



Tedarik Zinciri Yönetimi
Yüksek Lisans Programı

Yüksek Lisans Mülakatlarında Ne Sorulur?

Yüksek lisans mülakatlarına hazırlanan arkadaşlarımız için yol gösterici bir rehber hazırladık. Size yardımcı olabilecek bir kaç ipucunun faydalı olacağını düşünüyorum. Bu heyecanlı süreci yaşayan tüm adaylara başarılar dilerim. Yeni dönemde görüşmek üzere.

Prof. Dr. Murat ERDAL
Program Koordinatörü
merdal@istanbul.edu.tr



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Beyazıt Kampüsü



Tezli / Tezsiz

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Yüksek Lisans Programı

sosyalbilimler.istanbul.edu.tr



Program Koordinatörü:

Prof. Dr. Murat Erdal

merdal@istanbul.edu.tr

Karar Alma

Hangi üniversite? Hangi program?



Yüksek lisans (YL) kendinize bir yatırımdır. Tüm yatırım kararları gibi araştırma ve sorgulama gerektirir. Alacağınız kararın kalitesi ile mezuniyetle birlikte elde edeceğiniz sonucun örtüşmesini istersiniz.

YL programlarının kalitesini bir bütün olarak düşünün.

Ders veren öğretim üyelerinin sektörle bağlantıları, saha/uygulama ile temaları derslerin dolu dolu geçmesini sağlar.

Mezunlarının sektördeki konumları, networking ve iş fırsatlarının gücünü araştırın. Referansları önemseyin.

Kariyerinize katkılarını iyi analiz edin.

Seçimler

Tezli ?



Tezsiz ?

Tezli ve tezsiz programların giriş koşulları ve işleyişleri (yönetmelikleri) birbirinden farklıdır. Temel fark, tezli program sonunda **yüksek lisans tezinin** hazırlanması ve jüri önünde savunulmasıdır. Tezsiz programda ise dersler tamamlandıktan sonra **bitirme projesi** verilir. Doğal olarak da adaylarda aranan nitelikler ve mülakat soruları da bire bir aynı olmayacaktır.

Çalışan arkadaşların gündüz işleyen tezli bir programa, haftanın hemen her gününe dağılmış derslere devam etme şansları son derece sınırlıdır.

Öğretim üyeleri ders programlarını oluştururken öncelikle kendi ders yüklerini göz önünde bulundururlar. Önce lisans, sonra lisans üstü (YL ve doktora) gün ve saatleri ayarlanır.

Çalışanlar için hemen her gün işin ortasında izin almak ve trafik yorucu olabilir.



Hazır olmak

Arkadaşlar,
Yüksek lisans için başlangıç noktanız, öncelikle **kendinizi hazır hissetmenizdir.**
Doğru kararı aldığınızdan emin olun.

Yaşınız için erken veya geç mi diye düşünenler arkadaşlarımız “zamanlamaya” dikkat edin.
Hayatınızın hangi dönemindeyiz?

Zamanlamaya dikkat edin

Odağınızı, motivasyonunuzu ve enerjinizi gözden geçirin.

Hayatınızdaki kırılma dönemlerinde; şirket kurma, yeni bir işe başlama, askerlik, evlilik, hamilelik (bebek) veya sağlık sorunları vb. YL/doktora gibi ilave yük alınması zihinsel bir bölünme anlamını taşıyacaktır.

Psikolojik açıdan rahat rahat derslere girme, proje ve ödevleri layıkıyla yapabilmemiz ve sınıf arkadaşlarımızla sosyalleşebilmek için yeterli zamanınızın olması gerekir.

Yüksek Lisans Yüksek Hedefler



2024

2025

2025

2026



Araştırma
ve
Planlama

Yüksek
Lisansa
Başlama

Gelişim
ve
Mezuniyet

Kariyer
Hedefleri



Sektör Tecrübesi Şart mı?

Yeni mezun arkadaşların belirli bir süre (3-5 yıl) iş hayatında yer almaları daha bilinçli bir YL program seçiminde bulunmaları adına zemin yaratır. Keşkelerle vakit kaybetmezsiniz. **“Bu program bana uygun değilmiş keşke şu programa kaydolsaydım”** pişmanlığının önüne geçersiniz.

Tezsiz programlardan verim alınabilmesi sektörel deneyimden geçmektedir. İş hayatından gelen arkadaşlarımız dersin zenginleşmesi için katkı sağlarlar. Tüm katılımcılar güncel trend ve uygulamaları paylaşır. Böylelikle program kalitesi yükselir. Yeni arkadaş çevresi ile birlikte iş çevresi zenginleşir (networking). Programdan alınan faydanın değeri büyür.





Mülakat Nedir?

Mülakat, bir değerlendirme ve ölçümlenme amacı ile belirli bir zaman diliminde odak konu üzerinde görüş alışverişinde bulunmaktır.



Mülakatlardaki sıranız önemlidir. İlk sıralar, ortalar ve son sıralar.

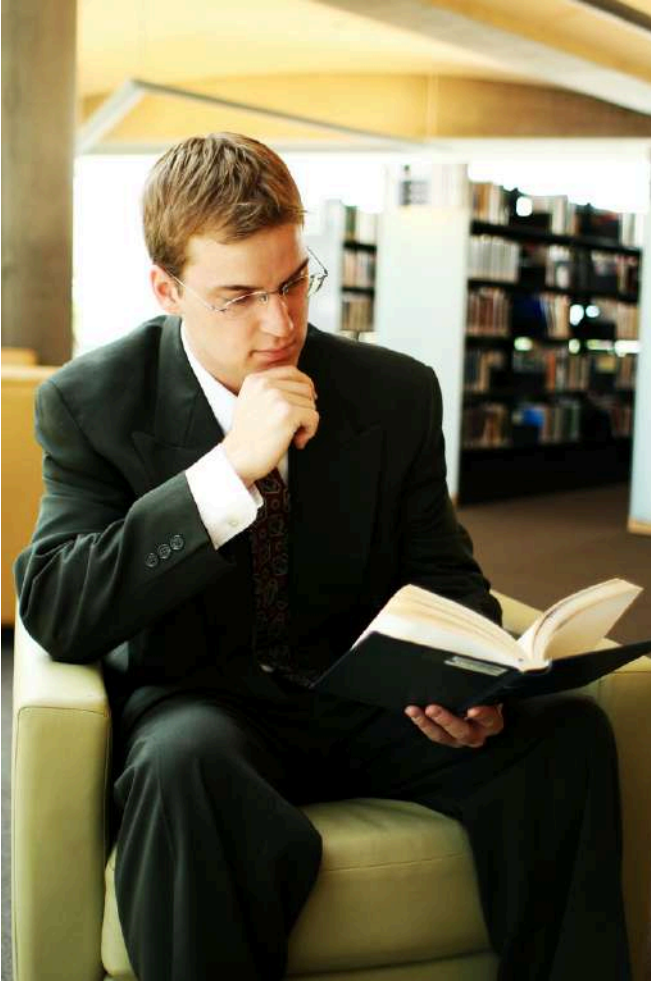
Jüri gün içerisinde çok sayıda adayla görüşme yaparken ister istemez yorulur. İlk saatlerdeki dinç hava ilerleyen saatlerde yorgunluğa neden olabilir.



Mülakat Öncesi

ARAŞTIRMA ve BİLGİ TOPLAMA

- Program web sitesini inceleyin. Ders içeriklerini ve öğretim üyelerinin çalışmalarını öğrenin.
- Farklı zamanlarda program sitesini ziyaret etmek mülakata yardımcı olur. Hızlı hatırlamanızı sağlar. Konuşmanızı destekler.
- Varsa programı tamamlayan iş çevreniz ve arkadaşlarınızla sohbet edin. Programın onların kariyerlerine, mesleki ve kişisel gelişimlerine katkılarını anlayın.



HAZIRLIKLAR HEYECANI YENMENİZE YARDIMCI OLUR

Kaynak kitapların listesini yazın. Mümkünse birkaç tanesini edinin. Kısa kısa notlar alın.

Yakın arkadaşınızla mülakat pratiği yapın. Süreyi iyi kullanmanızı sağlar.

İçeriği dolu akıcı konuşma özgüven belirtisidir. Hedefli, kararlı bir ifade kazandırır. Sizi bir adım öteye taşır.

Şimdi Mülakat Zamanı

TANIŞMA ve TANIMA



Hoş geldiniz. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?



Neden bu programı seçtiniz ?

- İlk izlenimler değerlidir. Kısa cümleleri tercih edin. Net ve pozitif olun.
- Kendinizi tanıtırken çok uzatmamaya özen gösterin.
- Mezun olduğunuz üniversite/bölüm, sektör tecrübesi ve programdan beklentilerinize vurgu yapın.
- Programla ilgilenme gerekçenizi iyi açıklamalısınız.





Giriş Soruları



Soru : Programı çok istediğinizi söylediniz.

Cevap: Evet harika bir program. Tam olarak ihtiyacım da buydu.



Soru : Peki, en çok hangi ders (-ler) ilginizi çekti ?

Cevap: ...*(nedenleriyle cevaplayabilirsiniz)*



Soru: Tedarik zinciri alanında son okuduğunuz bir kitap veya bir makaleden bahseder misiniz?

Cevap: ...*(hazırlık yapın)*





Akademik ve Mesleki Sorular

Öğretim üyeleri program odağı ile ilgili temel sorular soracaktır.

İşte örnekler:

- Sektördesiniz... Son bir yıl içerisinde emtia, konteyner fiyatlarındaki değişimleri nasıl yorumlarsınız?
- "Tedarik zincirleri kırıldı" sözünü sektör temelli değerlendirebilir miyiz?
- Müzakere ve pazarlık arasında fark var mıdır?
- Güncel pazarlama trendleri nelerdir?
- Lojistik KPI'lara bir kaç örnek verebilir misiniz?
- Sürdürülebilirlik kavramı üzerinde duralım mı? Sürdürülebilirlik ve TZY
- Yeşil aklama (=green washing) hiç duydunuz mu?
- "Tedarik zincirleri pazarlama odaklıdır" sözüne katılır mısınız?
- Tedarikçi performans değerlendirme kullanılan kriterler nelerdir?
- Kalitatif ve kantitatif araştırmalar arasındaki farklar nelerdir?





Dikkat Edin

- Dürürlük en iyi politikadır.
- Sorudan uzaklaşıp ilgisiz konulara yönelmek ve o alanda çok konuşmak size kaybettirir. Jüri bu noktada soruyu tekrar hatırlatma veya yeni soruya geçme tercihinde bulunacaktır.
- Her soruya doyurucu cevap veremeyebilirsiniz. Heyecanlanıp eliniz ayağınız da dolaşabilir.
- Takıldığınız anlarda korkuya kapılmayın.
- Samimi bir dille öğrenmek, bilgilerinizi tazelemek için programa başvurduğunuzu vurgulayın.





Mülakat Sonrası



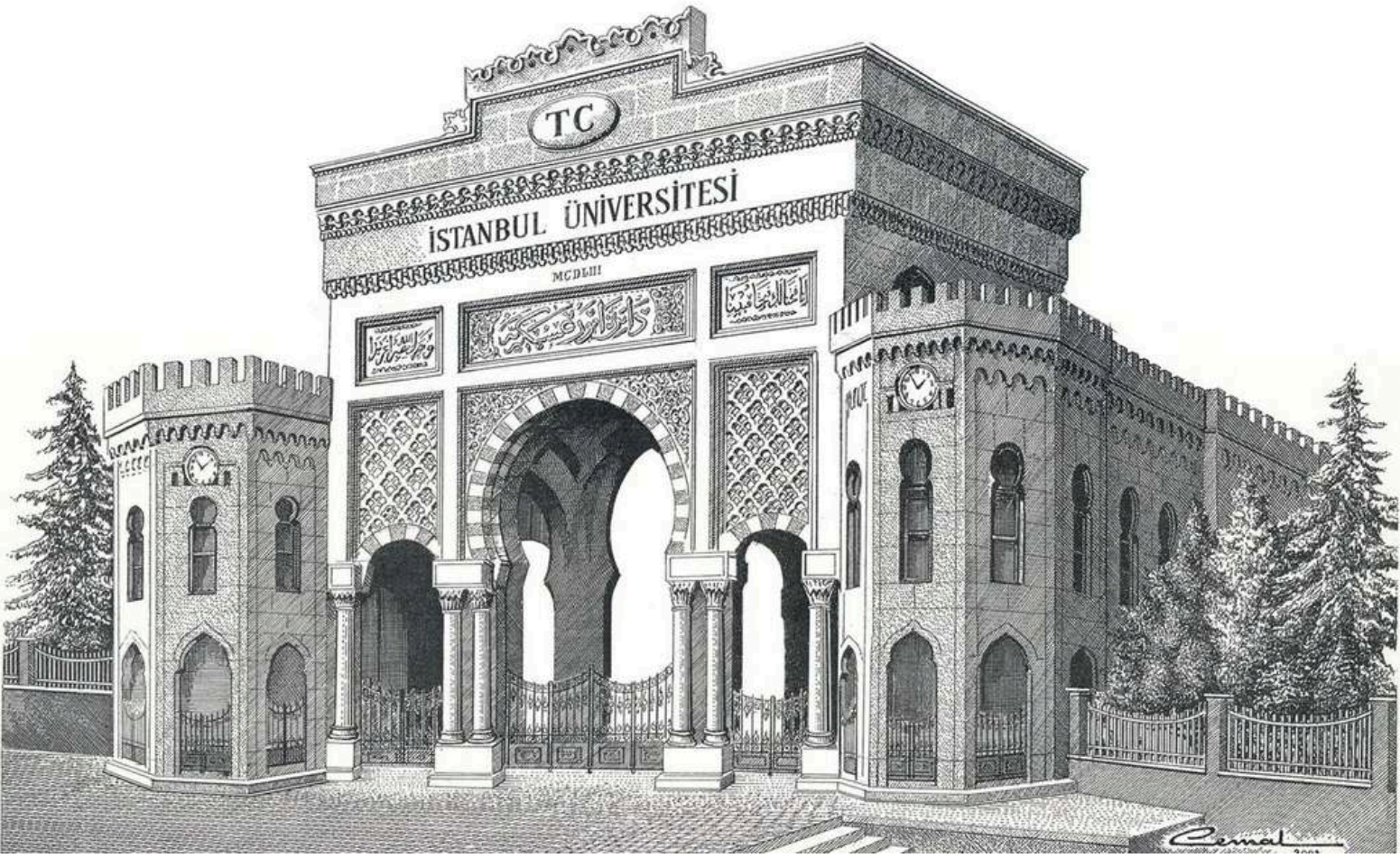
- **Listeler Enstitü tarafından yayınlanır. Asil ve yedek isimlerden oluşur.**
- Online başvurudan resmi başvuru aşamasına gelindi.
- Belgelerinizin aslını hazırlayın.
- **Her dönem dikkatli yedekler kendileri için tanınan kayıt tarihinde Enstitü ile iletişime geçerek açılan boş kontenjan sonrasında kayıt hakkı kazanabilmektedir. Kayıt son günlerinin getirdiği fırsatı kaçırmayın.**
- Başvurular yılda iki kez olmak üzere bahar ve güz dönemlerinde açılır.
- Unutmayın ! Sonuçlar ölüm kalım meselesi değildir. Küsmeyin.
- Bir sonraki döneme kadar eksiklerinizi giderin ve tekrar deneyin.



Dersler



- **Güzel bir dönem başlıyor.**
- Enstitü yönetmeliğinizi bilgisayarınıza indirin. Önemli kısımların altını çizin.
- Ders seçimlerinizde program koordinatörünüzden görüş alın.
- Oryantasyon tarihini kaçırmayın.
- Dersler kolay olmayacaktır.
- Rutininiz bozulacaktır. Konfor alanından çıkıyorsunuz.
- İlk haftaların ardından ödevler, projeler ve hızla sınavlar gündeme gelecektir.
- Planlı ilerlediğinizde kontrolü kaybetmezsiniz.
- Kampüsün tadını çıkarın :)



Prof. Dr. Murat Erdal

İstanbul Üniversitesi
Tedarik Zinciri Yönetimi
Anabilim Dalı Başkanı



merdal@istanbul.edu.tr



www.muraterdal.com

Satınalma Dergisi

Yıl:13 Sayı:145 Ocak 2025

Satınalma
Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi Yıl:13 Sayı:144 NİSAN 2025

KAMU İHALELERİNDE YENİ EK FİYAT FARKI
Mehmet ATASEVER

TEDARİK ZİNCİRİNDE VERİMLİLİĞİN YOLU, İŞLETMENİN TEKNOLOJİK SİNİR SİSTEMİNİN GEÇİYOR
Ali ÖZTÜRK

ENFLASYON VE İHRACAT
Reşat BAĞCIOĞLU

KURUMSAL PAZARDA SATIŞIN İPUÇLARI
Prof. Dr. Murat ERDAL

ÜNSPED GÜMRÜK MÜSAVİRLİĞİ ONBİRİNCİ MÜŞTERİ DANIŞMANLAR KURULU TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ

İŞ YAPMA KOLAYLIĞI ENDEKSİ
Sedat BOYACIOĞULLARI

Satınalma
Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi Yıl:13 Sayı:143 TEMİZ 2025

ULUSLARARASI TİCARETE MALİ İLİŞKİN RİSKLER
Reşat BAĞCIOĞLU

4724 SAYILI KAMU İHALE KANUNUNA GÖRE İHALELERE KATILIMI ENGELLEYEN SÜRELER
Mehmet ATASEVER

TEDARİK SÜRECİNDE İÇSEL RİSK YÖNETİMİ
Oktaay SARI

UĞM'DEN AVRUPA'DA HİZMET ATAGI
Yusuf Bulut ÖZTÜRK, UĞM

BİLGİNİN YÖNETİMİNDE ÖRGÜTSEL ÖĞRENMENİN ÖNEMİ
Dr. Gözde MERT

EK-Lojistikte Dijital Dönüşüm
Prof. Dr. Murat ERDAL

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİNİN YENİ BİR GÜNDEM MADDESİ OLARAK KARŞISI
Prof. Dr. Umut Onay

Satınalma
Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi Yıl:13 Sayı:136 AĞUSTOS 2022

STA SONRASI İNGİLTERE İLE TİCARET
CAHİT SOYSAL, ÜNSPED Gümrük Müşavirliği

CDS (CREDIT DEFAULT SWAP) PRİMİNİN ÜLKEMIZE GETİRDİKLERİ
REŞAT BAĞCIOĞLU

KURUMSAL PAZARDA SATIŞ GÖRÜŞMESİ, İLETİŞİM PLANLAMASI VE YÜRÜTME
Prof. Dr. Murat ERDAL

"TEDARİK PİYASASININ DEĞİŞEN KURALLARINA YAPAY ZEKA İLE KARŞILIK VERECEĞİZ"
Sema TÜRKMEN

"TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNDE 3U KURALINA GÖRE HAREKET EDİYORUZ"
Bedrettin AYVERDİ

Satınalma
Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi Yıl:9 Sayı:103 EYLÜL 2023

GÖLGE MAÇAZLARIN VÜKSELİŞİ
Prof. Dr. Mahmut TEKİN

TEDARİK ZİNCİRİNİN AMACI NE ?
Prof. Dr. Murat ERDAL

ULUSLARARASI PAZARLAMADA PAZAR ARAŞTIRMALARININ ÖNEMİ
DR. GÖZDE MERT

GÜMRÜK TARİFESİNİN BELİRLENMESİNDE FİZİKSEL VE KİMYASAL ANALİZLERİN ÖNEMİ
ÜNSPED

TÜRK BAKLİYAT İHRACATININ HÜZÜNLÜ SONU
TÜRK ÜRÜNÜ KIRMIZI MERCİMEK İHRACATININ DÜNYA
Reşat BAĞCIOĞLU

Verli Berçerimide Geçimle Zayıf ve Sız Olanları Sahibi KÜÇÜK

Satınalma Sürecinde İşletme
Oktaay SARI

4724 Sayılı Kamu İhale Kanunu'na Göre İhale Usulleri
Mehmet ATASEVER

Satınalma
Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi Yıl:9 Sayı:102 NİSAN 2023

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR VE TEDARİK ZİNCİRİ ÜZERİNE AYKIRI BİR DENEME
Ömer Haluk TURANLI, Ünsped

"Tedarik Zincirimiz, Güvenliliği, Çevikliği ve Uyum Sağlama Yeteneğiyle Başarılı Bir Testten Geçti"
Haluk Yıldız, Kastamonu Entegre

"Satınalma'nın Yapısı Çok Esnek Olmayı ve Hızlı Aksiyon Almayı Gerektiriyor"
Vildan KUMULLU, Poofarma İlaç

"Tedarikçi Müşteri Seçiyor, Alıcılar Ürün Bulamıyor"
Prof. Dr. Murat ERDAL

Tedarik Zincirinde Dij Kaynak Kullanımı
Barış SARIĞÖL

Dış Ticarete Döviz Transferleri ve Tikiiler
Reşat BAĞCIOĞLU

Kamu İhalelerinde 2020 Yılı Panoraması
Mehmet ATASEVER

Satınalma
Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi Yıl:9 Sayı:104 EKİM 2023

MÜZAKERELERDE GÜNDEMİ BELİRLEME
Prof. Dr. Murat ERDAL

ULUSLARARASI PAZARLAMA PLANLAMASI NASIL YAPILMALIDIR?
DR. GÖZDE MERT

KURUMSAL İTİBAR YÖNETİMİ SERİSİ
DİLEK AŞAN

PORTER HİPOTEZİ PERSPEKTİFİNDE İŞLETMELERİN YEŞİL DÖNÜŞÜMÜ
DR. GÖZGE AKDEMİR ÖMÜR

DIŞ TİCARETTE "ARANAN İNSAN" SORUNU ÇÖZÜYÖR
SÜLEYMAN SAMİ ALTINKAY, ÜNSPED

Türk İhracatçısının Dostu Türk Eximbank'ın Faaliyet ve Destekleri
Reşat BAĞCIOĞLU

Satınalma ve Tedarik Zincirine Yabancı Bakış
Oktaay SARI

Sağık Yöneticileri için Rehber Kitap Yayımlandı
Mehmet ATASEVER

Satınalma
Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi Yıl:9 Sayı:103 TİHİRAN 2023

YENİ YAPILANDIRMA YASASI
Kamali YETİK, ÜNSPED

PAZARLIK TAKTİKLERİ
Prof. Dr. Murat ERDAL

SATINALMADA DEĞİŞİM ZAMANI
Oktaay SARI

İŞLETMELERDE STRATEJİK İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİNİN ÖNEMİ
Dr. Gözde MERT

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİCİLERİNİN STRATEJİK RUTİNİ: PESTLE ANALİZİ
Barış SARIĞÖL

Oyunlaştırma'nın Keyifli Alarak Öğrenme
Prof. Dr. Mahmut TEKİN

Ticarete Yabancı Kibiri'nin Kaldırılması
Reşat BAĞCIOĞLU

Kamu İhale Mevzuatında Değişiklikler
Mehmet ATASEVER

Satınalma
Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi Yıl:9 Sayı:104 AĞUSTOS 2023

TÜRK BAKLİYAT İHRACATININ HÜZÜNLÜ SONU
TÜRK ÜRÜNÜ KIRMIZI MERCİMEK İHRACATININ DÜNYA
Reşat BAĞCIOĞLU

DANIŞMANLIK HİZMET ALIMLARI VE PROJE ESASLI SATINALMA YÖNETİMİ
Prof. Dr. Murat ERDAL

SATINALMADA YÖNETİM BECERİSİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ
Oktaay SARI

YATIRIM TEŞVİK SİSTEMİNDE EMY SORUNSAL
İbrahim Hakkı ERGİNER, ÜNSPED

Ülkemizde ve Dünyada Sürdürülebilirlik Endeksleri
Dilek AŞAN

Yönetim Oynamada Başarım
Prof. Dr. Mahmut TEKİN

4724 Sayılı Kamu İhale Kanunu'na Göre İhale Usulleri
Mehmet ATASEVER

SEKTÖREL TİCARET RAPORLARI BUYER NETWORK ÖĞRENME MERKEZİNDE!

Satınalma
Satınalma ve Tedarik Zinciri Yöneticilerinin Dergisi Yıl:9 Sayı:100 NİSAN 2022

BREXIT SONRASI İNGİLTERE İLE TİCARET
Hüseyin CAHİT SOYSAL, ÜNSPED

4. PARTİ LOJİSTİK VE İLERİSİ
Prof. Dr. Murat ERDAL

STRATEJİK SATINALMADA KRALIÇ MATRİSİNİN ÖNEMİ
Barış SARIĞÖL

TEDARİK ZİNCİRİ PSİKOLOJİSİNDE YETKİN PERSONEL VE ORGANİZASYONUN ÖNEMİ
Oktaay SARI

Aktif Oynatma ve Organizasyonun Başarıları
Prof. Dr. Mahmut TEKİN

Blockchain ve Lojistik
Reşat BAĞCIOĞLU

Kamu İhalelerinde İşletme Mekanizması
Mehmet ATASEVER