



## STRATEJİK SATINALMA YÖNETİMİ

**Eğitimin Amacı :** Satın alma temel süreçlerinin, stratejik satın alma tekniklerinin ve öneminin açıklanması ve bu tekniklerin etkin bir şekilde uygulanabilmesinin sağlanması.

Bu eğitim sonunda katılımcılar kendi şirketlerinde satın alma faaliyetlerini daha etkin yerine getirebilecek ve stratejik satın alma tekniklerini uygulayarak tedarikçileri ile karşılıklı yarar ilişkisine dayalı uzun dönemli ticari ilişkiler gerçekleştirebilecekler; bilgisayar yardımı ile daha yararlı raporlar alabilecek ve yeni satın alma stratejileri yaratabilecekler, optimum fiyatta anlaşarak, kısa ve uzun vadede firmalarına maliyet avantajı sağlayabileceklerdir.

### I. GÜN

- Satın alma ve Stratejik Satın alma Nedir?
  - Temel ve Stratejik Satın alma Kavramları
  - Temel Satın alma Süreçleri
  - Satın alma Politika, Hedef, Amaç ve Sorumlulukları
  - Satın alma Performansı Ölçü Kriterleri Nelerdir?
  - Satın almanın Organizasyon İçindeki Yeri ve Diğer Departmanlar ile İlişkisi
  - Temel ve Stratejik Satın almanın Önemi
  - Değişen Satın alma Anlayışı Nedir? Neleri Gerektirmektedir?
  - Satın alma Çalışanlarında Olması Gereken Temel Özellikler Nelerdir?
- Sözleşme Yönetimi
  - Taslak Satın alma Sözleşmesinin Hazırlanması
  - Sözleşmede Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar Nelerdir?
  - Sözleşmedeki En Önemli Maddeler Nelerdir?
  - Sözleşmede Kazan-Kazan Modeli Nasıl Uygulanır?
  - Sözleşmenin Tedarikçi İle Görüşülmesi Sürecinde Neler Yapılmalı?
  - Sözleşmenin Geçerlilik Süresi Ne Kadar Olmalı?
  - Sözleşme ve Fiyat Görüşmelerindeki Stratejiler Nelerdir?
  - Sözleşmelerde Anlaşmazlık Noktaları Nasıl Aşılır?
- Fiyat Görüşmeleri ve Optimal Fiyat Tespiti
  - Fiyat Görüşmeleri Niçin Gereklidir? Ne Zaman Yapılmalıdır?
  - Fiyat Görüşmeleri Öncesi Yapılması Gereken Hazırlıklar ve Toplanması Gereken Veriler Nelerdir?
  - Fiyat Görüşmelerinde İstenecek Stratejiler Nelerdir? Hedeflere Nasıl Ulaşılır?
  - Fiyat Görüşmeleri Sonrasında İstenecek Stratejiler Nelerdir?

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



- Stratejik Satın alma Teknikleri
  - Stratejik Satın alma Raporları Nelerdir? Nasıl Oluşturulurlar?
  - Yeni Satın alma Stratejileri Nasıl Geliştirilir?
  - Satın alma Bütçesi Nasıl Hazırlanır? Takibi Nasıl Yapılır?
  - ABC Analizleri Nedir? Niçin Önemlidir? Nasıl Uygulanır?
  - Tedarikçi Değerlendirme Sistemi Nasıl Kurulur ve Uygulanır?
  - Tedarikçi Geliştirme Sistemi Nasıl Uygulanır?
  - Tedarikçi İlişkileri Kalitesi ve Yönetimi Nasıl Uygulanır?
  - Tedarik Zinciri Yönetimi Nedir? Nasıl Uygulanır?
  - e-Satınalma Nedir? Ne Zaman Uygulanmalıdır?
  - ERP ve MRP yazılımları ve satın alma ile ilgileri.
- Uygun Tedarikçi Bulma Teknikleri
  - Tedarikçi Nedir? Tedarikçi ile Subcontractor arasındaki fark nedir?
  - Tedarikçi Tipleri Nelerdir?
  - Firmaya Uygun Tedarikçi Profili Nasıl Tespit Edilir?
  - Tedarikçi Araştırma Yöntemleri Nelerdir? Global Sourcing Nedir?
  - Tedarikçi Risk Analizi Nasıl Yapılır? Erken Uyarı Sistemleri Nasıl Kurulur ve Çalıştırılır?
  - Fiyat Araştırması, Fiyat Karşılaştırması ve Fiyat Analizleri
  - Optimum Tedarikçi Nasıl Anlaşılır?
  - Stok Yönetimi Açısından Minimum Sipariş Miktarı Tespiti Nasıl Yapılır?
- Dış Kaynak Kullanımı (Outsourcing)
  - Outsourcing Nedir?
  - Yap-Satın al Karar Mekanizması Nasıl İşler?
  - Outsourcing'de Dikkat Edilecek Noktalar Nelerdir?
  - Outsourcing Sözleşmesi Nasıl Yapılır?
- Uluslararası Teslim Şekilleri (Incoterms 2000)
  - E, F, C ve D Ana Gruplarının Açıklanması.
  - Incoterms2000'de Yer Alan Teslim Şekilleri Nelerdir?
  - Hangi Teslim Şeklinde Nelere Özellikle Dikkat Etmek Gerekir?
- Uluslararası İlişkilerde Ödeme Yöntemleri
  - Peşin Ödeme
  - Vesaik Mukabili Ödeme
  - Mal Mukabili Ödeme
  - Akreditifli Ödeme ve Akreditif Şekilleri

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