

# MAKALE LİSTESİ

## Satınalma & Tedarik Zinciri Yönetimi



Satınalma

Sözleşme  
Yönetimi

Tedarik  
Zinciri  
Yönetimi

Kurumsal  
Satış

Müzakere  
Teknikleri

Sürdürülebilirlik

Prof. Dr. Murat ERDAL

### Satınalma Dergisi

İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Anabilim Dalı Başkanı.

Dr. Erdal, uzun yıllar sanayide üretim, kalite ve lojistik konularında çalıştı.

Tedarik zinciri sistemleri geliştirdi. Sektörel çalışmalarını;

- sürdürülebilir tedarik zinciri yönetimi,
- analitik / performans göstergeleri,
- satınalma ve sourcing stratejileri alanlarında sürdürmektedir.

SATINALMA & TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ EĞİTİM PROGRAMLARI

BİLGİ →

[satinalmadergisi.com/egitim-programlari](http://satinalmadergisi.com/egitim-programlari)



Makale listesi düzenli olarak güncellenmektedir. Kasım 2024

## SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ MAKALELERİ

**Prof. Dr. Murat ERDAL**

**İstanbul Üniversitesi Tedarik Zinciri Yönetimi Anabilim Dalı Başkanı**

**merdal@istanbul.edu.tr**

- o [Tedarikçi Günü Nasıl Planlanır? Organizasyon ve Yürütme için Yol Haritası](#)
- o [Satınalma Yönetiminde Minimum Sipariş Miktarı Sorunu Nedir?](#)
- o [E-Satınalma Yatırımları Satınalma Departmanlarını Güçlendirir](#)
- o [Danışmanlık Hizmet Alımları ve Proje Esaslı Satınalma Yönetimi - I](#)
- o [Danışmanlık Hizmet Alımları ve Sözleşmeler: Kontrol Listesi-II](#)
- o [Satınalma Check-Up ile Operasyonlarınızı Ölçümleyin](#)
- o [Yeşil Satın Alma ve Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Nedir?](#)
- o [Tedarik Zinciri Yönlendiricileri ve Performans Ölçümleme](#)
- o [Tedarik Zinciri Kurmak İstiyoruz. Nereden Başlamalıyız ?](#)
- o [Güçlü Alıcılar Dönemindeyiz](#)
- o [Tedarikçi Bilgi Formları Kurumsal Özgeçmiş mi ? Bumerang Etkisi](#)
- o [Tedarikçi Araştırması ve Örgütsel Pazarlarda Yeni İstihbarat Kaynakları](#)
- o [Tedarikçi Müşteri Seçiyor, Alıcılar Ürün Bulamıyor](#)
- o [Tedarik Zincirinin Amacı Ne?](#)
- o [Küresel Tedarik Zinciri Atmosferi](#)
- o [Ürün Hayat Eğrisi ve Tedarik Zinciri Operasyonları](#)
- o [Satınalmacı Olmak Ülkemizde Zordur](#)
- o [Yemek Sektöründe Restoran Zincirleri ve Satınalma Yönetimi](#)
- o [Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi Vaka Çalışması](#)
- o [Satınalma Nedir? İşin Başladığı Yer – Doğru Talep ve Satın alma Mesleğinin Doğruları](#)
- o [Satın Alırken Kazanmanın Koşulları](#)
- o [Tedarikçi Performans Değerlendirme ve Tedarikçi Geliştirme Eğitimi](#)
- o [Tedarik Zinciri Entegratörlüğü Nedir? 4. Parti Lojistik ve İlerisi](#)
- o [Satınalma Pazarlık Çevresi](#)
- o [Satınalma Yöneticileri Endeksi \(PMI\) Nedir?](#)
- o [Satınalma Yöneticileri Endeksi \(PMI\) Nasıl Hesaplanır? Çalışma Sistemi Nedir?](#)





## Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi

Prof.Dr. Murat ERDAL

merdal@istanbul.edu.tr

- o [Deniz Ticareti ve Konteyner Taşımaları](#)
- o [Dış Ticaretin Sıcak Gündemi: Konteyner Taşıma Fiyatları](#)
- o [Dünya Ticaretini Konteyner Liman Hareketleri Üzerinden Değerlendirmek](#)
- o [Havayolu Taşımacılığı Büyüme Trendinde. Yolcu ve Kargo Hareketleri Olumlu.](#)
- o [Tedarik Zincirlerinde Hatlar ve Rekabet: Denizyolu Konteyner Taşımacılığının Liderleri](#)
- o [İstanbul Havalimanı Tedarik Zincirlerinin Neresinde?](#)
- o [Şirket Operasyonlarında Ulaştırma ve Filo Yönetimi](#)

### SATINALMA EĞİTİM TESTLERİ

- o [Satınalma Eğitimi Test – I](#)
- o [Satınalma Eğitimi Test – II](#)
- o [Satınalma Eğitimi Test – III](#)

### YEŞİL SATINALMA ve

### SÜRDÜRÜLEBİLİR TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ MAKALELERİ

- o [Yeşil Satınalma ve Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi Nedir?](#)
- o [Demir Çelik Sektörü ve Sürdürülebilirlik Performans Göstergeleri \(KPI\)](#)

### SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EĞİTİM TESTLERİ

- o [Sürdürülebilirlik Test-1](#)
- o [Sürdürülebilirlik Test-2](#)

### KİTAP ÖNERİLERİ :

**Satınalma Dergisi E-Mağaza <https://satinalmadergisi.com/magaza/>**

- MÜZAKERE TEKNİKLERİ ve PAZARLIK BECERİLERİ (E-Kitap 2. Baskı), Prof. Dr. Murat ERDAL, Erişim için profesyonel üyelik işlemlerinizi tamamlamanız gerekmektedir.
- SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ, Prof. Dr. Murat ERDAL, <https://satinalmadergisi.com/magaza/>, 4. Baskı.

-> **Eğitim Kataloğunu İndirebilirsiniz ->** <https://satinalmadergisi.com/egitim.pdf>

-> **ŞİRKET EĞİTİMLERİNİZ İÇİN TEKLİF ALIN ->** [egitim@satinalmadergisi.com](mailto:egitim@satinalmadergisi.com)





## SÖZLEŞME YÖNETİMİ MAKALELERİ

### TEDARİKÇİ ÜRETİM SÖZLEŞMESİ

1. [Satınalma Kontrat Yöneticiliği ve Riskler – 1](#)

Bölüm-I: Tedarikçi Üretim Sözleşmelerinde Kalite Yönetimi, Kontrol, Uygunsuzluklar

2. [Satınalma Kontrat Yöneticiliği ve Riskler – 2](#)

Bölüm-II: Numune ve Ürün Dosyası, Seri Üretim Onayı, Garanti, Ambalaj

3. [Satınalma Kontrat Yöneticiliği ve Riskler – 3](#)

Bölüm-III: Teslimat, Teslim Yeri ve Nakliye, İade, Fiyat, Ceza

4. [Satınalma Kontrat Yöneticiliği ve Riskler – 4](#)

Bölüm-IV: Fesih, Mücbir Sebep, İhtilaf, Kalıp, Ekipman, Sözleşme Ekleri

### OTOMOTİV SEKTÖRÜ MILK-RUN SÖZLEŞME İNCELEMESİ

5. [Milk-Run Lojistik Sözleşme İncelemesi – I](#)

Bölüm-I: Taşıma Esasları – Araç Spesifikasyonları (Madde 1-5 arası)

6. [Milk-Run Lojistik Sözleşme İncelemesi – II](#)

Bölüm-II: Nakliyecinin Yükümlülükleri ve diğer. Madde (6-21 arası)

### DANIŞMANLIK HİZMET ALIMLARI VE SÖZLEŞMELER

o [Danışmanlık Hizmet Alımları ve Sözleşmeler: Kontrol Listesi-II](#)

o [Danışmanlık Hizmet Alımları ve Proje Esaslı Satınalma Yönetimi - I](#)





## MÜZAKERE TEKNİKLERİ VE PAZARLIK BECERİLERİ MAKALELERİ

*“Taktikler bazen pazarlık sürecinin başı, bazen ortası bazen de sonunda etkilidir.”*

- [Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri: Genel Çerçeve](#)
- [Müzakere Planlaması: Pazarlık Sürecinde Anahtar Evre](#)
- [Müzakerelerde Gündemi Belirleme](#)
- [Müzakerelerde Gündemin Gücü](#)
- [Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi](#)
- [Pazarlık Yetkinlik Değerlendirme ve İnsan Kaynakları](#)
- [Belirsizlik ve Risk Ortamında Pazarlık, Tehditler ve Etik](#)
- [Çıkmaza Giren Müzakereler](#)
- [Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Yönetimi Eğitim Vakası. Yönetici Geliştirme Programı Çalışması](#)
- [Satınalma Pazarlık Çevresi](#)
- [Dış Ticaret Müzakereleri ve Pazarlık](#)
- [Kayıt Müzakereleri, Özel Okul Yöneticileri için Müzakere Yönetimi](#)

## PAZARLIK MASASI ve PAZARLIK TAKTİKLERİ

*“If you are not at the table, you are on the menu”.*

- [Son Dakika Talepleri – Pazarlık Taktikleri](#)
- [İyi Polis vs. Kötü Polis - Pazarlık Taktikleri](#)
- [Sabırlı Olmak - Pazarlık Taktikleri](#)
- [Büyük Resime Odaklanma - Pazarlık Taktikleri](#)
- [Son Tarih ve Zaman Baskısı - Pazarlık Taktikleri](#)
- [“Böl ve Yönet” – Pazarlık Taktikleri](#)
- [Komiser Columbo – Pazarlık Taktikleri](#)
- [Beyin Fırtınası – Pazarlık Taktikleri](#)

## PAZARLIK BECERİ ANKETİ

- [Pazarlık Stilinizi Öğrenin: Tüm Yönetici Adayları için Tavsiye Edilen Anket](#)





## MÜZAKERE & PAZARLIK EĞİTİM TESTLERİ

- [Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi Test – I](#)
- [Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi Test – II](#)
- [Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi Test – III](#)
- [Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi Test – IV](#)
- [Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi Test – V](#)
- [Müzakere Teknikleri ve Pazarlık Becerileri Eğitimi Test – VI](#)

## KURUMSAL PAZARDA SATIŞ MAKALELERİ

- [Kurumsal Pazarda Satışın İpuçları](#)
- [Kurumsal Pazarda \(B2B\) Bölümlendirme Çalışmalarının Satışa Katkısı Nedir ?](#)
- [B2B pazar özellikleri nedir? İşletme pazarında nelere dikkat edilir?](#)
- [Avcı ve Çiftçi Satışçılar, Kurumsal Pazarın Vazgeçilmezleri](#)
- [Küçük Satış vs. Büyük Satış, Kurumsal Pazarın Doğası](#)
- [Satış Görüşmesi, İletişim Planlaması ve Yürütme](#)
- [Satış Yönetimi: Saha Satış Planlama Formu – I](#)
- [Satış Yönetimi: Müşteri Saha Ziyaret Formu – II](#)
- [Kronik Satış Hastalıkları-1 Gelen Talepler Neden Satışa Dönüyor?](#)
- [Kronik Satış Hastalıkları-2 Kalite: Ürün ve Hizmetin Arkasında Duramayan Firma](#)
- [Kurumsal Pazarda Satışa Giden Yol: "B2B Satış Rehberi"](#)
- [Satışın Büyüsü](#)
- [KOBİ Bankacılığında Saha Satış Zorlukları: "Siz Her Gün Gelecek misiniz?"](#)
- [Tüketici Davranışını Anlamada Yaşam Tarzı Analizi](#)
- [Yaşam Tarzlarını Anlamada Psikografik Bölümlendirme ve VALS Yöntemi](#)
- [Pazarlık Yetkinlik Değerlendirme ve İnsan Kaynakları](#)





## Satınalma ve Tedarik Zinciri Yönetimi

Prof.Dr. Murat ERDAL

merdal@istanbul.edu.tr

- [Pazarlık Stilinizi Öğrenin: Tüm Yönetici Adayları için Tavsiye Edilen Anket](#)
- [Şirket Eğitim Akademisi Nasıl Kurulur? Nelere Dikkat Edilmelidir?](#)
- [Şirket Akademileri ve Eğitim Salonlarının Avantajlı ve Dezavantajlı Yönleri Nelerdir?](#)
- [Kurumsal Satışta Reklam: Maersk Yeni Reklamında Ne Anlatıyor? Yeni Yatırım ve Sosyal Medya Kullanımı](#)

### KİTAP ÖNERİLERİ :

#### **Satınalma Dergisi E-Mağaza <https://satinalmadergisi.com/magaza/>**

- MÜZAKERE TEKNİKLERİ ve PAZARLIK BECERİLERİ (E-Kitap 2. Baskı), Prof. Dr. Murat ERDAL, Erişim için profesyonel üyelik işlemlerinizi tamamlamanız gerekmektedir.
- SATINALMA ve TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ, Prof. Dr. Murat ERDAL, <https://satinalmadergisi.com/magaza/> , 4. Baskı.

-> **Eğitim Kataloğunu İndirebilirsiniz ->** <https://satinalmadergisi.com/egitim.pdf>

-> **ŞİRKET EĞİTİMLERİNİZ İÇİN TEKLİF ALIN ->** [egitim@satinalmadergisi.com](mailto:egitim@satinalmadergisi.com)

