

İLERİ DERECE SATINALMA YÖNETİMİ

(SATINALMA VE SATINALMA SÜREÇLERİ 2)
Süre: 2 gün

Eğitimin Hedef Kitleleri:

Lojistik, Satış, Pazarlama, İş Geliştirme, Proje, Nakliye, Operasyon, Müşteri İlişkileri, Depo birimlerinde görev yapan çalışanları ve bu alanda kariyer yapmayı hedefleyen kişileri kapsamaktadır.

Eğitimin İçeriği:

- Satınalma İçin Çeşitli Örgüt Şemaları
- Satınalmada Diğer Birimlerle İş-Evrak Akışı (Örneklerle). Satınalmaya Gelen ve Satınalmanın Kullandığı Evraklar ve Bu Evraklara Bağlı Olarak Yapılan İşlemler
- Satıcı ve Malzemelerin Tanımlanması
- Fiyatların Tanımlanması
- Piyasa Etüdü Yapmanın Detayları
 - Yeni Bir Ürün İçin
 - Yeni Bir Tedarikçi İçin
 - Değişen Fiyatlar İçin
- Sözleşme Hazırlama ve Yönetme (Örnekler) Kontrat Nasıl Yapılır, Hangi Noktalar Önemlidir? Hukuksal Açıklar ve Yönetimi, Doğru-Yanlış Örneklerle
 - Sözleşme Yönetimi
 - Satınalma Sözleşmelerinin Hazırlanması
 - Dikkat Edilmesi Gereken Konular
 - Sözleşmede En Önemli Maddeler
 - Sözleşmede Denge Unsuru Nasıl Uygulanılır?
 - Sözleşme Sürecinde Anlaşmazlıklar ve Aşılma Yöntemleri
- Bütçeleme. Satınalma Bütçesi Nasıl Hazırlanır? Takibi Nasıl Yapılır? Örnek İncelenmesi
- Satınalmada Yaşanan Yapısal ve İşlevsel Sorunlar (Vaka/case study üzerinden tartışmalar)
- Satınalma Sisteminin Kurgusu
- Satınalma Siparişi - Giriş
- Teslim Alma İşlemleri
 - Kalite Kontrol kabulü
 - Kabul Numunesi işlemleri
 - Depo Kabul İşlemleri
- Fiyatlandırma Kontrolü
- Satınalma Faturalarının Analizi
- Satınalma Planlaması
 - Ürün toplama esasına göre planlama
- Satınalmada Müzakere Süreci
 - Müzakere Kavramı
 - Müzakere Planlaması
 - Müzakereye Hazırlanma
 - Teklif Alma ve Değerlendirme
 - Müzakerede Başarı ve Başarısızlık Faktörleri
 - Müzakere Sürecinde Etkin iletişim
 - Türkçe ve Beden Dili
 - Dinleme, Doğru Sorular Yönelme, Satıcıya Sorulacak Doğru Sorular, Nasıl İnsan Sarrafı Oluruz?
- Tedarikçi İlişkileri Yönetimi (SRM)
- Tedarikçi Hayat Eğrisi. Kapasite/Fiyat/Kar ilişkisi
- Tedarikçi Değerlendirme Sistemi Nasıl Kurulur ve Uygulanır?
- Tedarikçi İlişkileri Kalitesi ve Yönetimi Nasıl Uygulanır?
- Tedarikçi Risk Analizi Nasıl Yapılır?
- ABC (PARETO) Analizleri Nedir? Niçin Önemlidir? Nasıl Uygulanır? Maliyet Tabanlı İş Planı
- Tedarik Zinciri Yönetimi ve Satınama ilişkileri
 - Tedarik Zinciri Yönetiminin Felsefesi

- Öncelikler Sıralaması
- Tedarik Zinciri Yönetimi Hangi Şartlar Altında Söz Konusudur?
- 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-Satınalma
 - İşletmeler Arası Elektronik Ticaret (B2B)
 - İnternet Tabanlı Satın Alma