

2026 - YAPAY ZEKA İLE SÖZLEŞME İNCELEME VE UÇTAN UCA
SATINALMA YÖNETİMİ MODÜLÜ İLAVELİ

SATINALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİNDE YAPAY ZEKA EĞİTİMİ

ŞİRKETLERE ÖZEL

SATINALMA VE TEDARİK ZİNCİRİ ODAKLI

PRATİK UYGULAMA ÖRNEKLERİ

“

DR. ADİL ÜNAL

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

“Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetiminde Yapay Zeka” eğitimlerimizde yöneticilerimizle konuyu derinlemesine inceliyor, satınalma ve tedarik zinciri departmanlarının yapay zeka ile dönüşümüne rehberlik ediyoruz.

Günümüzde yapay zekâ (YZ) ve üretken yapay zekâ (GenAI), işletmelerin satınalma fonksiyonlarını yeniden şekillendiren en kritik teknolojilerden biri haline gelmiştir. Özellikle satınalma süreçlerinde otomasyonun artmasıyla birlikte işletmeler; maliyet, hız ve doğruluk açısından önemli avantajlar elde edilmektedir. Yakın zaman içerisinde satınalma fonksiyonunda yürütülen görevlerin yaklaşık %75'inin yapay zekâ ve GenAI ile otomatikleştirilebileceği vurgulanmaktadır. Bu durum, satınalma ekiplerine rutin işlemlerden arınarak daha çok stratejik kararlara odaklanma imkânı sunmaktadır.



0 (546) 740 10 10



egitim@satinalmadergisi.com

SATINALMA VE TEDARİK ZİNCİRİNDE YAPAY ZEKA UYGULAMALARI EĞİTİMİ

• SATINALMA DEĞER ZİNCİRİNDE YAPAY ZEKA

- Satınalma değer zinciri, talep kabulünden ödeme süreçlerine ve harcama analizine kadar geniş bir alanı kapsamaktadır. Bu süreçlerde GenAI ve öngörücü yapay zekâ uygulamaları giderek daha fazla kullanılmaktadır.
- **Talep Kabul**
 - Yapay zekâ, taleplerin iş akışına otomatik olarak alınmasını sağlar. Canlı taleplerin yönlendirilmesi için sohbet botlarının kullanılması bu süreci hızlandırır.
 - Kategori Stratejisi: GenAI, kategoriye özgü nüansları anlayarak stratejik planlama süreçlerinde satınalma profesyonellerine destek olur.
- **RFX Uygulamaları (Bilgi, Teklif, Fiyat Talebi):** RFX belgelerinin hazırlanması ve sürecin yönetilmesi, yapay zekâ sayesinde büyük ölçüde hızlandırılabilir.
- **Sözleşme Yönetimi:** Yapay zekâ tabanlı sistemler, sözleşme veritabanlarının oluşturulması ve geliştirilmesini (CLM – Contract Lifecycle Management) destekler. Ayrıca sözleşmelerin karşılaştırılması ve incelemesi kolaylaşır.
- **Tedarikçi Etkileşimi:** Tedarikçilere gönderilecek tutarlı mesajlar yapay zekâ tarafından taslak olarak oluşturulabilir. Bu, iletişimde standartlaşmayı sağlar.
- **Talep-Sipariş Süreci:** Katalogların devreye alınması ve sipariş takibi gibi süreçler otomasyonla yönetilebilir. Böylece satınalma operasyonlarının hatasız ilerlemesi mümkün hale gelir.
- **Fatura Yönetimi:** Yapay zekâ, tedarikçi faturalarının oluşturulması, yapılandırılması ve doğrulanmasında etkin biçimde kullanılmaktadır.
- **Ödeme İşlemleri:** Ödeme doğrulama ve gerçekleştirme işlemleri de GenAI'nin desteklediği alanlardan biridir.
- **Harcama Analitiği:** Harcama küpü analizi ve uç harcamaların sınıflandırılması, yapay zekâ temelli sistemlerle daha şeffaf ve detaylı hale gelir.
- **YAPAY ZEKA OTOMASYONUNUN SAĞLADIĞI AVANTAJLAR**
 - Satınalma süreçlerinde yapay zekâ kullanımı, yalnızca manuel iş yükünü azaltmakla kalmamakta, aynı zamanda aşağıda sunulan avantajları sağlamaktadır.
 - Hız: İş süreçlerinde yaklaşık 2 kat hız artışı sağlar.
 - Doğruluk: Tekrarlayan işlerde insan hatasını en aza indirir.
 - Stratejik Odaklanma: Satınalma uzmanlarının stratejik kaynak bulma ve tedarikçi yönetimi gibi yüksek katma değerli işlere yoğunlaşmasına imkân tanır. Bu bölüme eğitimlerimizde özel bir bölümde değiniyoruz. Yakın zamanda P2P süreçlerin tamamen yapay zekaya devredildiğini, insan zekasının S2C süreçler için daha fazla kullanılacağına şahit olacağız.
 - Veri Analitiği: Harcama analizlerinin daha detaylı yapılmasını sağlayarak maliyet düşürücü stratejilerin geliştirilmesine yardımcı olur.

- **Yapay zekâ ve üretken yapay zeka, satınalma fonksiyonunun geleceğini kökten değiştirmektedir.** Bugün manuel olarak yürütülen birçok görev, yakın gelecekte tamamen otomatikleştirilebilecektir. Bu dönüşüm sayesinde işletmeler, satınalma süreçlerinde hız, verimlilik ve doğruluğu artırırken, aynı zamanda stratejik karar alma yetkinliklerini de geliştireceklerdir.
- **Kısacası, yapay zekâ yalnızca satınalma fonksiyonunu destekleyen bir araç değil; aynı zamanda onu yeniden tanımlayan bir stratejik iş ortağıdır.**

EĞİTİM İÇERİĞİ - 2026

1.BÖLÜM - GİRİŞ

- Üretken Yapay Zeka ve Sunduğu Fırsatlar
- Üretken Yapay Zeka ve Diğer Yapay Zeka Türleri Arasındaki Farklar
- Özelleştirilmiş Prompt Örnekleri
- Büyük Dil Modelleri ve Prompt Mühendisliği
- RAG - Yapay Zeka İş Akışları
- Yapay Zeka Ajanları

2.BÖLÜM - PRATİK UYGULAMA ÖRNEKLERİ ve VAKA İNCELEMELERİ

- Satınalma ve Tedarik Zinciri Süreçlerinde Yapay Zekâ Kullanımı
- P2P (Procure to Pay) Süreçlerinde Yapay Zeka
- S2C (Source to Contract) Süreçlerinde Yapay Zeka
- Pratik Uygulama Örnekleri
 - Müzakere Sürecinde Yapay Zeka Kullanımı: Tedarikçi Chatbot Kullanımı Örneği
 - Teklif Karşılaştırma ve Analizinde Yapay Zeka Kullanımı: Teklif Asistanı Örneği
 - İhale Süreçlerinde Yapay Zeka Kullanımı: İhale Asistanı Örneği
 - Sevkiyat Yönetiminde Yapay Zeka Kullanımı: Yapay Zeka ile Dinamik Seviyat Yönetimi Örneği
- Satınalmada Yapay Zekâ Olgunluğunun Ölçülmesi
- Üretken Yapay Zekânın Satınalma ve Tedarik Zincirine Entegrasyonu
- Yapay Zekâ Yol Haritasının Belirlenmesi
- Satınalma ve Tedarik Zinciri Departmanlarının Yapay Zekâ ile Dönüşümüne Liderlik Etmek

3.BÖLÜM - SÖZLEŞME HAZIRLAMA VE UÇTAN UCA YZ DESTEKLİ SATINALMA YÖNETİMİ

- Stratejik kaynak bulma ve RFx temelleri (RFI, RFP, RFQ, RFS)
- RFx stratejisi ve ihale kurgulama
- Yapay zekâ ile RFx dokümanları ve teknik şartname oluşturma
- Tedarikçi tekliflerinin değerlendirilmesi ve karşılaştırılması
- TCO analizi ve ticari risklerin belirlenmesi
- Müzakere yönetimi ve BAFO süreçleri
- Yapay zekâ destekli sözleşme oluşturma
- Sözleşme inceleme, redlining ve risk analizi
- İş akışı otomasyonu ve süreç verimliliği
- Sözleşme sonrası performans, KPI ve ESG yönetimi
- Prompt setleri ve uygulama araçları

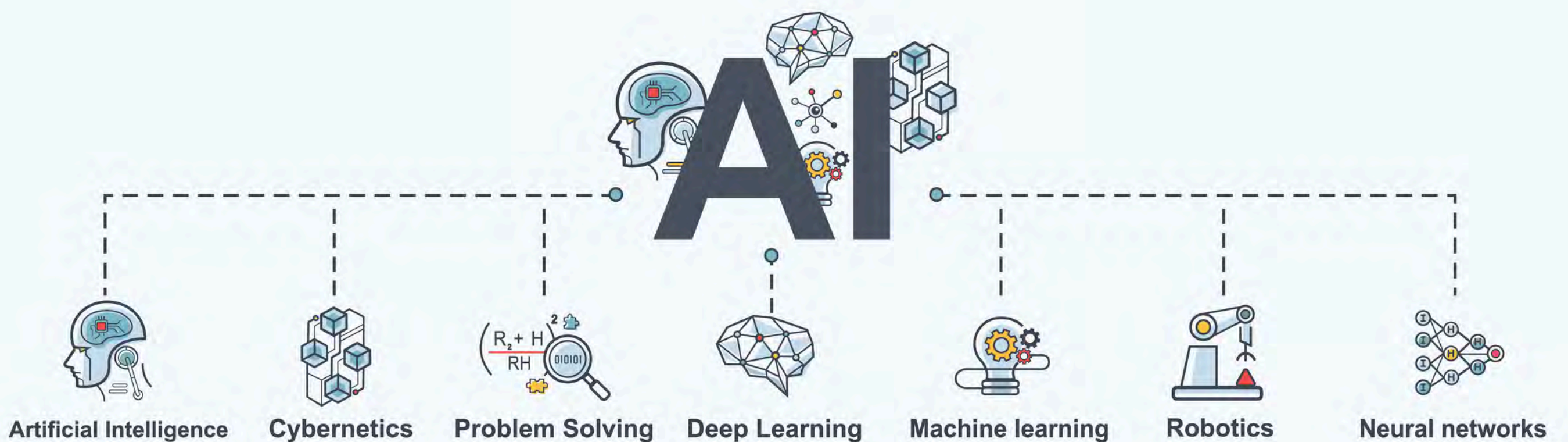
SATINALMA VE TEDARİK ZİNCİRİNDE YAPAY ZEKA UYGULAMALARI EĞİTİMİ

EĞİTİM KAZANIMLARI

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.

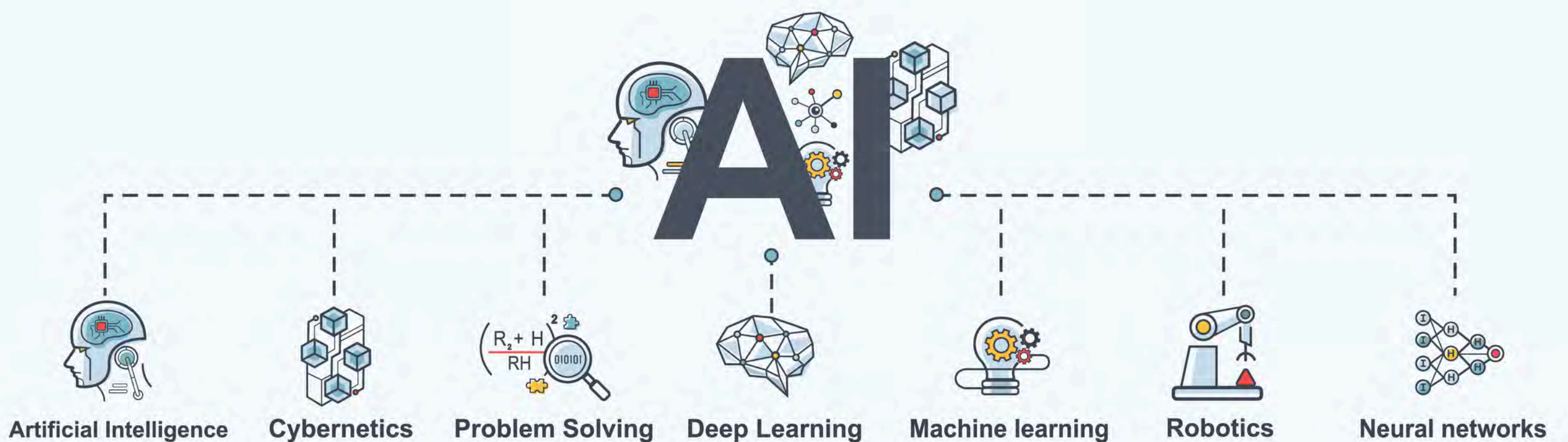
Eğitimin amacı, sizi yalnızca üretken yapay zekanın teknik yönleriyle tanıştırmak değil, aynı zamanda stratejik kararlar almanız ve işinizde inovasyonu teşvik etmeniz için sizi güçlendirmektir.



SATINALMA VE TEDARİK ZİNCİRİNDE YAPAY ZEKA UYGULAMALARI EĞİTİMİ

EĞİTİM KAZANIMLARI

- İhtiyaçtan sözleşme sonrası aşamaya kadar uçtan uca RFX ihalelerini yürütmek.
- Yapay zekâ otomasyonu ile verimliliği artırmak: RFX içeriklerini hazırlamak, teklifleri özetlemek ve karşılaştırmak, risk kontrolleri yapmak ve award/sözleşme sonrası dokümanları oluşturmak.
- RFI, RFQ, RFP veya RFS'nin ne zaman kullanılacağını belirlemek ve doğru RFX stratejisini tasarlamak.
- Yönetim yapısı (governance), zaman çizelgeleri, teklif veren soru-cevap süreçleri ve güçlü bir denetim izi ile rekabetçi satınalma ihalelerini planlamak ve yürütmek.
- Açık ve net spesifikasyonlar, iş kapsamı (SOW) ve hizmet seviyesi anlaşmaları (SLA) hazırlamak; değerlendirme kriterlerini, ağırlıkları ve puanlama sistemini tanımlamak.
- Tedarikçi tekliflerini normalize etmek; benzer bazda fiyat karşılaştırması yapmak, toplam sahip olma maliyetini (TCO) analiz etmek ve ticari riskleri belirlemek.
- Teknik ve ticari teklifleri değerlendirmek; senaryo modellemeleri yapmak ve savunulabilir bir kısa liste oluşturmak.
- BAFO (En İyi ve Nihai Teklif) turlarını ve müzakere stratejisini hazırlamak; satınalma kararını destekleyen sonuçları dokümante etmek.
- İhale sonrası sonuçları yayımlamak, tedarikçilere geri bildirim vermek ve taahhütleri sözleşme maddelerine bağlamak.
- Sözleşme sonrası KPI'ları, tasarrufları, yatırım getirisini (ROI), ESG'yi ve panelleri (dashboard) yönetmek.



SATINALMA VE TEDARİK ZİNCİRİNDE YAPAY ZEKA 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 yapay zeka entegrasyonu, satınalma ve 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.

•Tedarik Zincirinde Süreç ve Performans Yönetimi (2024) ve Lojistik Merkez Yönetimi (2013) başlıklı iki kitabı ve yurtdışında seçkin yayınevleri tarafından yayınlanmış sürdürülebilirlik ve dijitalleşme üzerine kitap bölümleri (2025) bulunmaktadır.

•Bankacılık, Gıda/Restoran, Tekstil, Lojistik, İmalat sanayi işletmelerinde satınalma, tedarik zinciri ve bilişim teknolojileri projelerinde analist ve danışman olarak görev almıştır.

•Teknoparklarda hakem ve danışman olarak görev almaktadır.

Yapay Zeka ve ERP projeleri başta olmak üzere şirketlerin Satınalma, Tedarik Zinciri ve Süreç Yönetimi konusundaki dijitalleşme projelerini değerlendirmektedir.

•**Oxford Üniversitesi Eğitimde Yapay Zeka Merkezi**'nde akademik partner olarak yer almaktadır.

<https://aieou.web.ox.ac.uk/academic-partners>

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

