



İLERİ SATINALMA SÜREÇLERİ

Eğitimin Amacı:

- Satınalmaya gelen, satınalmanın kullandığı evraklar ve bu evraklara bağlı olarak yapılan işlemler
- Satıcı ve malzemelerin tanımlanması
- Fiyatların tanımlanması
- Piyasa etüdü yapmanın detayları (yeni bir ürün için, yeni bir tedarikçi için, değişen fiyatlar için)
- Sözleşme hazırlama ve yönetme, kontrat nasıl yapılır, hukuksal açıklar ve yönetimi
- Sözleşme yönetimi; dikkat edilmesi gereken konular, sözleşmede en önemli maddeler
- Sözleşmede denge unsuru nasıl uygulanılır
- Sözleşme sürecinde anlaşmazlıklar ve aşılma yöntemleri
- Satınalma bütçesi nasıl hazırlanır?
- Satınalmada yaşanan yapısal ve işlevsel sorunlar
- Satınalma sisteminin kurgusu
- Satınalma siparişi – Giriş
- Teslim alma işlemleri
- Kalite kontrol kabulü
- Kabul numunesi işlemleri
- Depo kabul işlemleri
- Fiyatlandırma kontrolü
- Satınalma faturalarının analizi
- Satınalma planlaması
- Sipariş bölme
- Ürün toplama esasına göre planlama
- Satınalmada müzakere süreci (müzakere planlaması, müzakereye hazırlanma, teklif alma ve değerlendirme)
- Müzakerede başarı ve başarısızlık faktörleri
- Tedarikçi ilişkileri yönetimi (SRM)
- Tedarikçi hayat eğrisi (kapasite/fiyat/kar ilişkisi)
- Tedarikçi değerlendirme sistemi nasıl kurulur ve uygulanır?
- Tedarikçi risk analizi nasıl yapılır?
- ABC (PARETO) analizleri nedir, niçin önemlidir, nasıl uygulanır
- Tedarik zinciri yönetimi ve satınalma ilişkileri
- Satınalmacının performans değerlendirmesi
- Satınalma raporları nelerdir, nasıl oluşturulurlar?
- Yeni satınalma stratejileri nasıl geliştirilir?
- Hangi şartlar altında strateji çalışması yapılmalıdır?
- Karar standardizasyonu kavramı
- İşletme Malzeme Planlaması (MRP)
- E-Satın Alma
- İşletmeler Arası Elektronik Ticaret (B2B)
- İnternet Tabanlı Satın Alma

Adres: 1481 Sk. No:1 / 1 Merve Apt. 1. Kordon Alsancak – İzmir

Telefon: (0232) 464 08 64 | GSM: (0533) 773 09 03

E-posta: info@360zone.com.tr