

# TEDARİKÇİ YÖNETİMİ ve TEDARİKÇİ DEĞERLENDİRME TEKNİKLERİ



Doç. Dr. Murat ERDAL  
merdal@istanbul.edu.tr

1

## Eğitimin Amacı

- Artan rekabet karşısında işletmeler daha fazla yarı mamul, hazır parça, ürün ve hizmeti dışarıdan temin etme yoluna gitmektedirler. Tedarikçilerle çalışırken her zaman beklentiler karşılanmayabilir ve çeşitli başarısızlık alternatifleri gündeme gelebilir. Yeniden işletme içi üretim ve tedarikçi değiştirme seçeneklerinin yanında tedarikçinin güçlendirilmesi ve istenen düzeye çekilmesi de bir seçenek olarak karşımıza çıkmaktadır.
- Eğitimin amacı, işletme için doğru tedarikçileri bulmak, tedarikçi değerlendirme ve iş geliştirme prosedürleri inşa etmek, sağlıklı tedarikçi ilişkileri geliştirmek ve uzun dönemli bir çalışma sisteminin oturtulması için neler yapılması gerektiği konusunun çok yönlü incelenmesidir.

Doç. Dr. Murat ERDAL – info@meslekiyeterlilik.com

2

## TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

[www.meslekiyeterlilik.com](http://www.meslekiyeterlilik.com)

## Eğitim İçeriği:

**İşletme Tedarik Politikaları ve Örgütsel Strateji**

**Tedarik Organizasyonu, Yapı ve Süreçleri**

**Tedarikçi Yönetiminde Nelere Dikkat Edilir ?**

**Tedarikçi İlişkileri Yönetimi (SRM)**

**Tedarikçi Hayat Eğrisi Kavramı**

Eski ve Yeni Tedarikçilerle Çalışma  
Tedarikçi Sayısının Sınırlandırılması  
Kısa Dönemli Satınalma Operasyonlarından Uzun Dönemli  
Tedarikçi Geliştirme Programlarına Geçiş  
Yeni Tedarikçi Tanımlaması  
Tedarikçi Seçim Süreci  
Tedarikçilerle Pazarlık; Kalite, Fiyat, Teslimat, Ödeme Koşulları vd.  
ve Satınalma Operasyonları  
Kıyaslama Çalışmaları; Ürün, Hizmet, İş Süreçleri, İşletme  
Sözleşmeler

Doç. Dr. Murat ERDAL – info@meslekiyeterlilik.com

3

## Eğitim İçeriği:

**Tedarikçilerle Yönetimsel İlişkiler**

Beklenti ve Taahhütler  
Sipariş Çevrim Süreleri  
İletişim  
Örgütsel ve Kültürel Uyumluluk

**Tedarikçilerle Operasyonel İlişkiler**

Talep ve Envanter Planlaması  
Kamçı Etkisi (Bullwhip Effect)  
Tam Zamanında Üretim (JIT) ve Kanban Sistemi  
Tam Zamanında Teslimat  
Günlük Bilgi Paylaşımı  
Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP)  
Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM)

**Tedarikçi Değerlemesi**

**İŞLETME UYGULAMALARI (ABB, BOEING, ...)**

Doç. Dr. Murat ERDAL – info@meslekiyeterlilik.com

4

# TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

[www.meslekiyeterlilik.com](http://www.meslekiyeterlilik.com)

## Eğitim İçeriği:

### Tedarikçi Değerlendirme Teknikleri

#### Başlangıç Aşaması (Anlaşma Öncesi) Tedarikçi Değerleme ve Araştırma

İşletme Önceliklerinin Belirlenmesi  
Tedarikçi Araştırma Anket Sorularının Hazırlanması  
Tedarikçi/Ürün Değerlendirme Formu  
Örgüt Yapısı, Kalite Güvence Sistemi ve Prosedürler, Kalite Kontrol Sistem Bileşenleri, Muayene, Muayene Kayıtları, Malzeme Kontrolü, Ölçümler ve Test Ekipmanı, Satınalma Kontrolü, Son Muayene, Ambalajlama ve Sevkiyat Fiyat, Performans Soruları  
Değerlendirme: Çalışma veya Red Kararının Alınması

#### Dönemsel Tedarik Performans Değerlemesi

Tedarikçi Ölçümler  
Kalite, Fiyat, Performans ve Diğer Kriterlerin Belirlenmesi  
Geri Besleme Yöntemleri

## Eğitim İçeriği:

### Tedarikçi Kalite Yönetimi Sistemi

**Toplam Kalite Yönetimi ve ISO 9000 Çalışmaları**  
**Tedarikçi Geliştirme Çevrimi; Değerlendir, Yeniden Tasarla, Kontrol Et, Geliştir (ARCI)**  
**Tedarikçi Geliştirme Çevrimi ile Deming Çevrimi (PDCA Döngüsü)**  
**Tedarikçi Denetimi**

Yönetim, Tasarım Süreci, Satınalma, Kalite, Mal Kabul ve Muayene Süreçleri, Malzeme Yönetimi, Malzeme Depolama, Elleçleme ve Sevkiyat, Süreç Yönetimi, Muayene ve Test, Spesifikasyon ve Değişim Kontrolü

### Tedarikçi Sertifikasyon Programları

**Örnek Programlar:**  
Tedarikçi Sınıflandırma Yöntemleri; Kaliteli Satıcı, Sertifikalı Satıcı, Mükemmel Satıcı Tipleri  
Boeing, ABB, Intel Sertifikasyonu

# TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

## Eğitim İçeriği:

### Tedarikçi Başarısızlığında Üç Alternatif

Parçaların Yeniden İşletme İçinde Üretilmesi  
Tedarikçi Değişirme ve Daha Yetenekli Bir Tedarikçi Bulma  
Destek Olma; Mevcut Tedarikçi Yeteneklerinin Geliştirilmesi

### Tedarikçi Geliştirme Politikaları

#### Politika Yayılımı:

Vizyon Paylaşımı  
Kalite hedefleri  
Satınalma Politikası  
Süreç Entegrasyonu  
Projeler

### Ortak Ürün, Strateji ve İş Geliştirme

### Ürün Harmonizasyonu ve Özgünleştirme

Doç. Dr. Murat ERDAL – info@meslekiyeterlilik.com

7

## Eğitim İçeriği:

### Tedarikçi Koordinasyonu ve Sipariş Çevriminde

### Ön Çalışmalar ve Tasarım Evresi

#### İşletme Müşterilerinin ve Pazar Segmentlerinin Tanımlanması

#### Müşteri Segmentleri Doğrultusunda Tedarikçi Tanımlaması

#### Çalışmaların Belgeler Halinde Ortaya Çıkarılması

Fiziksel Akış Belgesi  
Bilgi Akış Belgesi  
Finansal Akış Belgesi  
Yeni Ürün Belgesi  
Yönetim Süreçleri Belgesi  
Yöneticilerle Mülakat  
1-1 Toplantılar, Grup Toplantıları, Atölye Çalışmalar

#### Mevcut Pozisyonun Güçlü ve Zayıf Yönlerinin Değerlendirilmesi

Doç. Dr. Murat ERDAL – info@meslekiyeterlilik.com

8

# TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

[www.meslekiyeterlilik.com](http://www.meslekiyeterlilik.com)

## Eğitim İçeriği:

### Tedarikçi Geliştirme İçin Süreç Haritası

Kritik Ürün/Parçaların Tanımlanması ve Ürün Portföy Matrisi  
Kritik Tedarikçilerin Tanımlanması, Tedarikçi Performansı ve Pareto Analizi  
Çapraz Fonksiyonel Takım  
Tedarikçi Tepe Yönetimi İle Tanışma  
Anahtar Projelerin Tanımlanması  
Anlaşmanın Detaylarının Tanımlanması  
Mevcut Durumun İzlenmesi ve Stratejilerin Modifiye Edilmesi

### Tedarikçi Geliştirmede Tuzaklar

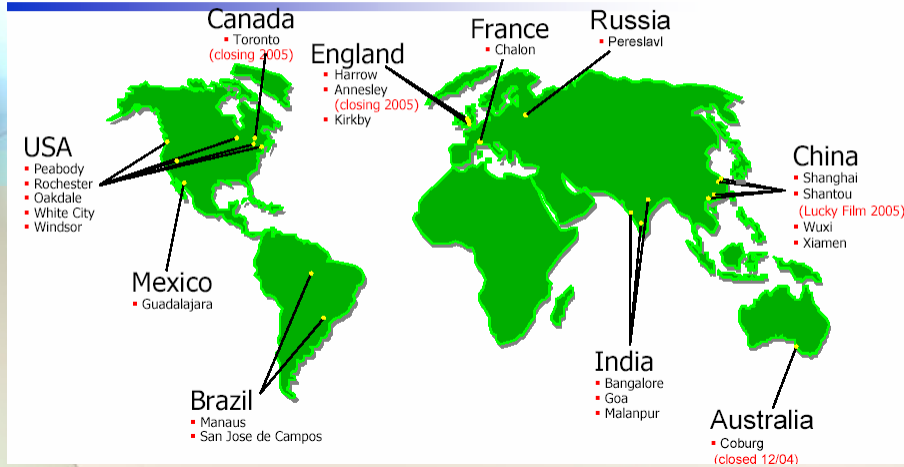
Tedarikçi Kaynaklı Tuzaklar; Tedarikçinin Taahhüt Eksikliği, Kaynak Yetersizliği  
Alıcı Kaynaklı Tuzaklar  
Tedarikçi-Alıcı Etkileşiminden Kaynaklanan Tuzaklar; Güven Eksikliği, Kültürel Uyumsuzluk

### GENEL DEĞERLENDİRME

Doç. Dr. Murat ERDAL – info@meslekiyeterlilik.com

9

## Worldwide Kodak Manufacturing Sites

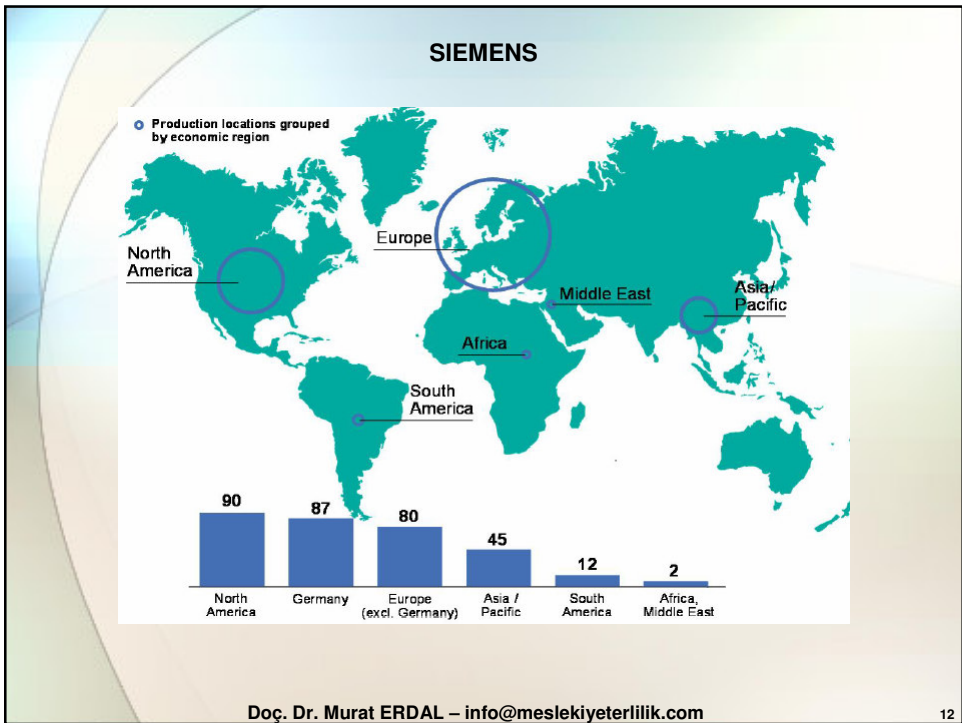
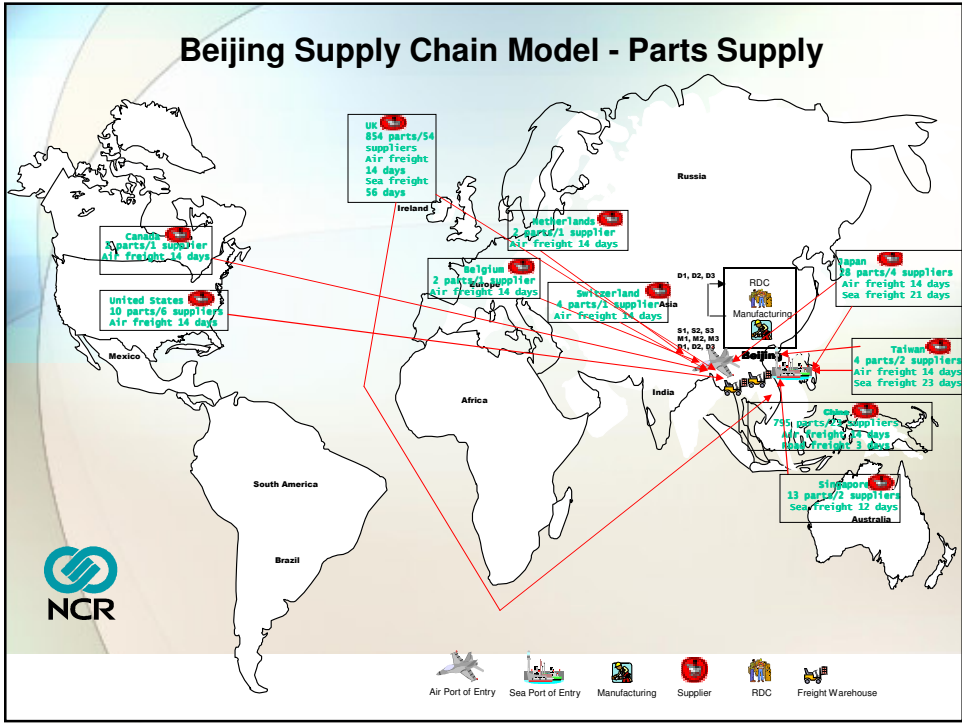


Doç. Dr. Murat ERDAL – info@meslekiyeterlilik.com

10

## TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com

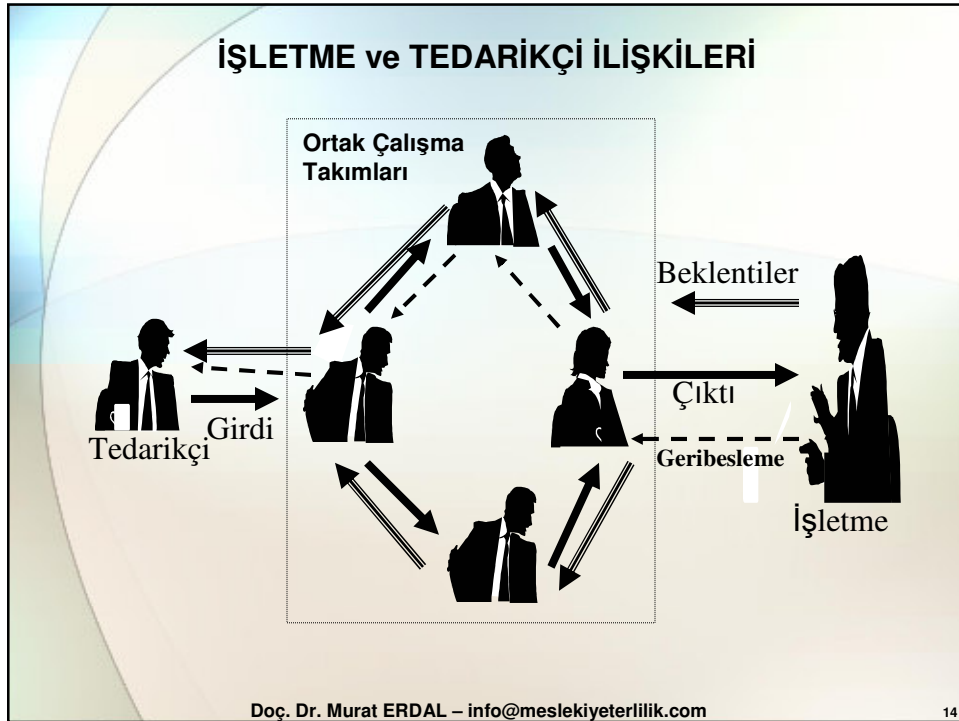


# TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com

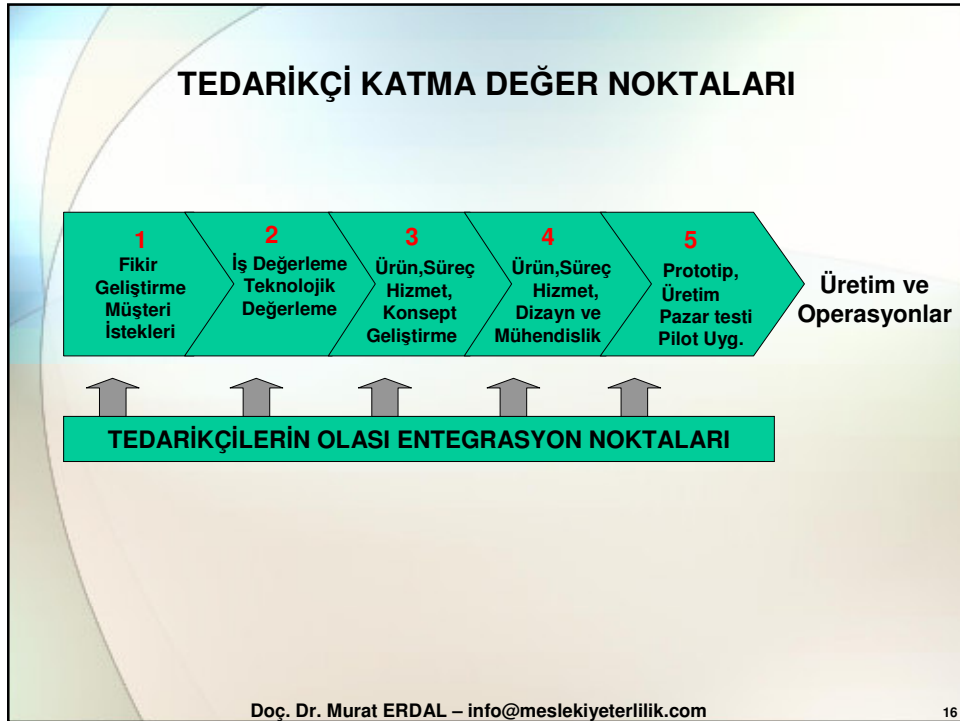
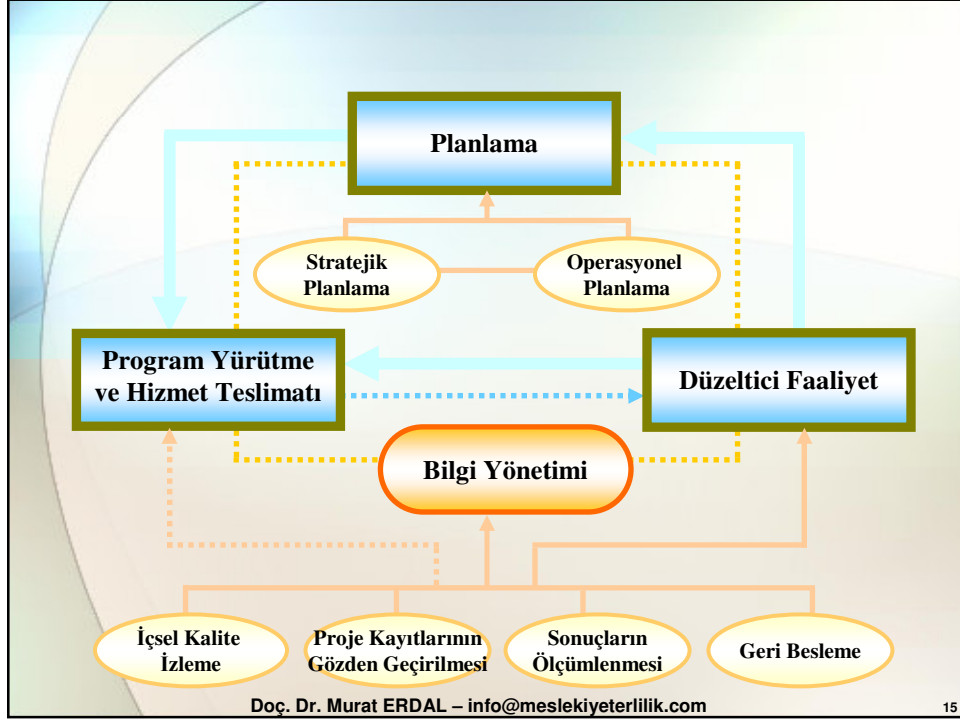
TEDARİK YÖNETİM SİSTEMİ				
Satınalma Planlama	Kurumsal Satın Alma	Strateji Geliştirme	Risk Yönetimi	Tedarik Ofisi Planlama
Kategori Yönetimi	Program Yönetimi	Bilgi Geliştirme	Harcama ve Fırsat Analizi	Tedarikçi Geliştirme
Tedarikçi Güçlendirme	Talep ve Pazar Analizi	Spezifikasyon Geliştirme	Tedarikçi Kimliği Yaratma	Tedarikçi Geliştirme
Tedarikçi Pazarlık	Olaya Hazırlık	Fiyat İsteme	Tersine Arttırım	Teklif Geliştirme Ve Satıcı Listesi
Sözleşme Yönetimi	Sözleşme Geliştirme	Sözleşme Uygulama	Sözleşme Denetleme	
TALEP	İhtiyaç Belirleme	Talep Onaylama	Talep Analizi	
Sipariş Yönetimi	Tedarik Görevinin Verilmesi	Sınırlama Onaylama	Sipariş Yenileme & İzleme	
Sipariş Kabul	Teslimat ve Dağıtım	Kalite Değerlendirme	Elleçleme	
Finansal Düzenleme	Fatura Doğrulama	Muhasebe Sisteminin Geliştirilmesi	Fatura Ödeme	
Tedarikçi Düzenleme	Doküman Yönetimi	Tedarikçi Ağı	Tedarikçi Portalı	Tedarikçi İşbirliği

Doç. Dr. Murat ERDAL – info@meslekiyeterlilik.com 13



## TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com



## TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com

## TEDARİKÇİ KATMA DEĞER NOKTALARI



**ÖNCE**

**SONRA**

Karmaşık ürünlerin tedarikçileri  
Sistem ve alt sistemlerin tedarikçileri  
Kritik ürün ve teknolojilerin tedarikçileri  
Stratejik ittifak (Tedarikçi-Alıcı)

Basit ürünlerin tedarikçileri  
Tek bileşen tedarikçileri  
Daha az kritik ürün ve teknoloji tedarikçileri  
Tedarikçilerden bağımsızlık

## TEŞEKKÜRLER

## TEDARİKÇİ GELİŞTİRME