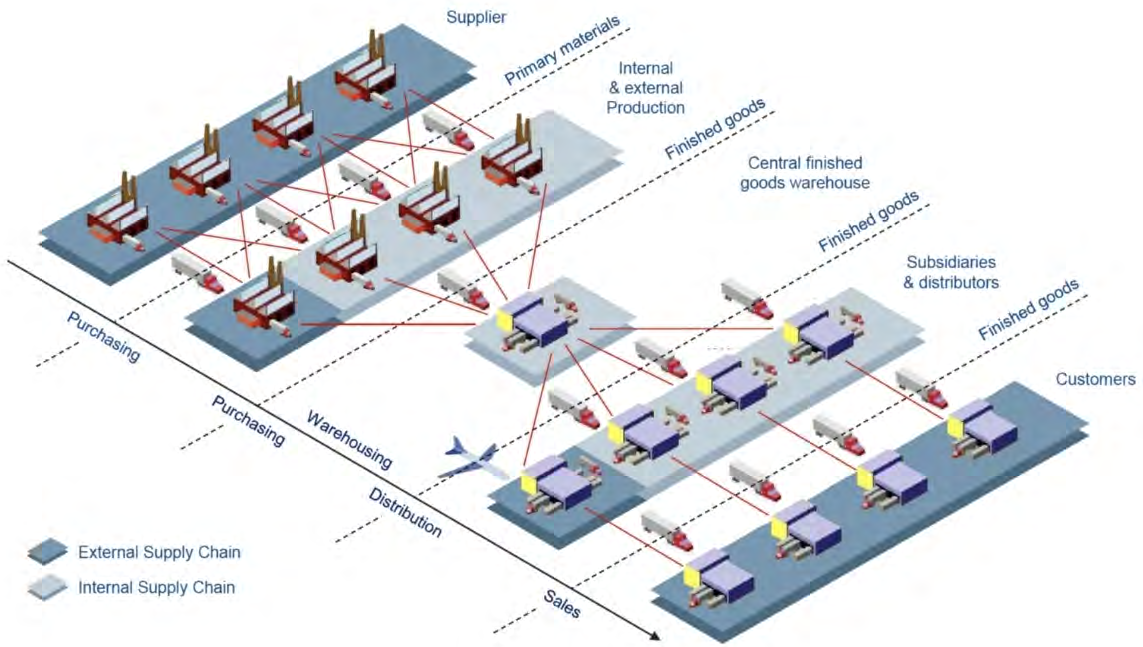
IV. Sürdürülebilir Finans

- Sürdürülebilir Finansman Nedir?
- Finans Sektörünün Rolü ve Risk Yönetimi
- AB Taksonomisi
- Sürdürülebilir Finans Araçları
- ESG Nedir?
- Sürdürülebilirlik Raporlarının Faydaları ve Etkileri?
- Entegre Raporlama Nedir? Faydaları?

V. Ufuk Avrupa Destek Programları, Yatırım Teşvik Sistemi

- Ufuk Avrupa Destek Programları(Horizon Europe)
- Yatırım Teşvik Sistemi
- Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar
- Proje Bazlı Teşvik Sistemi
- Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı
- Cazibe Merkezleri Programı

Dönüşüm ve Stratejik Yol Haritası TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ



© Satınalma Dergisi Eğitim Kataloğu

Analiz ve Değerlendirme

Stratejik Faktörlerin Ortaya Konması

Alternatiflerin Belirlenmesi

Strateji Haritasında İçgörü Oluşturulması

HAZIRLIK TOPLANTISI

Birim Yöneticileri Gözden Geçirme



- ✓ Hazırlıklar ve Hedefler
- ✓ Katılımcı Profili ve SWOT Beklentileri
- ✓ Çalıştay Planı, Adımlar ve Verimlilik Sağlama
- ✓ Hedefe Yönelik Çıktı Süreci
- ✓ Yöneticilerle "Değerlendirme Toplantısı"

-Tedarik Zinciri Yönetimi-

DÖNÜŞÜM VE STRATEJİ ÇALIŞMA ADIMLARI



1 Açılış ve Tanışma

2 Çalışmanın Gerekçesi ve Hedeflerinin Açıklanması

3 Strateji Planlama Çerçevesi

4 Tedarik Zinciri Haritalama

5 Kuvvetli & Zayıf Taraflar

6 Ara (Yemek)

7 Fırsatlar & Tehditler

8 Değerlendirme

9 Raporlama

10 Kapanış

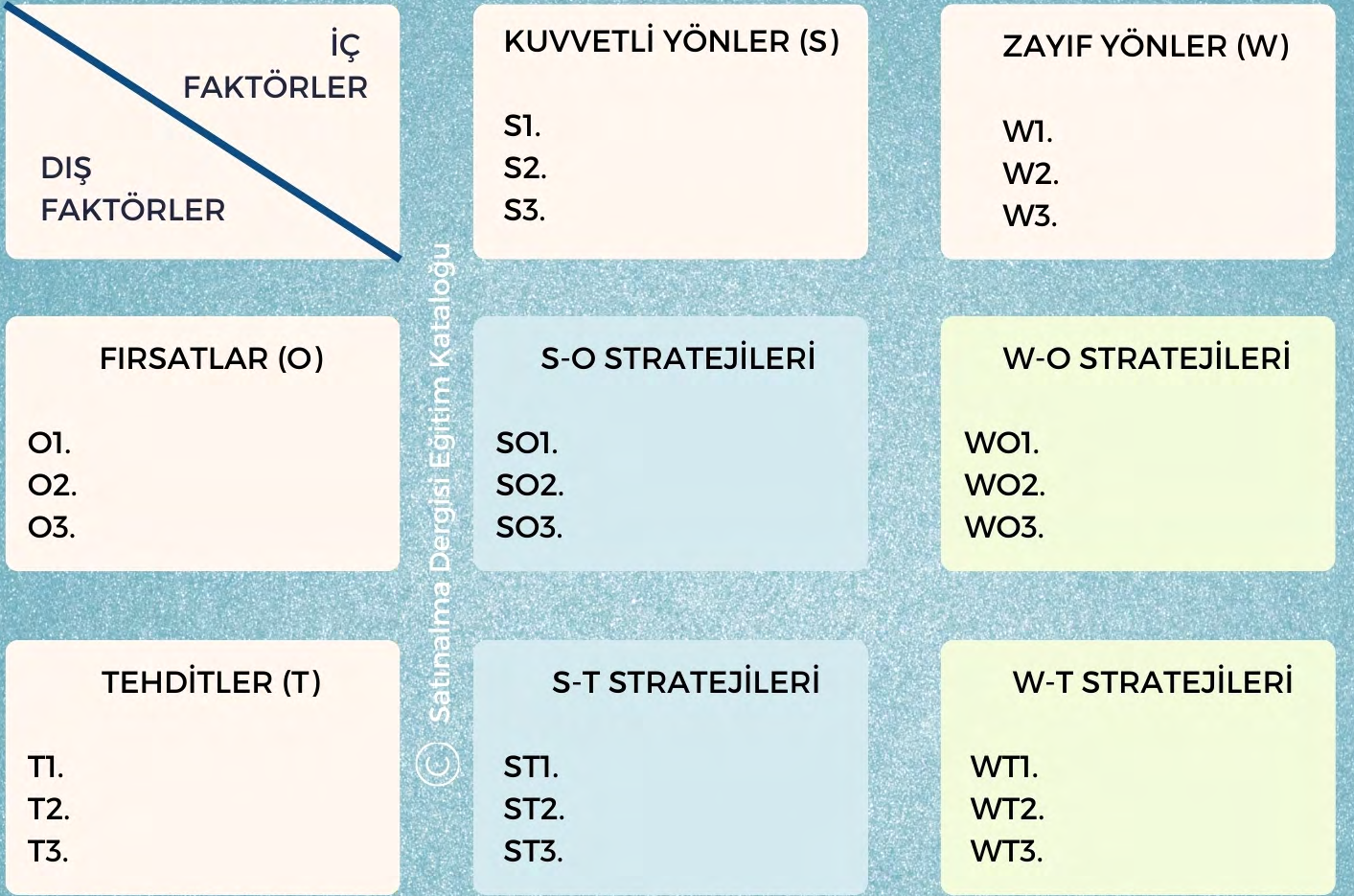
TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Dönüşüm
&
Strateji

STRATEJİK YAKLAŞIM

OPERASYONEL YAKLAŞIM

TOWS Analizi



Tedarik Zinciri Odaklı



Strengths



Weaknesses



Opportunities



Threats

**Kuvvetli Yönleri
Fırsatlarla Uyumlaştırmak**

**Zayıf Tarafları
Kuvvetli Yöne Çevirmek**

Tehditleri Fırsata Çevirmek

Eğitim Teklifi Almak için



egitim@SatinalmaDergisi.com



(546) 740 10 10

