



Stratejik Satınalma Eğitimi

Prof. Dr. Murat ERDAL



Stratejik Satınalma Eğitimi

Eğitim Amacı:

Küresel tedarik zincirlerinde yaşanan jeopolitik kırılmalar, dijital dönüşüm ve yapay zekâ uygulamaları, satınalma mesleğini tarihinin en hızlı değişim dönemlerinden birine taşımaktadır. Sürdürülebilirlik düzenlemeleri, insan hakları ve tedarikçi yönetişimi alanındaki yeni beklentiler de satınalma fonksiyonunun sorumluluk alanını her geçen gün genişletmektedir. Artık satınalma yöneticilerinden yalnızca uygun fiyatla tedarik sağlamaları değil, riskleri öngören liderler olmaları beklenmektedir. Sözleşmeleri stratejik olarak yöneten ve şirketlerine uzun vadeli değer kazandıran bir yönetim anlayışı artık temel bir yetkinlik haline gelmiştir. Bu eğitim, değişen iş dünyasını bütüncül bir bakış açısıyla ele alarak satınalma fonksiyonunun yeni rolünü ortaya koymaktadır.

Program kapsamında; CAPEX ve OPEX kararları, stratejik kategori yönetimi, satınalma analitiği, operasyon planlama ve bütçe disiplini gibi satın almanın temel yönetim alanları uygulama odaklı olarak ele alınmaktadır. Maliyet yönetimi, fiyat eskalasyonu, tedarikçi geliştirme, sözleşme stratejileri ile ülke ve tedarikçi riskleri güncel yaklaşımlar çerçevesinde değerlendirilmektedir. Ayrıca katılımcılar; sürdürülebilirlik, sorumlu satınalma, insan hakları, tedarikçi yönetişimi ve yapay zekâ uygulamalarının satınalma süreçlerine etkilerini kapsamlı bir bakış açısıyla inceleme fırsatı bulmaktadır.

Eğitim sonunda katılımcıların satınalma kararlarını daha geniş bir stratejik perspektifle değerlendirebilmeleri hedeflenmektedir. Değişen küresel iş ortamını daha doğru okuyabilmeleri ve geleceğe yönelik daha isabetli kararlar alabilmeleri amaçlanmaktadır. Böylece satınalma fonksiyonunu şirketlerine sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayan bir değer yaratma merkezine dönüştürecek bilgi ve yetkinlikleri kazanmaları beklenmektedir. Katılımcılar hem mesleki gelişimlerini güçlendirecek hem de kurumlarının maliyet yönetimi, risklerin azaltılması, tedarik sürekliliği ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine daha güçlü katkı sunabilecek donanıma sahip olacaklardır.

Eğitim İçeriği:

Stratejik Satınalma ve Değer Yaratma Çerçevesi

- Satın almayı sadece maliyet merkezi değil, değer yaratan bir iş ortağı olarak konumlandırmak.
- Proje bazlı mühendislik ve proje bazlı üretim ortamlarında stratejik satınalma rolü.
- Tasarruf, geliştirme, fırsat yakalama, risk azaltma ve sürdürülebilirliği tek resimde görmek.
- Satınalma Analitiği, Fiyat Eskalasyon Formülü, Olması Gereken Maliyet Analizi ve Parça Yerlileştirme yaklaşımları.
- Sektörel dinamikler: savunma, otomotiv, kimya, gıda ve demir-çelik sektörlerinde ortak zorluklar.

CAPEX & OPEX Kararları: Altyapı ve Teknoloji Yatırımları

- Sermaye Harcamaları (CAPEX) ve Operasyonel Giderler (OPEX)
- Altyapı ve teknoloji yatırımları
- Robot, otomasyon ve dijitalleşme
- Toplam Sahip Olma Maliyeti (TCO)
- Yatırım kararlarında değer yaratma

Direkt Satınalma ve Stratejik Kategori Yönetimi

- Kategori ve emtia stratejileri
- Standardizasyon ve konsolidasyon
- Olması Gereken Maliyet Analizi
- Uzun vadeli tedarik stratejileri
- Kategori yöneticisinin rolü ve yetkinlikleri

Endirekt Satın almalar ve Kuyruk Harcamalar

- Dolaylı malzeme ve hizmet alımları
- Kuyruk harcamalar
- Çerçeve anlaşmalar
- Hizmet seviyesi ve performans yönetimi
- Görünmeyen maliyetler

Satınalma Analitiği ve Harcama Analizleri

- Harcama sınıflandırması
- Harcama analitiği
- Trend ve sapma analizleri
- Fırsat alanlarının belirlenmesi
- Satınalma Performans Göstergeleri (KPI'lar)



Stratejik Satınalma Eğitimi



Eğitim İçeriği:

Operasyon Planlama – Satınalma Planlama ve Bütçe Disiplini

- Operasyon planlama ile satınalma planlamasının uyumlaştırılması
- Talep planlaması ve satınalma bütçesi
- Şartname, bütçe ve operasyon önceliklerinin yönetimi
- Plan–gerçekleşen sapmalarının analizi
- Senaryo bazlı yeniden planlama

Tedarik Süreci Döngüsü, Tedarikçi İlişkileri ve Geliştirme

- Tedarik süreci döngüsü
- Tedarikçi İlişkileri Yönetimi (SRM)
- Tedarikçi performansı
- Tedarikçi geliştirme
- Ortak Ar-Ge ve inovasyon

Parça Yerlileştirme ve Malzeme İnovasyonu

- Yerlileştirme stratejileri
- Sertifikasyon ve standardizasyon
- Malzeme inovasyonu
- Yerli tedarikçi geliştirme
- Rekabet gücü ve esneklik

Ülke ve Tedarikçi Riskleri ile Gelecek Senaryoları

- Jeopolitik riskler
- Kritik tedarikçi analizi
- Tek kaynağa bağımlılık
- Baz, stres ve fırsat senaryoları
- Plan B ve alternatif kaynak stratejileri

Stratejik Satınalma Eğitimi

Eğitim İçeriği:

Sürdürülebilirlik Projeleri, Yeni Düzenlemeler ve Satın almanın Değişen Yetkinlikleri

- TSRS, CSDDD, CDP gereklilikleri
- Sera Gazı Protokolü ve Kapsam 3 hesaplamaları
- Tedarikçi verisi yönetimi
- Karbon, LCA, CBAM ve Dijital Ürün Pasaportu uygulamaları
- ISO 20400 Sürdürülebilir Tedarik Yaklaşımı

Sorumlu Satınalma, İnsan Hakları ve Tedarikçi Yönetimi

- Sorumlu Satınalma ilkeleri
- İnsan hakları ve çalışma standartları
- Etik, yolsuzluk ve Tedarikçi Etik Kodları
- Çatışma mineralleri ve yüksek riskli tedarik
- Özen Yükümlülüğü, denetim ve iyileştirme planları

Sözleşme Stratejileri, Fiyat Eskalasyonu ve Sürdürülebilirlik Hükümlerinin İnşası

- Sabit, değişken ve endeksli fiyat modelleri
- Fiyat Eskalasyon Formülü tasarımı
- Kur, emtia ve enflasyon senaryoları
- Mevcut sözleşmelerin revizyonu
- Sürdürülebilirlik hükümleri, denetim ve yaptırımlar

Yapay Zekâ ve Stratejik Satınalma Uygulamaları

- Üretken Yapay Zekâ uygulamaları
- Harcama analizi ve tedarikçi araştırması
- Teklif karşılaştırma ve sözleşme inceleme
- Talep tahmini, risk ve performans analizi
- Yapay zekâ etiği, veri güvenliği ve yönetim

Kimler Katılmalı?

- Satınalma ve tedarik zinciri uzmanları ve mühendisleri
- Kategori yöneticisi, emtia satınalma uzmanları,
- Proje ve yatırım yönetimi, teknoloji / BT ekipleri
- Finans, sözleşme ve risk yönetimi ekipleri
- Tedarikçi geliştirme, lojistik ve malzeme yönetimi ekipleri
- Üretim, planlama, mühendislik ve kalite ekipleri
- Satınalma analitiği ve raporlama ekipleri

Prof. Dr. Murat ERDAL



Murat Erdal

**İstanbul
Üniversitesi**



muraterdal.com

(0533) 218 37 56

merdal@istanbul.edu.tr

Prof. Dr. Murat ERDAL

İstanbul Üniversitesi

Tedarik Zinciri Yönetimi Anabilim Dalı Başk.

Prof. Dr. Murat ERDAL, satınalma ve tedarik zinciri yönetimi alanlarındaki uzmanlığıyla şirketlere danışmanlık desteği sağlar; kurumsal gelişim programlarını uçtan uca yönetir.

Kontrat yönetimi, ticari risklerin azaltılması ve operasyonel temas noktalarında etik dışı uygulamaların önlenmesi konularında şirketlere değer katar. Ticaret Mahkemelerinde uzun yıllara dayanan bilirkişilik deneyimiyle, sahadaki ticari problemlerin hukuki süreçlerdeki karşılığını değerlendirmiştir.

Sektörel sözleşmelerde alıcı-satıcı ve yüklenici/taşeron ilişkilerinin sahadaki uygulamasını yakından incelemiştir.

Stratejik yönetim perspektifiyle şirketlerin kritik süreçlerini görünür kılar; karar alma, kontrol ve uygulama disiplini ölçülebilir çıktılarla destekler.

Danışmanlık yaklaşımını, şirketle birlikte değer üretmeye ve kalıcı yönetim disiplini oluşturmaya odaklar.

Kitapları

- *Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi*
- *Tedarik Zinciri Yönetimi Başarı Hikayeleri*
- *Entegre Lojistik Yönetimi*
- *Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri*

Eğitim Referansları

- TUSAŞ (TAI) - Ankara
- ERDEMİR - Zonguldak
- İSDEMİR - İskenderun
- Şişecam
- Soda Sanayii - Mersin
- TANAP - Ankara
- TORUN METAL-Gebze
- Beyçelik Gestamp - Bursa
- Trakya Döküm
- Ferro Döküm - Efesan
- Umdasch Madosan-Bursa
- Warmhaus - Bursa
- PFW Havacılık-İzmir
- Repkon İmalat - Dilovası
- TCI Cabin Interior
- Meditera Tıbbi Malzeme
- 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
- Avansas
- Yanmar
- BTC International
- BP
- MNG KARGO
- YURTIÇİ KARGO
- ARAS KARGO
- Gezer Terlik
- Mondi Group-Çorlu
- Multispor
- Eker Yoğurt - Bursa
- Kervan Gıda
- Karden İnşaat
- Detay Gıda
- KAHVE DÜNYASI
- NetLog
- İntercombi
- Pluxee
- TOKİ - Emlak Yönetim
- Kafein
- İstanbul Ağaç ve Peyzaj A.Ş.
- Sahibinden.com
- Regnum Otel - Antalya
- Milli Reasürans Birliği
- SZU Test

- TÜPRAŞ
- PETKİM - Aliağa - İzmir
- BOTAŞ - Ceyhan
- Arkem Kimya
- MKS Devo Tekstil Kimyasalları
- REBUL Kozmetik
- THY - Teknoloji
- İGA - İstanbul Havalimanı
- TOSÇELİK - Osmaniye
- DİLER Demir Çelik
- YAZICI Demir Çelik - İskenderun
- BSH - Çerkezköy
- KOLUMAN Otomotiv- Adana
- TOYOTA
- Garanti BBVA
- Eximbank
- Türk Ekonomi Bankası
- Ziraat Bankası
- Denizbank
- Kapital Bank - Azerbaycan
- Halkbank
- MAURİ Maya - Bandırma
- 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
- Siegwerk 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, UND, UTİKAD
- TCDD Teknik - Ankara
- Katılım Bankalar Birliği
- TURQUALITY Eğitimleri
- KOROZO
- Temesist - Bilecik
- Karporselen Bonna - Bilecik
- Disera - Tire OSB İzmir
- Vademsaş - Kardemir - Ankara
- ATG Otelcilik - Antalya
- Türk Çimento Akademi
- Oyak Çimento
- MST İş Makineleri - Gaziantep

Referans eğitimler, firma yerlerinde çok katılımcılı gerçekleştirilmiştir.

Kitaplar:

