



Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi Eğitimi

2 Gün | Prof. Dr. Murat ERDAL

Eğitimin Amacı:

Bu eğitimin amacı, katılımcılara satınalma ve tedarik zinciri süreçlerini uçtan uca değerlendirebilecekleri bütüncül bir yönetim bakışı kazandırmaktır.

Katılımcıların fonksiyonlar arası bağlantıları görmeleri ve kararlarının finansal, operasyonel ve hukuki sonuçlarını birlikte analiz edebilmeleri hedeflenmektedir.

Program; şirket stratejisinden kategori ve maliyet yönetimine, tedarikçi ilişkilerinden müzakere ve sözleşmelere, talep planlamasından lojistik ve stok yönetimine uzanan temel karar alanlarını birbirleriyle bağlantılı biçimde ele almaktadır. Risk, iş sürekliliği, sürdürülebilirlik ve sorumlu tedarik konuları bu kararların ayrılmaz bileşenleri olarak işlenmektedir.

Kapsam 3 ve değer zinciri emisyonları, tedarikçi değerlendirme anketleri ve yapay zekâ uygulamaları; satınalma ekiplerinin araştırma, analiz, izleme ve iyileştirme sorumluluklarıyla ilişkilendirilmektedir.

Vaka çalışmaları ve grup değerlendirmeleriyle katılımcıların alternatifleri karşılaştırmaları, farklı birimlerle ortak karar geliştirmeleri ve belirledikleri iyileştirme fırsatlarını uygulanabilir adımlara dönüştürmeleri hedeflenmektedir.

Eğitmen:

Prof. Dr. Murat ERDAL

merdal@istanbul.edu.tr

Kimler Katılmalı?

- Satınalma ve tedarik zinciri yöneticileri, uzmanları ve mühendisleri
- Üretim, planlama, mühendislik, finans, sürdürülebilirlik ve kalite ekipleri
- Lojistik, depo ve malzeme yönetimi ekipleri
- Sözleşme ve risk yönetimi ekipleri



Eğitimin İçeriği:

1. Tedarik Zincirinin Stratejik Yönetimi

- Satınalma ve tedarik zincirinin şirket stratejisi, müşteri değeri ve rekabet gücü içindeki rolü
- Ürün, müşteri, pazar ve hizmet beklentilerine göre tedarik zinciri tasarımı
- Küresel tedarik, yerelleştirme, üretme veya satınalma kararlarının değerlendirilmesi
- Verimlilik, çeviklik, dayanıklılık ve sürdürülebilirlik hedeflerinin dengelenmesi
- Malzeme, bilgi ve finansal akışların uçtan uca yönetilmesi

2. Risk, Dayanıklılık ve İş Sürekliliği

- Ülke, tedarikçi, finansal durum, kapasite, kalite ve lojistik risklerinin belirlenmesi
- Kritik malzemeler, alt kademe tedarikçiler ve tek kaynağa bağımlılık
- Risklerin olasılık ve etki açısından önceliklendirilmesi; erken uyarı göstergeleri
- Talep artışı, tedarik kesintisi ve maliyet şoklarına yönelik senaryolar
- Alternatif kaynak, kapasite, stok ve lojistik seçenekleriyle iş sürekliliğinin desteklenmesi

3. Liderlik, Müzakere ve Paydaş Yönetimi

- Fonksiyonel uzmanlığın şirket hedeflerine katkı sağlayan iş ortaklığına dönüştürülmesi
- Finans, üretim, satış, kalite ve mühendislik ekipleriyle ortak karar geliştirme
- Farklı öncelikler, hedef çatışmaları ve acil taleplerin yönetilmesi
- Müzakere hazırlığı, alternatiflerin değerlendirilmesi ve zor görüşmeler
- Veriye dayalı öneri geliştirme, yönetimi ikna etme ve değişime liderlik

4. Stratejik Satınalma ve Kategori Yönetimi

- Harcamaların kategori, tedarikçi ve iş birimi bazında analiz edilmesi
- Kraljic Matrisi ile satınalma kategorilerinin finansal etki ve tedarik riski açısından değerlendirilmesi
- Kategori stratejilerinin, tedarikçi portföyünün ve kaynak temin modellerinin geliştirilmesi
- Tek kaynak, çift kaynak ve çoklu kaynak seçeneklerinin değerlendirilmesi
- Standardizasyon, talep birleştirme ve alternatif kaynak geliştirme fırsatları



5. Maliyet, Fiyat ve Toplam Sahip Olma Maliyeti

- Fiyat ile maliyet arasındaki ilişkinin ve temel maliyet bileşenlerinin incelenmesi
- **Should Cost (Olması Gereken Maliyet)** yaklaşımı
- **Total Cost of Ownership (Toplam Sahip Olma Maliyeti — TCO)** ile teklif ve tedarikçi alternatiflerinin karşılaştırılması
- Kur, emtia, enerji, işçilik ve enflasyon değişimlerinin fiyatlara etkisi
- Tasarruf, maliyet artışından kaçınma ve ödeme koşullarının finansal etkilerinin ayrıştırılması

6. Tedarikçi Seçimi, İlişkileri ve Geliştirme

- Tedarikçi araştırması, ön yeterlilik, seçim ve onay süreçleri
- Tedarikçi Algı Matrisi
- Hollanda Yel Değirmeni Analizi
- Kalite, maliyet, teslimat, kapasite ve sürdürülebilirlik performansının izlenmesi
- Performans sorunlarında kök neden analizi, düzeltici faaliyet ve gelişim planları
- Tedarikçi geliştirme, yenilikçilik ve ortak iyileştirme çalışmaları

7. Sözleşme Yönetimi ve Ticari Koşullar

- İhtiyaç tanımı, teknik şartname ve teklif kapsamının netleştirilmesi
- Üretim, fason ve yüklenici sözleşmelerinin değerlendirilmesi
- Fiyat, ödeme ve teslimat koşullarının düzenlenmesi
- Fiyat eskalasyonu ve sözleşme değişikliklerinin yönetilmesi
- Kabul, garanti ve tarafların sorumluluklarının belirlenmesi
- Sözleşme yükümlülüklerinin takibi ve uyumsuzluk yönetimi

8. Talep, Operasyon ve Satınalma Planlaması

- Talep tahmini, siparişler, kapasite ve malzeme ihtiyaçlarının birlikte değerlendirilmesi
- **Satış ve Operasyon Planlama — S&OP** sürecinin satınalma ve tedarik kararlarıyla bütünleştirilmesi
- Tedarik süreleri, sipariş büyüklükleri ve kapasite kısıtlarının planlara yansıtılması
- Bütçe, stok ve tedarik planlarının uyumlaştırılması
- Talep dalgalanmaları, tahmin sapmaları ve acil ihtiyaçlar karşısında senaryo bazlı yeniden planlama

9. Lojistik Operasyonlar ve Stok Yönetimi

- Taşıma, depolama, dağıtım ve sipariş karşılama süreçleri arasındaki bağlantılar
- Stok maliyeti, ürün bulunabilirliği ve müşteri hizmet düzeyinin dengelenmesi
- Emniyet stoğu, yeniden sipariş noktası ve stok sınıflandırma yaklaşımları
- Yavaş hareket eden, fazla ve atıl stokların değerlendirilmesi
- Stok devir hızı, teslimat performansı ve işletme sermayesi ilişkisinin yönetilmesi



10. Sürdürülebilir ve Sorumlu Tedarik Zinciri

- Çevresel, sosyal ve etik beklentilerin kategori stratejilerine ve tedarikçi seçimine yansıtılması
- **Çevresel, Sosyal ve Yönetişim — ESG** boyutlarını içeren tedarikçi değerlendirme anketleri
- Anket yanıtlarının destekleyici belgeler ve uygulama kanıtlarıyla değerlendirilmesi
- Kapsam 3 ve değer zinciri emisyonları; satın alınan ürün, hizmet, sermaye malları ve taşımacılık faaliyetleriyle bağlantılar
- Tedarikçilerden ürün karbon ayak izi verilerinin temini; veri kalitesi ve karşılaştırılabilirlik
- İnsan hakları, çalışma koşulları, iş sağlığı ve güvenliği, rüşvet ve yolsuzluk riskleri
- Tedarikçi izlenebilirliği, risk temelli inceleme, denetim ve iyileştirme planları

11. Satınalma ve Tedarik Zinciri Operasyonlarında Yapay Zekâ

- Yapay zekâ destekli tedarikçi ve pazar araştırması
- Teklif analizinde karşılaştırmalı karar desteği
- Sözleşme ön incelemesinde riskli hükümlerin belirlenmesi
- Tedarik kesintilerinin öngörülmesi ve erken uyarı uygulamaları

12. Uçtan Uca Performans Yönetimi

- Stratejik hedeflerin ölçülebilir performans göstergelerine dönüştürülmesi
- Maliyet, kalite, teslimat, stok, risk ve sürdürülebilirlik performansının birlikte değerlendirilmesi
- Satınalma tasarrufu, tedarikçi teslimat başarısı, stok devir hızı ve hizmet düzeyi
- Birim hedeflerinin toplam tedarik zinciri performansı ile uyumlaştırılması



Vaka Çalışmaları

- Birimler Arası İlişkiler
- Bill of Materials (Ürün Ağacı — BOM) Maliyetlerinin Düşürülmesi
- Tedarikçi İlişkilerinin Düzenlenmesi
- Tedarikçi Performans Değerlendirme
- Sözleşme ve Risk Yönetimi

Eğitim Yöntemi ve Programın İşleyişi

Eğitim; sektörel özelliklere ve şirketin eğitim ihtiyaç analizine uygun vakalar, etkileşimli anlatım ve grup çalışmalarıyla yürütülür. Konuların ağırlığı ve uygulama derinliği, katılımcı profiline ve kurumun önceliklerine göre düzenlenir.

- **Ön Test (30 Soru):** Katılımcıların mevcut bilgi düzeylerinin ve gelişim ihtiyaçlarının değerlendirilmesi
- **Son Test (20 Soru):** Eğitimde ele alınan konuların anlaşılma ve öğrenilme düzeyinin değerlendirilmesi
- **Sözleşme ve Dava Analizleri:** Sektörel sözleşme örnekleri ve yargı kararları üzerinden satınalma uygulamalarının ve hukuki risklerin incelenmesi

Katılımcı Kazanımları

Program, katılımcıların aşağıdaki alanlarda bakış açılarını geliştirmeyi amaçlamaktadır:

- Satınalma ve tedarik zinciri kararlarının finansal, operasyonel ve hukuki etkilerini birlikte değerlendirme
- Maliyet ve tedarik risklerini dikkate alarak satınalma alternatiflerini karşılaştırma
- Birimler arası iş birliğini ve tedarikçi ilişkilerini geliştirme
- Sözleşme koşulları ile operasyonel ihtiyaçlar arasındaki bağlantıları kurma
- Sürdürülebilirlik ve yapay zekâ uygulamalarının çalışma alanlarına katkısını değerlendirme

Prof. Dr. Murat ERDAL ile keyifli bir eğitim yolculuğu, kalıcı kazanımlar.



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

- 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:

