



PERDER İSTANBUL BÜLTENİ



GIDA VE İHTİYAÇ MADDELERİ PERAKENDECİLERİ DERNEĞİ BÜLTENİ

SAYI:4 ARALIK 2006

İSTANBUL PERDER'DEN EĞİTİM HAMLESİ



Eğitimlerimiz sektörümüze katkı sağlamak, oluşan bilgi ve tecrübeyi paylaşarak üyelerimizin ihtiyaç duydukları eğitimlerin sağlanmasında onlara yol göstermek amacı taşımaktadır. Tümüyüyle gönüllülük ilkesinden hareket edilmektedir.



İstanbul Perakendeciler Derneği ile eğitim işbirliği yapan firmalar arasında eğitim ve danışmanlık firmaları, üretici firmalar, sektörel medya, güvenlik firmaları, insan kaynakları siteleri yer almaktadır.



Eğitimlerimiz Kavacık' ta bulunan dernek merkezimizde ki konferans salonumuzda gerçekleştirilmektedir.



2007 Birinci Dönem Eğitim Takvimimiz 10'da

PERDER İSTANBUL BÜLTENİ

RÖPORTAJ

İstanbul PERDER Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Tüfekçi:

‘Eğitimlerimiz gönüllülük ilkesiyle sürdürülmektedir’

Marmara bölgesi Yerel marketlerin temsilcisi olan İstanbul Perakendeciler Derneği' nin yönetim kurulu başkanı Sn. Erdal TÜFEKÇİ ile derneğin eğitim anlayışı üzerine bir sohbet gerçekleştirdik.

Eğitim faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Eğitimlerimiz sektörümüze katkı sağlamak, oluşan bilgi ve tecrübeyi paylaşarak üyelerimizin ihtiyaç duydukları eğitimlerin sağlanmasında onlara yol göstermek amacı taşımaktadır. Tümüyle gönüllülük ilkesinden hareket edilerek bu eğitimler sağlanmaktadır. Eğitimlerimiz Kavacık' ta bulunan dernek merkezimizde ki konferans salonumuzda gerçekleştirilmektedir.

Eğitimlerinize isteyen herkes katılabilir mi? Katılmak isteyenler herhangi bir ücret ödeyecekler mi?

Eğitimlerimiz en az 10 gün önceden internet sitemizden, “PERDER İstanbul bülteni” miz den ayrıca üyelerimize faks ve SMS yoluyla duyurulmaktadır. Perakende sektörüne katkı sağlamak amacıyla bu dönem eğitimlerimiz derneğimize üye olmayan perakendecilere de açılacak, onlara da duyurulacaktır. Eğitimlerimiz üye olmayan perakendecilere sembolik bir ücret karşılığı olacaktır. Katılımın yoğunluğu nedeniyle katılmak isteyenlerin önceden derneğimize rezervasyon yaptırmaları gerekmektedir.

Sn Başkan, derneğiniz eğitim faaliyetlerine neden ihtiyaç duydu?

İstanbul Perakendeci-

ler Derneği olarak kurulduğumuz günlerden bu yana eğitime büyük bir önem vermekteyiz. Kalifiye iş gücüne olan ihtiyacı sektörün içerisinde olan bizler inanıyorum ki herkesten çok iyi biliyoruz. Perakendeciliğin okulu üzülerek belirtmeliyim ki henüz yok, bunun tek istisnası 15.12.2006 tarihinde bir iş birliği protokolü imzaladığımız Kocaeli Üniversitesi Hereke Ö.U. Meslek Yüksek Okulu. Türkiye' nin en hızlı büyüyen ve gelişen sektörü olan organize perakende de bu büyümeye paralel olarak işi bilen kendini her bakımdan yetiştirmiş iş gücüne ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ihtiyaç

firmalar sektörü bilmeyen kişileri işe alarak usta-çırak ilişkisi içerisinde işin içerisinde yetiştirmektedirler. Ancak ülkemiz-

deki ekonomik gelişmeler gelişmiş ülkelerdeki gelişmelerin hızlı bir şekilde ülkemize gelmesine, iş adamlarımızın perakendecilik konusunda gelişmiş Avrupa ülkelerine seyahatleri sonucu perakendecilik algılayışlarımızda yeni ihtiyaçlar oluşmuştur. Bu ihtiyaçlar kalifiye personel istihdamını hızlandırmıştır.

Perakendecilere ve üyelerinize eğitimlerle ilgili ne tür bir mesaj vermek istersiniz?

Sevgili perakende dostları, eğitim herkes için mutlaka gerekli olan bir faaliyetler bütünüdür. Hayat sahibi olan her bir bireyin mutlaka eğitime, bilgiye, öğrenmeye ihtiyacı vardır. Unutulmamalıdır ki öğrendikçe hayattayız, hayatımızın bittiği yer yeni bir şeyler öğrenmenin de bittiği yerdir. Daha fazla satış yapabilmek, işletmelerimizi karlı birer organizasyona dönüştürebilmek ancak bilinçle hizmet verildiğinde, insana nasıl hizmet verileceğini bilmekle, insanı tanımakla, araştırmakla olur. Bütün bunları elde edebilmek için mutlaka eğitim faaliyetlerine gereken önemi vermek gerekmektedir. Bu gün eğitim faaliyetlerini dönüşümü olmayan pahalı faaliyetler olarak algılayanlar çok kısa bir zaman sonra bunun bedelini çok pahalı bir şekilde ödeyeceklerdir. Biz dernek olarak perakendenin aydınlanmasına her türlü desteği verdiğimizizi, bizi aydınlatmak, bilgilendirmek isteyen her kurum ve kuruluşla iş birliğine açık olduğumuzu buradan bir kez daha bildirmek ister teşekkür ederim.

Sayın başkan verdiğiniz bilgilerden dolayı çok teşekkür ederiz.



Eğitim Organizasyonlarımız



Ahmet Altunok
İSTANBUL PERDER DANIŞMANI

İstanbul perakendeciler derneği Şubat 2006 da kuruluşundan bu yana eğitime büyük önem vermiş bunu da yapmış olduğu eğitim faaliyetleri ile ortaya koymuştur. Bu zamana kadar okulu olmayan perakende sektörü personelini kendi imkânlarıyla yetiştirmeye çalışmıştır. Türkiye de enflasyonun düşmesiyle kar marjlarının azalması işverenleri karlılık konusunda yeni arayışlara yönlendirmiş, ürünlerin stok yönetimindeki arayışların yanında iş süreçlerinin geliştirilmesi, teknolojik yeniliklerden yararlanma, kalifiye iş gücü istihdamı vb. konularda farklı arayışlara yönlendirmiştir. Karlılığı sağlamanın yolu verimlilikten geçmektedir. Verimliliği artırmak için eğitilmiş kalifiye personel ile çalışmak kaçınılmazdır. Eğitim uzun süreç gerektiren bir faaliyetler bütünüdür. Bu yüzden personelini geliştirmek, iş süreçlerinin verimli hale getirmek ve sonucunda daha verimli ve karlılığı yüksek bir organizasyona sahip ol-

mak isteyen işverenler sabırla eğitim faaliyetlerine devam etmelidirler. Bu farklı arayışlar çerçevesinde yurt dışına seyahatlerde bulunarak gelişmiş ülkelerin perakende sektöründe yaşanan yenilik ve ya farklılıkların benchmarking yaparak kendi bünyelerine uygulanması, meslek liseleri ile işbirliklerine gitmek, üniversite ve yüksek okullarla kapsamlı işbirlikleri yapmak, eğitim ve danışmanlık firmalarının daha geniş düşünerek sektöre daha fazla katkıda bulunabilecek projeler üretmesi, üretici firmalarla iş birliklerinin kapsamını genişleterek eğitim dâhil sosyal sorumluluk aktivitelerine kadar geniş bir yelpazede iş ortaklıklarının yapılması sayılabilir. İstanbul perakendeciler derneğinin kuruluşundan hemen sonra başlatmış olduğu ilk faaliyet eğitim çalışmalarıdır. Bu durum eğitimin yerel zincirler ve onları temsi-



İstanbul PERDER olarak eğitim organizasyonlarımız şu anlayış çerçevesinde devam etmektedir;

- ◆ Sektörümüze hizmet veren eğitim ve danışmanlık firmalarıyla iş birliği yaparak üyelerimizin ihtiyacı olan eğitimleri bir prezantasyon şeklinde üyelerimize sunumlar yaptırmak,
- ◆ Üretici firmalarla eğitim konularında iş birliklerine gitmek,
- ◆ Sektöre personel istihdamı sağlayan insan kaynakları siteleri, güvenlik hizmetleri sağlayan firmalar, hijyen denetimi ve eğitimi veren firmalarla görüşmeler yaparak eğitim ve sunum yapılmasını sağlamak,
- ◆ Hazır kıyma ve parça et ile ilgili konunun taraflarını bir araya getirerek dernek merkezimizde üyelerimizin doğru bir şekilde bilgilendirilmelerini sağlamak amacıyla panel tertip etmek,
- ◆ Sebze ve meyve, satın alımı, lojistiği, tanzim-teşhir ve raporlarının analizlerine yönelik paneller tertip etmek,
- ◆ Kırmızı et satın alımı, lojistiği, tanzim-teşhir ve raporlarının analizlerine yönelik paneller tertip etmek,
- ◆ Mağazalarımızda kullandığımız ve önemi her geçen gün artan ve anlaşılabilir network sistemleri ile ilgili bilgi işlem merkezlerinin yöneticilerinin katılacakları paneller tertip edilmesi,
- ◆ Sektörümüzü ilgilendiren her türlü yasal süreçlerin anlatılması amacıyla tertip edilen paneller,
- ◆ Dünya ve ülkemiz perakendesinin değerlendirilmesi, gelişmelerin üyelerimizle paylaşılması amacıyla ulusal basının ekonomi editörlerinin, ekonomi dergilerinin editörlerinin ve sektörel dergilerin konu ile ilgili uzmanlarının katılacakları ve geleneksel hale getirilecek paneller tertip edilerek üyelerimizin her alanda eğitilerek sektörümüzün geliştirilmesi perakende kültürünün oluşturulması hedeflenmektedir.



len İstanbul PERDER' in eğitime gereken önemi verdiğini göstermektedir. Eğitimlerimiz üyelerimizin ihtiyaçlarına yönelik olarak her kademen personel, yönetici, genel müdür ve işverenleri ilgilendiren geniş bir yelpazeye sahiptir. Eğitimlerimiz sunum gününden 10 gün öncesinden üyelerimize faks ve SMS yoluyla bildirilmektedir.

Organize etmiş olduğumuz eğitim faaliyetlerini bir takvim halinde derneğimizin internet sitesinde "PERDER Eğitim Seminerleri" bölümünden takip edebilirsiniz. Web adresimiz: www.istanbul-perder.org.tr eğitim takvimimizdeki değişiklikleri yine sitemizden takip edebilirsiniz. Biz dernek olarak verimli iş süreçleri, karlılık, iletişim, müşteri memnuniyeti gibi konularda başarılı olabilmemizin eğitimden, bilinçli ve bilgili personelden geçtiğine ve eğitimin herkese şart olduğuna inanıyoruz.



PERDER İSTANBUL BÜLTENİ

Derneğimizle işbirliği yapan eğitim ve danışmanlık firmaları

BİST Eğitim&Danışmanlık

TÜLAY TAŞÇI

İnsanlar için yaşam boyu sürmesi gereken eğitim faaliyetlerini, Türkiye'nin önemli üniversitelerinin akademisyen ve her biri konularının uzmanı olan eğitmen ve danışmanlardan oluşan profesyonel kadrosuyla sürdürmek, çalışanların verimliliklerini artırmak ve kişisel gelişimlerine katkıda bulunmak üzere 2005 yılında kuruldu. Temel hedeflerinden biri, "kurumlara özel tasarlanan eğitimlerle kuruma özgü çözümler üretmek" tir.

Buna paralel olarak da, "şirketlerin ihtiyaçlarına göre hazırlanmış olduğumuz pratik ve uygulanabilir eğitim/danışmanlık hizmetlerimizi, en üst kalitede sunmak, bilgi ve tecrübelerimizle çözümleri en mükemmel şekilde ortaya koymak" misyonuna sahiptir.

Eğitim&Danışmanlık sektörü tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de yükselen bir trend izlemekte. Bu trend ile birlikte bu hizmeti veren kurumların sektördeki sayısı da aynı paralelde artış gösterdi. Özellikle ülkemizin kriz ortamından yeni yeni sıyrılmaya başlaması sonrasında, eğitim&danışmanlık bütçeleri de yeniden oluşturulmaya başlandı. Sektörde görülen en olumlu gelişme, eğitim alma fikrine artık daha sıcak bakılması ve ilk defa eğitim alan firmaların sayısında

meydana gelen artış. Bu artışın özellikle aile şirketlerinden gelmesi ise daha sevindirici. Çünkü maalesef aile şirketleri eğitim konusunda daha kapalı bir tutum sergilemekte. Bunun üstüne bir de kendini yenilemeyen ve bilgi birikimi yeterli olmayan eğitmenlerin/danışmanların kötü referansları ile, danışmanlık firmaları daha büyük sorunlarla karşı karşıya kalabiliyorlar. Bundan dolayı da sektörde denetleyici ve standartları belirleyici bir kurumun eksikliğini hissediyoruz.

BİST Eğitim&Danışmanlık olarak, 2006 yılı içerisinde yürütmüş olduğumuz marka bilinirliği yaratma çalışmalarını, 2007 yılında da devam ettirerek, ilişkide olduğumuz kuruluşların büyük bir kısmına eğitim&danışmanlık hizmetlerimizi sunmak ve sektör içerisinde özellikle %100 müşteri memnuniyeti ilkesi ile bilinen ve kaliteli hizmet veren kuruluş imajımızı devam ettirmek istiyoruz. Bu yüzden 2007 yılı bizim için büyük bir atılım yılı olacak. Özellikle İstanbul dışı illerde tespit etmiş olduğumuz eğitim ihtiyaçlarına yönelik çalışmalarımızı da hızlandıracaktır.

Bizim için eğitim&danışmanlık hizmeti öncesinde, hizmet sunulacak firmayı tanımak ve iyi analiz ediyor olmak en önemli ölçütlerimizden biri. Ne zaman ki biz onlardan biri gibi dü-

şünmeye başlarsak, o zaman firmaya katkı sağlayabileceğimizi düşünüyoruz. Birçok firma henüz eğitim&danışmanlık konusuna yabancı olduğu için, talebi iletirken bile ne yapılması gerektiğini bilemeyebiliyor. BİST Eğitim&Danışmanlık olarak bir anlamda onları bu konuda yönlendirmeye de çalışıyoruz. Firmaların ihtiyacını saptadıktan sonra, ihtiyaç duyulan konulara ve eksikliklere karşı çözüm önerileri getirip, uygulamalarımız sonrasında sonuçlarını takip ediyoruz. Sistemli ve düzenli olarak geri bildirim

alın, sunulan hizmetin öncesi ve sonrasında olan gelişmelerin takibi ile ilgili kurum yöneticileri ile birlikte durum analizi yapmaktayız.

Sektörün önünde henüz çok uzun bir yol var ve BİST Eğitim&Danışmanlık da bu yolun sonuna kadar gidecek firmalardan biri olmak istiyor. Bu anlamda tüm kurumların kendilerine özel seçenekler sunan firmaları tercih etmesinde fayda olacaktır.

İletişim Bilgileri:

BİST Eğitim & Danışmanlık ve Belgelendirme Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
Kozyatağı / İstanbul - TÜRKİYE
info@bistegitim.com
Telefon: 0216 410 37 07
Faks: 0216 464 75 65



Perakende Akademisi

HASAN AYDOĞAN

Kariyer Geliştirme Merkezi (KARGEM) ve Bizim Market işbirliği ile kurulan Perakende Akademisi sektöre eğitilmiş eleman yetiştirebilmek adına yoğun bir katılımla kapılarını açtı. Perakende Akademisi Genel Müdürü Hasan Aydoğan yapmış olduğu açılış konuşmasında, Perakende Akademisini kurarak nitelikli personel yetiştirme konusunda gösterdikleri hassasiyeti belirterek buradan mezun olacak öğrencilerin sektöre çok daha bilgili ve bilinçli hizmette bulunabileceklerini söyledi. Türkiye Perakendeciler Federasyonu Başkanı, il başkan ve başkan yardımcıları, üyeler, yazarlar ve perakende zincirinin üst düzey yöneticilerinin katıldığı açılışta desteklerinden dolayı Perakendeciler Federasyonu Başkanı Şeref Songör, Türkiye İş Kurumu İstanbul İl Müdürü Muammer Coşkun, Perakendeciler Derneği İstanbul İl Başkanı Erdal Tüfekçi ve GOP Yönetim Kurulu üyesi



Rahim Tüfekçioğlu plaketterini alırlarken bu önemli yatırımı desteklediklerini genç ve dinamik perakende sektörünün eğitilmiş elemanlarıyla ileride çok daha kazançlı çıkacağını belirttiler. Mesleki alanda hem teorik hem de uygulamalı eğitimlerin verileceği akademide, sektörde çalışan mağaza yöneticileri, yönetici adayları, satınalmacı, kasiyer, satış danışmanı, tezgah-tar, depolama, pazarlama ve vitrin tasarımcısı gibi değişik meslek grupları eğitilecek. Katılımcılar mesleki eğitimlerini tamamladıktan sonra mezun olurlarken Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) onaylı sertifikalarıyla sektöre güvenle girebileceklerdir. Danışmanlık hizmetlerinin ve istihdam derslerinin de verileceği akademideki bazı eğitimler şöyle,

- Yöneticilik ve Liderlik Eğitimleri
- Mağaza Yöneticiliği Sertifika Programları
- İnsan Kaynakları Sertifika Programı (MEB Onaylı)
- Reyon Görevlileri Yetiştirme Sertifika Programı (MEB Onaylı)
- Kasiyer Yetiştirme Sertifika Programı

(MEB Onaylı)

- Satış Danışmanı Yetiştirme Sertifika Programı (MEB Onaylı)
- Pazarlama Eğitimleri
- Satınalma ve Uygulama eğitimleri

Kendi alanlarında deneyim sahibi olan Perakende Akademisi'nin eğitmen kadrosuyla şöyle,

- Ercüment Tunçalp, Perakendecilik Danışmanı
- Metin Çavuşlar, Depo ve Lojistik Danışmanı
- Erhan Erdem, İş Hukuku ve SSK Mevzuatı Uzmanı
- Tunç Bozbura, Bahçeşehir Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölüm Başkanı (İnsan Kaynakları Eğitimi)
- Rahim Tüfekçioğlu, GOP Yönetim Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış Eğitimi)
- Erdal Tüfekçi, Uyum Gıda Yönetim Kurulu Üyesi (Pazarlama ve Satış Eğitimi)
- Dr. Can Demir, Veteriner Hekim (Hijyen Eğitimleri)
- Şaban Çobanoğlu, İstanbul Kültür Üniversitesi Öğretim Üyesi, Sosyolog
- Hasan Pak, Satış ve Liderlik Dersleri
- Prof. Dr. Ömer Baybars Tek, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

İletişim Bilgileri:

Eski Büyükdere Cad. No: 43 80660
4. Levent / İstanbul
Tel: 0212 282 95 00 (pbx) Faks: 0212 270 12 90
info@perakendeakademisi.com.tr

PERDER İSTANBUL BÜLTENİ

Derneğimizle işbirliği yapan eğitim ve danışmanlık firmaları

P.O.E.T. Eğitim ve Danışmanlık

AYŞE DEMİRBAŞ

Bireysel ve kurumsal performansın sürekli gelişimini sağlama amacıyla beklentileri aşan ve fark yaratan ürün ve hizmetler geliştirip sunarak, yaşamın aydınlığının artırılması, sürekli öğrenen, gelişen bir Türkiye ve daha mutlu yarınlar yaratılması yolundaki katkılara liderlik etmek olarak vizyonunu belirleyen P.O.E.T, çalışma alanını şu şekilde belirlemiştir; Bireysel ve kurumsal performansın sürekli gelişimini sağlamak amacıyla, insan kaynaklarının yönetimi, eğitimi ve geliştirilmesine yönelik, araştırma, geliştirme, eğitim, danışmanlık ve koçluk hizmeti vermektir.



P.O.E.T İN sunduğu ürün ve hizmetler ise:

P.O.E.T in Kuruma Yönelik Eğitim Programları: Yönetim Becerileri Geliştirme, İnsan Kaynakları Yönetimi Geliştirme, Satış Becerileri Geliştirme, Hizmet Geliştirme, İletişim ve Kişisel Gelişim alanlarında kurumlara özel eğitim programları.

Genel Katılıma Açık Eğitim Programları: Yönetim Becerileri Geliştirme, İnsan Kaynakları Yönetimi Geliştirme, Satış Becerileri Geliştirme, Hizmet Geliştirme, İletişim ve Kişisel Gelişim alanlarında kendini geliştirmek isteyen herkesin katılabileceği eğitim programları.

Bilgisayar Destekli Eğitim Programları: Yönetim Becerileri Geliştirme, İnsan Kaynakları Yönetimi Geliştirme, Satış Becerileri Geliştirme, Hizmet Geliştirme, İletişim ve Kişisel

Gelişim alanlarında bilgisayar destekli eğitim programlarının (e-learning, eğitim CD'leri v.b.) hazırlanması ve uygulanması.

Danışmanlık: Kurumsal İletişim Sistemi, Yönetim, İnsan Kaynakları Yönetimi, Performans Yönetimi, Eğitim ve Geliştirme alanlarında danışmanlık hizmetleri.

Koçluk: Yöneticiler için işlerini, ilişkilerini ve takımlarını daha iyi yönetmeleri ve performanslarını geliştirmeleri için kişisel destek programları.

Ölçme ve Değerlendirme: İç Müşteri (Çalışan) Memnuniyeti, Kurum İklimi, Çalışanların ve Yöneticilerin Yetkinlikleri, Per-

formansları, Eğitim İhtiyaçları gibi konularda ölçme ve değerlendirme.

Sistem Kurma: Kurumlarda İş Ve Görevlerin Analizi Ve Tanımlanması, İnsan Kaynakları Planlaması, Performans Yönetim Sistemi'nin, Ücret Yönetim Sistemi'nin, Öneri Ve Ödüllendirme Sistemi'nin, Koçluk Sisteminin Kurulması.

1. Yönetim geliştirme eğitimleri
2. İnsan kaynakları yönetimi geliştirme eğitimleri
3. Satış becerileri geliştirme eğitimleri
4. Hizmet geliştirme eğitimleri
5. İletişim ve kişisel gelişim eğitimleri

İletişim bilgileri:

İSTANBUL:
Emekvler Sitesi B1 Blok D: 24
Beylikdüzü / İstanbul
Telefon: 0. 212. 873 74 48
Faks: 0. 212. 873 24 49
istanbul@poet.com.tr

ANKARA:
Pilot Sokak 10/11 Çankaya / ANKARA
Telefon: 0.312. 431 16 42 - 0. 312. 441 47 15
Faks: 0 312 441 47 16
ankara@poet.com.tr

Perakende Bilgi Evi

FUNDA BAYRAKTAROĞLU

PERAKENDE BİLGİ EVİ, 2001 yılında perakende sektörünün eğitim ve bilgi merkezi olmak vizyonu ile, sektörün gelişimine katkıda bulunmak üzere kurulmuştur.

2001 yılından günümüze, ülkenin farklı bölgelerinde yüzlerce eğitim ve danışmanlık çalışmaları gerçekleştirmiş, sektörün nabzını tutan konferanslar düzenlemiştir.

Kurulmasında destek olduğu Perakende Bilgi Platformu ile sektördeki bütünleşmenin ateşleyicisi olmuştur.

Mağazaların kurulma sürecinden, yeniden yapılanma çalışmalarına kadar tüm noktalarda danışmanlıklar gerçekleştiren kuruluş, sunduğu eğitim programlarını iki kategoride ele almaktadır. Bunlar, Teknik Eğitimler ve Genel Eğitimlerdir.



Teknik Eğitimler

- Tanzim-Teşhir ve Satış Artırıcı Çözümler
- Reyon ve Reyoncular
- Şarküteri, Kasap ve Manavlara Yönelik Programlar
- 4x4 Kasiyer

- 3 Boyutlu Mağazacılık
- Kategori Yönetimi
- Alan Yönetimi
- Mağaza Atmosferinin Oluşturulması

Genel Eğitimlerden Bazıları

- Yönetim Becerilerinin Geliştirilmesi
- Yönetim ve Kurum Kültürünün Oluşması
- İlham Verici Liderlik
- Takım Çalışması ve İletişim
- Çağdaş İnsan Yönetimi
- Pozitif Düşünce
- Müşteri İlişkileri Yönetimi
- Müzakere Teknikleri
- Zaman ve Stres Yönetimi
- Kurumsal ve Kişisel Marka Yönetimi
- Liderlikte Marka Olmak İçin İlişki Yönetimi
- Etkin Sunumun Gücü

Perakende Bilgi Evi Danışman ve Eğitimci Kadrosu'nun ana çekirdeği, şu isimlerden oluşmaktadır.

Atilla YILDIZTEKİN - Lojistik Uzmanı - Danışman

Bige TINMAZSOY - Psikolog

Prof.Dr.İsmet BARUTÇUGİL - Akademisyen

Sinan ASILYAZICI - Yazar ve Perakende Danışmanı

ni

Yrd.Doç.Dr.Kenan AYDIN - Akademisyen

Yaman ÖZGÜN - Migros Emekli Eğitim Müdürü

Yasemin SUNGUR - Kurumsal ve Kişisel Marka

Danışmanı

Yılmaz PEKMEZCAN - Akademisyen

Ergün GÜLER - Perakende Bilgi Evi Genel Müdürü

rü

Okan ARAS - Perakende Danışmanı

İletişim bilgileri:

PEBEV, Perakende Bilgi Evi
Değirmenyolu Sk. Kutay İş Merkezi A Blok
Bostancı / İstanbul
Tel: 0216.575 44 20 (pbx)
Faks: 0216.575 44 24
pebev@pebev.com

PERDER İSTANBUL BÜLTENİ

Derneğimizle işbirliği yapan eğitim ve danışmanlık firmaları

SES Eğitim ve Danışmanlık

TURHAN GÜNAY

Şirketimizin önemli özelliği ve farkı, kurucumuzun uzun yıllar perakende de dahil, satışın çeşitli kademelerinde yer alması nedeni ile eğitimlerimizin, birçok şirkette olduğu gibi sadece teorik ve soyut bilgilere dayanmayıp, günlük her türlü ihtiyaca yönelik, pratik, satışın içinden gelen somut bilgi ve yaşanmış tecrübelerle dayanması ve katılımcıların lisanını kullanmamızdır.

Unutmayınız; eğitim disiplinin, disiplin de satışın temelidir. Kendi gücünüzü kendinizin yaratması en güvenli, en masrafsız, en karlı ve en etkin yoldur. Her gün daha zorlaşan rekabet içerisinde yeterli, doğru ve ayağı yere basan somut bilgilerle teçhiz edilmeyen elemanlar, acemi ve ehliyetsiz şoförler gibi sürekli kaza yaparak; müşteri, ilişki, pazar, ciro ve güven kayıplarına neden olmaktadır. Bu arada zaman geçmekte ve insana yatırım yapan şirketler hızla arayış açmaktadırlar. Rekabetin önüne geçmek için çok zamanınız yok!



Kısacası teklifimiz; her geçen gün artan pazardaki rekabette sizi ve satış ekibinizi zaman kaybetmeksizin gerekli ve yeterli bilgilerle donatarak, gelişmenizi ve yarınlara daha güvenli bakmanızı sağlamaktır. Gelecekte kaygılanmak yerine geleceğe hazırlanmakla en iyi işi yapmış olacağız.

Bir konuda çok iyi düşününüz: Nasıl ki geçmişte yaptıklarınız ve yap(a)madıklarınız bu günkü durumunuza belirledi ise, bugün yapacağınız ya da yap(a)mayacağınız da gelecekteki durumunuzu belirleyecektir.

Eğitimlerimiz

- Distribütör yönetimi
- Liderlik ve ekip oluşturma / Hizmetkar Lider
- Satış başlangıç eğitimi
- Temel Satış eğitimi
- Profesyonel satış geliştirme eğitimi
- Ful satış eğitimi
- Merchandising ve tanzim/teşhir eğitimi
- Rut düzenleme eğitimi
- Çalışanlara yönelik genel mağaza

davranış-iletişim eğitimi

- Reyoncu eğitimi-Tanzim/Teşhir eğitimi
- Kasiyerlik ve danışma memurluğu eğitimi
- Şarküteri eğitimi
- Merchandising ve tanzim teşhir eğitimi

Eğitimlerimiz, şirketinizin ihtiyaçlarına göre belirlenir ve uyarlanır.

Eğitimlerimiz anlatmadan ziyade karşılıklı tartışmalar, canlı örneklemeler, grup aksiyonları, role playerlar, kamera çekimleri, değerlendirmeler şeklinde yapılmaktadır. İstedığınız zaman diliminde ve ihtiyacınıza göre yer belirlenerek yapılır. Özel eğitim projeleri yönetilir. Memnun elemanlar ve memnun müşterilerle kurulmuş mutlu ilişkili bol satışlar ve güvenli gelecekler diliyoruz.

Saygılarımızla.

İletişim bilgileri:

Gardenya 1-2 K:6 D:25 34758
Ataşehir/İstanbul
Tel: (216) 456 38 58
bilgi@seseitim.com

İŞBİRLİĞİ YAPTIĞIMIZ DİĞER EĞİTİM KURUMLARI

İstanbul PERDER Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği ile ilk yardım konularında Akademik Hijyen firmasıyla da "Hijyen ve Gıda Güvenliği" konularında işbirliği yapmaktadır.





**Perakende bu çatı
altında büyüyor.**

www.perder.org.tr

TÜRKİYE PERAKENDECİLER FEDERASYONU
Yaşam Cad. No:7/38 Kat:12 Ak Plaza Söğütözü / ANKARA
Tel: 0312 219 20 55-56-57 • Faks: 0312 219 20 58
info@perder.org.tr

**PERDER
İSTANBUL**
Tel: 0216 425 36 41-42
Faks: 0216 425 36 48

**PERDER
ANKARA**
Tel: 0312 219 20 55-56-57
Faks: 0312 219 20 58

**PERDER
BURSA**
Tel: 0224 250 40 83
Faks: 0224 250 40 83

**PERDER
EĞİTİM**
Tel: 0232 237 41 12
Faks: 0232 237 41 15

**PERDER
SAMSUN**
Tel: 0362 266 40 07
Faks: 0362 266 40 08

**PERDER
B.KARADENİZ**
Tel: 0372 312 20 16
Faks: 0372 312 21 48

**PERDER
DOĞU ANADOLU**
Tel: 0432 217 86 10
Faks: 0432 212 04 22

Aralık Ayı Eğitimlerimiz

Kozmetik Ürün ve Satış Teknikleri

Seminerin 1. bölümünde cilt bakımı, cilt yapıları ve cilt yapılarına uygun kullanılacak ürün gruplarının geniş bir tanıtımına yer verildi. Hangi cilde hangi ürün iyi gelir, hangi yaş grubu için hangi ürünler önerilir ve bu ürünler nasıl kullanılır.

2. bölümün ana konusu marketlerde kısa süre içinde nasıl satış gerçekleştirilebiliriz?

Satış bir süreçtir, satış yapan insanlar belirli bir zamandan sonra müşteri portföyüne sahip olmalıdırlar. Tüketicuyu satın aldığı ürünün faydası konusunda bilgilendirmek satışta çok önemlidir. Marketin cazibesi tüketicinin kendine özgü hissetmesidir. Markette bulunan müşterinin çok fazla yanında olmak çok da uygun değildir. Tüketicuyu ürün seçerken markette alışveriş yaparken çok sıkımsanız gerekli ama aranızdaki mesafenin de 10 adım olması gereklidir. Satış yapan kişinin kendine güvenmesi gereklidir. Satış yaparken dış görünüş, sunuş, konuşma şekli çok önemlidir.

Satışta el bakımı çok önemlidir. Çünkü satış yaparken ellerimizi kullanıyoruz. Kendi dış görünüşümüz dışında satış yaptığımız reyonun ürün dizimi çok önemlidir. Satışta davranışsal başarı % 80 dir. % 20 satıcının başarısıdır.

İletişim kanallarını etkin kullanırsak satışta daha başarılı oluruz.

Bir tüketicinin bir işletmeyle çalışmaya nedenlerinin yüzde oranları:

% 68 kişisel hizmet

% 32 maddi hizmet

Yani müşteriye olumlu yaklaşırsak, olumlu iletişim kurarsak maddi hizmetteki yoksunlukları çok da önemsemez.

Mükemmel Hizmet

Mükemmel Hizmet konulu eğitimde katılımcılara, işletmelerin müşteri memnuniyetini sağlamak için izlemesi gereken yollar hakkında bilgi verildi.

Bir işi doğru yaptığınız zaman hem siz saygı, özgüven, gelişim kazanırsınız hem de çalıştığınız işletmeye değer katarsınız. Müşterilerin bizden beklentileri ilgi, alaka, saygı ve güler yüz. Bir işletmede müşteri manevi olarak tatmin oluyorsa işletmedeki maddi eksiklikleri de görmemiş oluyor.

İletişim hakkında detaylı bir bilgi verildi.

İletişim kanallarından yollanan mesaj 3 kısımdan oluşur.

- Sözcük
- Ses tonu
- Sözsüz kısım (duruş, jest, mimik)

Beden dili ve ses tonunu iletişim kurarken doğru kurduğumuzda müşteri memnuniyeti daha rahat sağlanır.

Kategori Yönetimi

Perakende Bilgievi'nden eğitim uzmanı sayın Sinan Asilyazıcı'nın vermiş olduğu Kategori Yönetimi konulu seminer dernek merkezimizde gerçekleştirilmiştir.

Kategori yönetimi ürün gruplarının bağımsız bir iş ünitesi gibi ele alınıp mağaza mağaza müşteri ihtiyaçlarını maksimum düzeyde karşılayan süreç yönetimidir. Günümüz koşulları daha fazla rekabet, farklılaşan perakendeci tipleri, artan ürün sayısı, artan müşteri segmentasyonu artan maliyetler ve azalan karlılık perakendeci için daha organize yapılanmayı gerektirmektedir.

Kategori yönetimine geçişin sac ayağı merkezde yapılan planlamalardan oluşur. Yalnız belirlenen stratejilerin uygulanacağı yer mağazalardır.

Hedef için değerlendirilmesi gereken önemli kriterler şunlardır.

- Pazarın değerlendirilmesi
- Perakendecinin değerlendirilmesi
- Üreticinin değerlendirilmesi
- Müşterinin değerlendirilmesidir.

Kategori yöneticileri, mağazalar ile sağlıklı ve anlaşabilen bir iletişim içinde olmalıdırlar. Detaylı ve hızlı bir süreç gereksinim duyan kategori yönetimi yöneticilerinin de çok yönlü olmalarını gerektirmektedir.

- Kategori yöneticisi pazarlama ve satın alma bilgilerine sahiptir.
- Müşteri odaklılığının ne olduğunu bilir.

- Lojistiğin temellerini bilir.
- Finans konularına hakimdir.
- Mağazacılığı bilir ve o mantıkta düşünüp, bakabilir.
- Global bakabilmeli, alternatif planları olmalı ve 6- 12 aylık planlama yapabilmelidir.

Operasyonel Kararlarının Başlıcaları ise;

- Kategoride hangi ürünlerin bulunması gerektiği ve ne kadar olması gerektiği,
- Mağazalarda hangi lokasyon ve bü-

yüklükte olacağı ile hangi mağazalarda olması gerektiği,

- Raf payı, birbiri ile ilgili ürünlerin bir arada ya da ilintili sergilenmesi gerektiği,

Bu konular kategori yönetiminin güçlü olması ve sağlıklı yönetilip uygulanabilmesi için önem taşımaktadır. Kategori yönetiminin gerekliliklerinin çok boyutlu olarak yerine getirilmesi öncelikle tedarikçileri ile yakın temasta olan satın almanın katma değer yaratmasına yarayacaktır. Rekabetin yüksek olduğu sektörümüzde müşteri eğilimlerinin doğru takip edilmesi ile mağazaların daha etkin kullanımı da işletmeler satış artışı ve kar olarak yansıyacaktır.

Perakende Akademisi'nden "Entellektüel Sermaye"

İstanbul Perder ve Perakende Akademisi Eğitim ve Danışmanlık işbirliği çerçevesinde yrd. Doç. Dr. Tunç bozbura dernek merkezimizde üye firmalarımızın katışımlıyla "entelektüel sermaye" konulu bir seminer verdi. İnsan kaynaklarının artan önemini, firmaların verimliliklerini arttırmaları için kalifiye iş gücüne ihtiyaç duyduklarını, her firmanın muhakkak insan kaynakları departmanlarını oluşturmaları gerektiğinin altını çizen Bozbura'nın sunmuş olduğu eğitim tüm gün devam etmiştir.

P.O.E.T. Eğitim ve Danışmanlık İstanbul PERDER işbirliği "Yönetmelik İletişim Becerileri" konulu seminer ile start aldı

P.O.E.T Eğitim ve Danışmanlık firmasından eğitim uzmanı Ayşe Demirtaş'ın sunumunu yapmış olduğu "Yönetmelik iletişim becerileri" konulu seminer İstanbul perakendeciler derneği merkezindeki konferans salonunda gerçekleştirildi.

İletişimin giderek önem kazandığı günümüzde perakende sektörü bir hizmet sektörü olarak iletişime gerekli önemi verdiğini almış oldu eğitimlerle de göstermektedir. Poet eğitim ve danışmanlık firması ile önümüzdeki dönemlerde de işbirliğimiz devam edecektir.

Eğitimlerimizden bazı görüntüler



Eczacıbaşı'ndan Taşkın Boncuk "Reyon Yönetimi"



Perakende Akademisi'nden Yrd. Doç. Dr. Tunç Bozbora "Entellektüel Sermaye"



Eczacıbaşı'ndan Taşkın Boncuk "Satış Teknikleri"



Eczacıbaşı'ndan Sevil Pınar "Cilt Bakımı ve Kozmetik Ürünleri"



Perakende Akademisi'nden Dr. Can Demir "Hijyen Nedir? Nasıl Sağlanır?"



Hazır Kıyma ve Parça Et Yasası Paneli

PERDER İSTANBUL BÜLTENİ



Coca Cola'dan Ayhan Okay "İletişim Becerileri"



PEBEV'den Prof. Dr. İsmet Barutçugil "İlham Verici Liderlik"



PEBEV'den Sinan Asilyazıcı "Kategori Yönetimi"



SES Eğitim'den Turhan Günay "Liderlik ve takım Çalışması"



Perakende Akademisi'nden Ercüment Tunçalp "Perakendede Yeni Trendler"



SES Eğitim'den Turhan Günay "Şarküteri satış Becerileri"

PERDER İSTANBUL BÜLTENİ

2007 Birinci Dönem Eğitim Takvimimiz

EĞİTİMLERİMİZ KİMLERE YÖNELİK;

- İşverenlere yönelik eğitimler;
- Üst düzey yöneticilere,
- Pazarlama çalışanlarına,
- Mağaza yöneticilerine,
- Mağaza şeflerine,
- Reyon çalışanlarına,
- Müşteri hizmetlerine,
- İnsan kaynaklarına,

EĞİTİM ÇEŞİTLERİMİZ;

- Yasaların anlaşılmasına,
- Süreçlerin iyileştirilmesine,
- Kişilik gelişimlerine,
- Müşteri ilişkilerine,
- Mağaza yönetimine,
- Hijyen ve gıda güvenliğine,
- Mağaza güvenliğine,
- İlk yardıma,
- Sektörel bilgilendirilmeye,
- İ.K süreçlerine,

İŞ BİRLİĞİ YAPTIĞIMIZ

EĞİTİM FİRMALARI;

- AKADEMİK HİJYEN
- BİST EĞİTİM VE DANIŞMANLIK
- GIDA HİJYENİSTLERİ DERNEĞİ
- PERAKENDE AKADEMİSİ
- PEBEV
- P.O.E.T EĞİTİM VE DANIŞMANLIK
- SES EĞİTİM VE DANIŞMANLIK
- T.O.F.D



SALI	ÇARŞAMBA	PERŞEMBE	CUMA	CUMARTESİ
9 OCAK PEBEV: Kişisel ve kurumsal marka yönetimi, Yasemin Sungur		11 OCAK PANEL: Zaman, Bugün, Akşam, Referans, Dünya Gazeteleri Ekonomi Editörleri..		
	17 OCAK POET: Mağazacılıkta Mükemmel Hizmet, Ayşe Demirbaş, Kaya Turhanoglu, Nur Nalinci		19 OCAK PANEL: Sebze Meyve satın alma, lojistik, tanzim teşhir, raporlama ve analiz çalışmaları.	
		25 OCAK BİST: Müşteri İlişkileri Yönetimi, İlker Taşçı - Tülay Taşçı		
		1 ŞUBAT PERAKENDE AKADEMİSİ: Organik Tarım Ürünleri Pazarlaması, Ercüment Tunçalp		
	7 ŞUBAT PANEL: B.İ.M NETWORK SİSTEMLERİMİZ			10 ŞUBAT PERAKENDE AKADEMİSİ: Kriz ve Kaos Yönetimi, Şaban Çobanoğlu
	14 ŞUBAT POET: Takım Çalışması, Ayşe Demirbaş, Kaya, Turhanoglu, Nur Nalinci			17 ŞUBAT PANEL: KIRMIZI ET, LOJİSTİK, TANZİM, TEŞHİR, RAPORLAMA
		22 ŞUBAT BİST: Motivasyon , İlker Taşçı - Tülay Taşçı		
		1 MART PANEL: Şarküteri satın alma, tanzim teşhir, raporlama ve analiz çalışmaları.		
				10 MART PERAKENDE AKADEMİSİ: Gıda Güvenliği ve Hijyen, Dr. Can Demir
		15 MART PANEL: Türkiye ekonomisi ve organize perakende sektörünün geleceği- Ulusal Basın Ekonomi Editörleri		
	21 MART POET: Değişim Yönetimi, Ayşe Demirbaş, Kaya Turhanoglu, Nur Nalinci			
		29 MART BİST: Etkin karar verme ve problem çözme, İlker Taşçı - Tülay Taşçı		
				7 NİSAN PERAKENDE AKADEMİSİ: Yönetimsel İletişim-Şaban Çobanoğlu
	11 NİSAN PANEL: Yerel Zincirler, Ekonomi dergileri editörleri			
	18 NİSAN POET: Performans Yönetimi, Ayşe Demirbaş, Kaya Turhanoglu, Serdar Tan			
		26 NİSAN BİST: Stres Yönetimi İlker Taşçı - Tülay Taşçı		
		3 MAYIS PANEL: Sektör Dergilerinin Perakende Uzmanları		
				12 MAYIS PERAKENDE AKADEMİSİ: Perakendecilikte Yerel Şarlara Uyum - Ercüment Tunçalp
	16 MAYIS POET: Müşteri Şikâyetlerini Etkili Yönetmek, Ayşe Demirbaş, Alptekin Güney			
		24 MAYIS BİST: Ekip Çalışması İlker Taşçı - Tülay Taşçı		
				9 HAZİRAN PERAKENDE AKADEMİSİ: Hipnotik Dinleme Sanatı, Şaban Çobanoğlu
	20 HAZİRAN POET: Stres Yönetimi ve Motivasyon, Ayşe Demirbaş, Duyusal Aşkın			
		28 HAZİRAN BİST: Telefonda İletişim Teknikleri İlker Taşçı - Tülay Taşçı		

EĞİTİMLERİMİZİ; www.istanbulperder.org.tr ve PERDER İstanbul Bülteni'nden düzenli olarak takip edebilirsiniz.

Türkiye Perakendeciler Federasyonu Üyeleri Sosyal Danışmanlık Tarafından Bu Yıl Altıncısı düzenlenen Perakende Günleri'ndeydi

29-30 Kasım 2006 Tarihlerinde Düzenlenen Perakende Günlerine, Türkiye Perakendeciler Federasyonu olarak 150 üyemizle katıldık.

İstanbul Lütfi Kırdar Kongre Merkezinde düzenlenen organizasyonda standımız büyük bir ilgi gördü. Türkiye Perakendeciler Federasyonu Standında tanıtım broşürlerimiz, CD'lerimiz, rozet ve üye formlarımız katılımcılara dağıtılırken standımızı ziyaret eden katılımcılara sözlü olarak da federasyonumuz hakkında bilgi verildi.

Organizasyonun ilk gününde ana salonda konuşmacı olan federasyon başkanı Sayın Şeref SONGÖR; sektörün geçmişten günümüze analizini yaptığı Türkiye perakendesine "bir başka" bakış başlıklı konuşmasında şu sözlerle yer verdi:

"Yerli perakendeciler olarak, bizim de sektörümüzdeki gelişmeyi bizzat içinde yaşamış, sektöre yön vermiş ve dolayısıyla da bugünlere gelmiş olmaktan kaynaklı bir tecrübe birikimimiz var. Eğer bu birikimle, önümüzdeki süreci doğru analiz edip iyi bir vizyon ile destekler, gerekli kararları zamanında alabilirsek, önümüzdeki bu süreçte en şanslı grup yine yerli ve yerel perakendeciler olarak bizler olacağız ve olmalıyız da.

Sektörümüzün gelişim ve dönüşümü esnasında ve her alanında etkin olmalıyız, Tüm bu hedeflerimiz için İnsan kaynakları bize rekabet avantajı sağlayacak en önemli unsurdur. Federasyon olarak Milli Eğitim bakanlığı ile çalışmalar hazırlıyoruz bazı meslek liseleriyle anlaşmalar yaptık önümüzdeki dönem istihdam garantili vasıflı elemanlar yetiştirecek bölümler açacağız. Bazı üniversitelerimizle kısa programlarla hizmet içi ve branş eğitimleri yapıyoruz. Vasıflı çalışkan eleman verimli işletme demektir."

Organizasyonun ikinci gününde Pamir Danışmanlıktan Tahsin PAMİR'in yönettiği "Başarının Sırrı Büyükte mi Küçükte mi?" adlı panele konuşmacı olarak İstanbul PERDER Başkanı Erdal TÜFEKÇİ, Migros Türk'ten Meltem KAYHAN ve Milimetric'ten Kağan GÖKALP katıldı. Başkan Tüfekçi panele katılanların yoğun ilgisiyle karşılaştı:

SORU: Sizce büyük kim?



Erdal TÜFEKÇİ: Tüketicinin karşısında perakendeci markası olanlar, Satın alma gücü, Yatırım gücü, Satın alma gücü derken de üzerindeki kurumsal yapısındaki kimliğiyle tedarikçilere bastırabilme gücü ile bunları burada toplayarak büyüklüğü getiriyor.

SORU: Satın alma gücü direk olarak satış olarak m2 ile mi bağdaştırıyorsunuz yoksa yine marka olarak mı?

Erdal TÜFEKÇİ: Marka bayağı var ama satın alma gücü de satış alanlarının genişliğiyle ciro suyla tabii ki Fiyat çok etkili mi? Fiyat bizim için toplamda çok etkili, sizce ilk etken nedir. İlk etken tüketiciye hitap edecek olan perakende markanız.

Bu markalar arasında Hizmetimiz, Servisimiz, Satış alanımız, Tüketicie beğendirme sorumluluğumuz var. Bütün bunlarda fiyatta en iyi çağrı noktasıdır. Bunları siz tüketiciyi davet etmeden önce anlatamıyorsunuz. Mesela o markaya sahip olduktan sonra belki bunu anlatabiliyorum.

Zarar bütçesi diğer faktörlerde rekabette bizde mağazalarımızda: kıyafetler, unlu mamuller, balık... gibi birçok ürünü kendi mağazamızı hatta yerel mağazaların o bölgedeki tüm konseptlerde geliştirmeye çalışıyoruz. Ama bunların hepsi yine tekrarlıyorum gelecekle ilgili bu zararına satışların katkısıyla bizim rekabet edebilme şansımızı ortadan kaldıracaktır diye düşünüyorum. Bununla ilgili tabii

ki tüketicinin talepleri etken. O perakendeci hizmet alışveriş tarzı yönlendirecektir. Ama esas önemli olan böyle ortamın oluşturacağı bir yasal düzenlemenin ihtiyaç olduğunu da hatırlatmak istiyorum. Bu tüketiciler içinde perakendeciler içinde üreticiler içinde dünkü bir konuşmacı arkadaşımın alışveriş mağazası açılışını mı açılmasını mı aslında sunumu yaparken konuşurken açılmamasını önerdi. Kontrolü olmayı önerdi ama yazı yazılırken de açılış dedi. Böylede bir kaygısı var. Dolayısıyla bunların bir yasal düzenlemeyle ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Perakende geliyor, bunun içerisinde bahsedildiği gibi hizmet kavramı da geliyor. Dolayısıyla da bir güven ortamına bir yasal düzenlemeye ihtiyaç olduğunu düşünüyorum.

Bizim gibi küçük ya da orta ölçekli perakendeciler zorunlu olarak fiyatları indiriyor. İndirtme ortamı Sizde söylediğiniz gibi 500 mt alanda rekabette bir sorun yok ki ve de zaten orada olan duyarlılık fiyat değil, sizi tercih etmesinin nedeni size yakın olmak ve anlık alışverişini sağlamaktır.

Sizin müşteri âdetine göre sepet sayısı düşünürseniz cirosu 3 milyonu geçmez. 5 milyonu geçmez. Ama buradaki bahsedilen rakamlar bizim mağazalarımızda 16 milyon civarında. Bunun için küçüklerin birbirleriyle rekabeti çok büyük bir problem olacağını düşünmüyorum. Orda da fiyat için oradan alındığını düşünmüyorum.

PERDER İSTANBUL BÜLTENİ

Türkiye Perakendeciler Federasyonu Başkanı Sayın Şeref SONGÖR NTV'de canlı olarak yayınlanan "Ekonomi" programına konuk oldu

Burçak ÖNDER hanımın sunduğu programda Türkiye Perakendeciler Federasyonu Başkanı Sayın Şeref SONGÖR, Ziraatçılar Derneği Başkanı Sayın İbrahim YETKİN' in sorularına cevap verdi. Program akışında Türkiye Perakendeciler Federasyonu'nu tanıtan Şeref SONGÖR, federasyonun amaç ve faaliyetleri hakkında bilgiler verdi.

Şeref Songör: Organize bir yapı içerisinde kayıtlı kurallı ve sistemli bir perakendecilik yaparken bunla birlikte Dünya ölçeğinde küresel güç ifade edecek uluslararası markalar üretmek ve üyelerimizin bu anlamda güçlü bir yapıya sahip bir şekilde görmek en önemli vizyonumuz olacak. O vizyon inanıyoruz ki bizimle beraber tüm yerli markaların, üretim markalarımızı da geliştirecek ve büyütecek biz buna inanıyoruz.

İbrahim Yetkin: Sayın Başkan burada gördüğüm kadarıyla perakende süreci yaşıyor. Dünya'da da böyledir ama biz ülkemizde şunu görüyoruz; artık Türkiye de bir üretim yetmiyor yani çiftçi üretiyor üretici üretiyor yerli markalar diyince işte Türkiye de çok saygın mesela özellikle gıda ürünleri üreticileri anlamında çok saygın yerli markalar var. Bunlar üreticiden alıp bunları işliyorlar ve bunlar bir dağıtım mekanizması içerisinde kurumlara kuruluşlara ve mağazalara gidiyor ve bunları tüketiciler alıyor. Sanıyorum Türkiye deki temel sorunlardan bir tanesi de sadece üretmek yetmiyor. Üretim tamam her şey tamam tüm ürünleri üretebiliyoruz belki sıkıntılarımız var, ithal ettiğimiz tarım ürünleri de var ama herhalde temel sorun üretimden sonraki bir ayak. Yani yerli markalar dediğimizde, sizin tabirinizle değil mi? raflarda yer bulabilmek yani onları raflara taşımak, tüketici oraya girecek, yönelecek, hangisi daha iyi uygun diye bakacak ve alacak belki bu konuda yerli markalarımızı değil mi? Bu konuda çok ciddi boyutta sıkıntılar var diye düşünüyorum, yani bunlarla ilgili bir stratejiniz var mı? Hedefleriniz nelerdir?

Şeref Songör: Başkanım biliyorsunuz perakendecilik artık ekonomi için çok büyük bir önem ifade ediyor. Öyle ki artık domatesi yetiştirmiş olmak, gömleği en iyi şekilde üretmiş olmak, hatta unu yağı ve şekeri bulmak ve en kaliteli helvayı üretmek yetmiyor.

İbrahim Yetkin: Domatesi üretmek yetmiyor, ne yapmak gerekli Sayın Başkan?

Şeref Songör: Yetmiyor. Bunları illaki uygun ambalajlarda sergilemiş olmanız bile yetmiyor. İllaki nihai tüketiciye sunmak ve orada tüketimi sağlıyor olmak lazım. İşte burada rafta yer alabilmek, rekabetçi ürün oluşturabilmek en önemlisi de tüketicinin taleplerine uygun üretimi tüketicinin arzu ettiği alternatiflerle birlikte girdiği mağaza bulabiliyor olmasını sağlıyor olmak. Perakendecilik gelişmiş ekonomilerde artık ürün ve marka ihracatının yanında kültür ihracatını bile etkiler hale geldi. Dolayısı ile uluslararası perakendecilik markasına sahip olmak artık ülkelerin ekonomik anlamda gelişmişliğinin farklı bir göstergesi olarak karşımıza çıkıyor. Perakendecilik çok önem-

li bir olay.

İbrahim Yetkin: Neden önemli? Yani perakendecilik olmasa ne olur yani üretim var? Ne olur bunun önemi nedir. Yani ekonomik anlamdaki büyüklüğü, bunun stratejik önemi, tüketici açısından önemi nedir? Bu sıkıntılar böyle çözülmez. Ne olur?

Şeref Songör: Efendim şimdi metropol sistemler içerisinde insanların gelişmiş toplumlarda artık ihtiyaçlarını tarlada gidip seçerek, biçerek ya da komşusu ile karşılıklı takas yoluyla gerçekleştirmeleri mümkün değil artık. Mutlaka rafa girip istedikleri ürünü istedikleri kıvamda, hatta bunu değişik üretim sistemleriyle ki; bugün bizim ülkemizde tarım alanında çok kaliteli, çok güzel ürün ve markalar üretiyoruz. Örneğin süt ürünlerimiz fevkalade, et ürünlerimiz fevkalade, meyve sebze konusunda her geçen gün kalite artıyor.

İbrahim Yetkin: Gelişmiş değil mi? Meyve Dünya'ya göre?

Şeref Songör: Kesinlikle çok daha güzel.

İbrahim Yetkin: Dünya'yla rekabet edebiliriz aslında. Önümüz açılsa herhalde?

Şeref Songör: Evet, maalesef özellikle biliyorsunuz Avrupa Birliği'nin bizim tarım, süt ve et ürünleri-

mize karşı bir ambargosu var, yaptırımı var. Ama öyle olsa bile özellikle bizim markamız Türkiye üreticinin tercih edeceği kalitede ve alternatifler üretebilecek çeşitlilikte. Ancak burada şu çok önemli, perakendecimizin önemi birazda şuradan geliyor artık Dünya'da küresel güçler var siz yerel ve kendi perakendeciliğinize önem vermeseniz bile bu küresel güçler bir şekilde uluslararası arenaya açık toplumlar hızla geliyor ve bu ülkeler demin söylediğim gibi kendi ürünlerinin Dünya'ya hiç bir aracı olmadan taşıyabiliyorlar. Adeta bir şehrinizden bir şehrinize ürün satar gibi. Dünya'da perakendeciliğin olduğu ülkelere tüm Dünya'ya ihraç edebiliyorsunuz hiç bir aracı kullanmadan. Beraberinde bunun satışı ile ürün sistemi ile kültürü ile de birlikte ihraç edebiliyorsunuz. Bu anlamda perakendecilik çok önemli. Perakendeciliğin Türkiye de yerli olarak gelişmesi özellikle üreticilerimiz ve tüketicilerimiz açısından çok önemli.

İbrahim Yetkin: Çok önemli değil mi?

Şeref Songör: Kesinlikle.

İbrahim Yetkin: Yoksa teslim oluruz yani yabancı ithal ürünlere, markaların kuşatması altında kalırız gibi geliyor bana baskı altında kalırız sayın başkan değil mi?

Şeref Songör: Eskiden bizim "Yerli malı herkes onu kullanmalı" diye bir sloganımız vardı. Ama global ekonomide bu tür söylemlerin dışına çıktık. Çıktık çıkmasına ama üretmeden hiç bir şeyi paylaşamayız. Hiç bir şeyi tüketemeyiz satın alama gücünü elde edebilmek için mutlaka üretmemiz lazım. Üretmenin yolu da tüm kanalları çok iyi organize etmekten geçer.

İbrahim Yetkin: Sayın başkanım zamanımız azalıyor diye uyarıyorlar sormam gereken 1-2 soru daha var



PERDER İSTANBUL BÜLTENİ

hızla devam edelim isterseniz. Bir de bu yasal düzenleme anlamında bildiğim kadarıyla toplumda çok tartışılanlardan bir tanesi de konusu büyük mağazacılık yasası dediğiniz bir yasa sanıyorum mecliste duruyor. Bir soru daha sormak istiyorum çok kısa. Bu yasa neden orada? Niye çıkmadı? Ya da bu yasanın içeriği nedir? Ne yapılmak isteniyor? Çünkü bu kamuoyunda çok tartışıldı yani büyük mağazacılık yasası adı altında toplumda çok ciddi bir ön yargı var. Nedir bu efendim? Yani biraz bu konuda bilgi verebilir misiniz bize?

Şeref Songör: Her şeyden önce Başkanım perakendeciliğin gelişmesi için mutlaka yasal bir temele ihtiyaç var. Doğru yasal bir temele. Bu anlamda büyük mağazacılık yasa tasarısından anlıyoruz ki hükümette böyle bir ihtiyarcın farkında ve bu tasarıyla bu bölgeye, perakendeciliğe bir disiplin ve nizam getirmek isteniyor. Biz bundan organize perakendeciler olarak yerel ve yerli gruplar olarak özellikle çok umutluyuz. Aslında doğru bir şekilde gelişmesi, yasanın bir takım eksikleri ile birlikte sektöre bir biçim vermesi hem üreticilerimiz hem tüketicilerimiz açısından çok önemli. Ayrıca rekabetin devamlılığı içinde çok önemli. Burada önemli iki tane unsur var. Bilirsiniz yasa tasarısı maalesef ülkemizde kriz döneminde gündeme gelmişti ve o zaman büyük mağazalar mücavir alanlar dışarısına çıkarılacak, gibi bir değişimle, yanlış bir olguyla gündeme gelmişti ve bundan dolayı da toplum da bir isteksizlik, hoş olmayan bir tavırla karşılandı. Oysaki bu günkü hazırlanan yasa tasarısında böyle bir madde olmadığı gibi arz-talep dengesinin çok güzel gözetildiği beraberinde haksız rekabetin yok olacağı, haksız ve aldatıcı indirimlerin disipline edildiği bir sistemi var. Çalışma saatleriyle, hafta tatiline kadar güzel bir sistem içerisinde olan ve özellikle gelişmiş Dünya ölçeklerindeki yasal düzenlemelerin ve o perakendeciliğin de bizim ülkemizde olması. Aynı şekilde bu gün bizim ülkemizde 70-75 milyar dolarla ifade edilen perakende pastasının dağılımı içinde çok büyük bir denge, büyüme getirir.

İbrahim Yetkin: Sayın başkan başışlayın son bir dakikamız var. Bir de Türkiye de bu konuyu tartışıp duruyoruz. Yani perakendeciliğin büyüklüğü, önemlidir, sektör için önemlidir deyip duruyoruz. Efendim ekonomik büyüklüğü nedir? Yerli markaların büyüklüğü nedir? Bu ekonomik yapının içerisinde? 1-2 cümle ile ifade ederseniz programımızı bitireceğiz.

Şeref Songör: Sevgili Başkanım dediğim gibi 70 - 75 milyar dolarlık bir pasta var. Türkiye de bir hacim var. Büyük bir hacim. Bunun, yaklaşık 28-30 milyar dolarlar civarında organize olmuş bölümü var. Organize perakendecilik bölümü var. Bunun içerisinde de yerel ve yerli perakendeciliğimizin genel anlamda önemli bir pastası var ancak Türkiye deki perakendeci markaların ilk 4 üne baktığımızda 3 ü yabancı marka. Bu çok önemli bir konu ve burada mutlaka ve özellikle sektörün içerisinde olan bizleri, özellikle kendimi bu işin içine koyarak söylüyorum. Bizim grubumuzdaki arkadaşlarımızın bundan etkilenecek mutlaka daha büyük markalar ve burada etkin olacak markalar üretmek durumundayız. Bunun sorumluluğunu hem üreticilerimiz açısından hem de üreticilerimiz açısından, sektör olarak bizim taşıyor olmamız lazım. Biz bu sorumluluğu taşıyoruz ki bu sorumluluğa istinaden böyle bir federasyon kurarak birlikte hareket ediyoruz. Bunun ötesinde de biz bu sektörün alt yapısını düzenlemek açısından yasanın bir an evvel Türkiye de, perakendeciliğin güçlü bir şekilde gelişmesi için Meclisimizin bu anlamda duyarlı ve hareketli olmasını talep ediyoruz.

Perakendede Fark Yaratmak

ERDAL TÜFEKÇİ

İstanbul Perakendeciler Derneği Başkanı

15.12.2006 Kocaeli de Perakende Akademisi Ve Gökkız Firması İle Birlikte Tertip Edilen "Perakende de Fark Yaratmak" konulu konferansa Türkiye perakendeciler federasyonu başkanı sn. Şeref Songör ve İstanbul perakendeciler derneği başkanı Sn Erdal Tüfekçi de katılmışlar ve birer konuşma yapmışlardır. İşte başkanlarımızın konuşma metinleri.

Bugün sizlerle, bizi buluşturan Perakende Akademisi ve Gökkız markası yöneticilerine teşekkür ediyoruz. Sevgili meslektaşlarımız, perakendeci dostlarımız konumuz fark yaratmanın koşulları ilk önce kurallarımızı belirlemekten geçiyor, yani şirket kültürümüzü oluşturmaktan geçiyor. Değerli markaları belirli şartlarda alıyoruz, raflarımızda sergiliyoruz, üstüne hizmetimizi, yani üstüne güler yüzümüzü dâhil edip piyasaya sunuyoruz. Güler yüzümüz eksik olduğunda da satın aldığımız ve satışa sunduğumuz ürünlerin de pahalı olduğunu tüketiciler bize bildiriyor.

Farklılığın kuralı kayıtlı, kurallı olmaktan geçiyor. Organize perakendedeki gelişimdeki en temel nokta bu. Yani tüketicinin ihtiyaçlarına, değişen kültürüne, yapısına, alışveriş alışkanlıklarını izleyerek takip ederek ihtiyaçları karşılama sistemine organize diyoruz. Bölgemizde oluşan değerlerimizi, yerli ve yerel olmanın avantajını tüketicilerimizi o bölgede daha iyi tanımayı duygularımızı ve düşüncelerimizi ilave edersek her birimizin farklar yaratabileceğimizi düşünüyorum. Biz yeter ki birilerini taklit etmeyelim, örnek alalım, o örnekleri kendi düşünce ve duygularımızı ilave edersek farklılıklar yaratabileceğimizi düşünüyorum. Aslında yaptığımız iş perakende, hizmet sektörü. İşimizin içinde ekonomik, sosyal ve kültürel değerler de var. YANİ toplum ile bir bütün sağlayan değerler. Bunun içinde tüketicilerimize ekonomik, bunları zenginleştiren kültürel, sağlamaştıran sosyal etkiler. Benim şirketimde biz tüketiciyle gönül bağımızı, iletişimimizi hızlandırmak için yaptığımız aktivitelerden örnek vermek istiyorum. Örneğin 60 yaş sonrası tüketicilerin mağazalarımızdan alabileceği ürünler nelerdir? Kalsiyuma ihtiyacı var, süt kullanmalı ama yağsız olmalı gibi tüketiciyi bilgilendirme rehberi yaptık. Sosyal sorumluluk aktivitelerimizden de bir örnek vermek istiyorum. Çocuk Esirgeme Kurumu'nda bir mini market açtık. Projemiz şuydu. Her insanın en değerli yanı duygularıdır. Yardım vesilesiyle de duygularını tatmin eder. Kendi mağazalarımızdaki standartlar nelerse aynısını Çocuk Esirgeme Kurumu'nda oluşturduk. Rafından, tavanında, raf boyundan tüm çocuk ürünlerine kadar Akıllı çocuk kartı oluşturduk. Çocukların eğitimcileri tarafından iyi davranışlarını ve de başarılarını ödüllendirebileceği bir kart sistemi ürettik. Çocuklar, bu kartlarla bedelsiz alışveriş yapıyorlar. Aynı zamanda çalışabildikleri için perakendeci olarak onları yetiştirmek de var. Burada neyi hedefledik, alışveriş alışkanlığının kazanılması ve de alışverişin de kazancın da emekle yani başarıyla kazanılmasını sağlamayı hedefledik.

Herkes bölgesindeki ihtiyaçlara göre bir farklılık yaratabilir. Bütün bunların karşılığında yerli ve yerel zincirlerin esas sorumluluğu beraber güç oluşturmaktır. Bu konferansta bulunan arkadaşlarımızın birbirlerini rakip olarak görmeyip, aynı gemide hareket ettiklerinin farkında olmaları gerektiğini düşünüyorum. Dolayısıyla bizim de global ekonomide uluslararası markalarla rekabet edeceğimizin de bilincinde olmamız gerektiğini düşünüyorum. Aynı gemide olduğumuzu düşünürsek bilgi ve tecrübelerimizi birleştirebilmemizin zamanının geldiğini ve de bunları geliştirebilmemizi bir çatı altında olgunlaştırmamızın gerektiğini düşünüyorum. Onun için de çeşitli zamanlarda Sayın federasyon başkanının da liderliğinde çeşitli bölgelerdeki meslektaşlarımızla bütünleştik.

Aslında ben İstanbul Perder Başkanı olarak yaptığımız genel kurulda Marmara Bölgesi'ni kapsadık. Ünvanımız İstanbul Perder, faaliyet alanımız Marmara Bölgesi diye geçiyor. Yani İzmit Adapazarı, Gebze' de içinde. Daha önce bu bölgeden birkaç arkadaşımızla iletişim kurmuştuk. Biz buranın etkin ve etkileyici bir şehir potansiyeli içerisinde işini iyi yapabilen, sahip çıkabilen meslektaşlarımızın olduğunu düşünüyoruz.

Perakende Akademisi'nden Sayın Hasan Aydoğan'a ve Gökkız yöneticilerine bugün düzenlenen toplantı için teşekkür ediyorum. Saygılarımla.



Perakendede Fark Yaratmak

ŞEREF SONGÖR Türkiye Perakendeciler Federasyonu Genel Başkanı

Bugünkü toplantıyı düzenleyen Perakende Akademisi Hasan Bey ve beraberinde gök kız markası Sayın Kara'ya teşekkür ediyorum. Bu tarz toplantılar bizim bir araya gelmemize vesile oluyor. Dolayısıyla, birbirimizi tanımamızı, birbirimizin fikirlerimizi paylaşmamızı ve bizim fikir ve düşüncelerimizi çoğaltıyor.

Bugün Kocaeli Üniversitesi'ne güzel ve özel bir iş için geldik. Kocaeli Üniversitesi'ni ziyaret ettik. Kocaeli Üniversitesi'nde insan kaynaklarının önemini anlayan federasyon olarak, perakendeciler olarak yeni açılan Meslek Yüksek Okulu'nun protokolünü imzaladık. Bu şu demek, yakında mesleğimizde üniversite mezunu, mesleğini çok seven, işini bilen, eğitilmiş, yüksek imajlı personellerle çalışacağız. Bunun temelini atmış olduk. Bugün de burada bir noktada Kocaeli bölgesindeki arkadaşlarımızla birlikte insan kaynaklarına, eğitime, insana değer vermenin bir başka boyutunu paylaşıyor olacağız. Yani, bugün buradaki emeklerinden dolayı arkadaşlarımıza teşekkür ederken tabii ki perakende akademisinin çalışmalarının önemini vurgulamamız gerekiyor. Dedik ya biz yeni personel, yeni istihdam

vermeliyiz. Markamıza, kendimize verdiğimiz değeri bir anlamda insanlarımıza, müşterilerimize yansıtabilmeliyiz ki geri dönüşümü en kısa sürede alabilelim. En büyük ve karlı kazancımız personelimizdir. Ama biz bunu iyi değerlendiremezsek en büyük dezavantajımız yine personelimiz olur. Dün İzmir deydik. Ayrı bir programla ilgili olarak. Orda da "Büyük Mağazacılığın Türkiye'ye ekonomik ve sosyal olarak getirileri" başlığı altında bir panele katıldık ve burada biz mağazacılığın ve perakendenin önemini paylaştık arkadaşlarımızla. Günümüzde perakendecilik hakikaten çok önemli. Öylesine önemli ki perakendeciliğiniz yoksa ürettiğiniz ürünün hiçbir önemi yok. Bunun en büyük örneğini Gök kız markası sergilemiş. Bir taraftan demiş ki Gök kız markasını üretiyoruz illa rafa koymamız lazım bu sefer rafı oluşturmayı düşünmüşler. Anladılar ki bu kadar perakendeciyle fazla da rekabet edilemez biz yan yana olalım diyerek bu-

duğumuz pozisyonda çok da kalabileceğimiz gözükmemekte. Mutlaka hızlı değişim ve dönüşüm sürecinde birtakım erozyonları, bir takım değişimleri birlikte çık kısa zamanda da göreceğiz. Aslında bu değişim ve dönüşüm süreci bir tarafından erozyon olarak karşımıza gelse de büyük fırsatları da beraberinde getirecek. Biliyorsunuz kriz dönemleri en büyük, en hızlı büyüme dönemleridir aynı zamanda.

Burada birlikte mutlaka daha büyük, daha güçlü marka dediğim konuyu hep beraber düşünebilmeliyiz. Bu nasıl olabilir, ne olabilir, bundan ne çıkabilir. Büyük markalar derken birilerinin bir şeylerini bozmak anlamında kullanmıyoruz. Çok özel formüller geliştirerek, Türkiye'de kalmayacak, dünyaya örnek olacak bölgesel kıtasal çalışmalar yapabilmeliyiz. Bunların fırsatları da, back groundu da bizde var. Maddi manevi tüm imkânları bizde var. Buna şöyle örnek verilebilir, un var, yağ var, şeker var, usta da var peki niye helva yok sorusuna cevap bulmak bizim işimiz. Hem toplumumuza, detaya indiğimizde hem üreticimize, tüketicimize ve nispeten sektördeki meslektaşlarımıza, perakendecilerimize çok özel borçlarımız var.

Bizim bugün burada bulunduğumuz yeri, fırsatı çok iyi değerlendirmemiz lazım. Eğitim şart sözünde olduğu gibi eğitim elbette ki çok önemli insanımızı geliştirmek, yatırım yapmak çok önemli. Perakende Akademisi, Pebev (Perakende Bilgi Evi) ile birçok çalışmaları beraber yapıyoruz.

Dolayısıyla öbür taraftan da biz üretici dostlarımızla bir araya geleceğiz. Tüketicilerimizle birlikte olacağız iletişim kanallarını kullanarak bu sinerjiden haberdar olmalarını sağlayacağız. Zamanı iyi değerlendirerek mutlaka hızlı bir şekilde aktif bir rol alarak değişim, dönüşüm sürecinde yerimizi almalıyız.

Biz bu anlamda bu çalışmaların sürekli olmasını ve bu çalışmaların mutlaka sizlere, sektörümüze faydalar sağlayacağını biliyoruz.

oluşturulan insan kaynaklarını daha kaliteli bir pozisyona getirmek istiyoruz. Ancak şu anda sektörümüzde çalışan yaklaşık 200.000 kişinin ve özellikle de bizim grubumuzda çalışan yaklaşık 50.000-60.000 kişinin iç hizmet sistemleriyle, eğitimleriyle birlikte bunların kalitesinin, bilgisinin, görgüsünün artırılmasında çok önemli dolayısıyla biz federasyon olarak işin bu tarafında varız ama bu tarafı da fazla yetmez illa ki bu işin gönüllüleri de gerekir. Şirketler olarak, markalar olarak biz mutlaka personelimize değer

gün farklı bir kimlikle burada hep birlikte olmayı, birlikte paylaşmayı sinerji oluşturmayı daha kolay ve başarılı görmüşler, tebrik ediyorum.

Bizim mutlaka doğru bir sinerjiyle bir araya gelmemiz ve güç birliği içinde olmamız önemli. Yoksa tek başına ne Ferhat'ın yaptığı gibi dağları delebiliriz ne de tek başımıza kurduğumuz kraliyette mutluluğu bulabiliriz. Biz millet olarak bu topraklardaki bu sektördeki fertler olarak mutlaka sinerjik bir çalışmayı yapmak zorundayız. Ülkemizde daha büyük, daha güçlü, daha rekabetçi markalar geliştirmeliyiz. Bunun şöyle bir özelliği de var. Ülkemizdeki bugün gel-



PERDER İSTANBUL BÜLTENİ

İstanbul Perakendeciler Derneği Eğitim Ağını Genişletiyor

İstanbul perakendeciler derneği perakende sektörüne kalifiye personel istihdamı sağlamak amacıyla her imkânı değerlendirmektedir. Perakendecilik üzerine Türkiye'nin tek yüksek okulu olma unvanını elinde tutan Kocaeli Üniversitesi Hereke Ömer İsmet Uzunyol Meslek Yüksek Okulu ile geniş kapsamlı bir işbirliği protokolünü 15.12.2006 Cuma günü Kocaeli Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sezer Şener komsuoğlu, Türkiye Perakendeciler Federasyonu Başkanı Şeref Songör, Hereke-Ö. İsmet Uzunyol M.Y. O. Müd Yrd. Doç. Dr. Hıdır Akpınar, İstanbul Perder Başkanı Erdal TÜFEKÇİ birlikte imzalamışlardır.

Yrd. Doç. Dr. Hıdır AKPINAR

Eğitim işi duyarlılık işidir. Biz hoca olarak duyarlılığımızı gösteriyoruz ama sektörün duyarlı olması, bizimle işbirliği yapması öğrencilerimizin geleceğini garanti altına alıyor. Türkiye son zamanlarda sivil toplum örgütlerine çok önem vermeye başladı. Türkiye Perakendeciler Federasyonu da kuruldu ve eğitime çok önem veriyorlar. TPF'nin başkanı da üniversite ile ilişkilere sıcak bakıyor ve böylece biz beraber bir protokol anlaşması hazırladık.

Şeref SONGÖR

Perakende sektöründe çok değerli çalışmalar yapacağız. Türkiye'de perakendecilik gereken önemi görmeye başladı. Hizmet sektöründe de en önemli kaynak insan kaynakları ve biz insan kaynaklarını üst seviyeye çıkarmak, istihdamı bilinçli bir şekilde geliştirmek üzere yola çıktık. Zaten arkadaşlarımızın ve benim de federasyon kuruluşundaki temel prensibimiz buydu. Biz böyle bir ortamda bulunmayı, katkıda bulunmayı şans olarak görüyoruz. Hıdır hocamı ve sizleri böyle bir ortamda son damlasına kadar değerlendirmeyi arzu ediyoruz. Bu üniversite için de iyi bir sinerji olacak. Bizi kabul ettiğiniz ve böyle bir şans verdiğiniz için ve de bunun devamında yetişecek olan insanlarımızın, gençlerimizin adına şimdiden teşekkür ediyorum.

Prof. Dr. Sezer Şener Komsuoğlu

Ben Şeref Bey'in nezdinde hepinize hoş geldiniz, üniversitemize gurur verdiniz demek istiyorum. Güzel bir amaçla geldiniz. Üniversitelerin yapılanmasında meslek yüksek okullarına fevkalade önem veriliyor. Yüksek öğrenim kurumlarında bunların bir temsilciliği var. Biz de tüm üniversiteler içinde meslek yüksek okullarına fevkalade önem veren bir kurumuz.

Türkiye gelişmekte olan ekonomiye sahip bir ülkedir. Gelişmekte olan ekonominin düzgün bir şekilde gelişebilmesinin ana ayağı meslek yüksek okullarından çıkan öğrenciler olacaktır. Meslek

yüksek okulları genelde merkez kampüslerinden uzak bir yerde kurulur. İlçelerde kurulmasının önemli bir ayağı belediye başkanları bu okullara bakıyorlar, eksikliklerini tamamlıyorlar. Meslek yüksek okullarının partnerlerinin olması gerek. Eğer partner olmazsa bu okullar başarıya ulaşmıyor. Partnerle maddi olarak bu okulları destekliyorlar. Denetliyorlar. Program sunuyorlar üniversitelere. Takdir edersiniz ki Türkiye'de hiç kimse perakendecilerin nasıl yetişmesi gerektiğini sizden iyi bilemez.

Biz akademik olarak ders programı yapsak o programın uygulanması sizin pratik hayatınızdaki kadar etkili olmayacak. Sizlerden gelip bu okullarda bizzat ders anlatmanızı istiyoruz. Okullarda eğitimci olarak ücret karşılığında ya da ücretsiz ders vermenizi rica ediyorum. Diyelim ki vaktiniz olmadı 1 sömestr da 2-3 kez seminer vermenizi istiyoruz. Öğrencilerimize staj sağlamanızı ve olanaklarınız dâhilinde iş sağlamanızı istiyoruz. Sadece mali destek değil, nasıl bir programla öğrencilerin yetişmesini istediğinizi bize bildirmeni-

zi rica ediyoruz. Bizler öğrencilerin yüksek sosyal prestijle yetişmesini istiyoruz. Benim istediğim öğrenci o okuldan mezun olsun, yaptığı işi sevsin ve onun sosyal prestij konumunu hissetsin. Türkiye'nin geleceği, kaliteli geleceğimiz meslek yüksek okullarından mezun edeceğimiz iyi öğrencilere dayanıyor. Yaptığımız işi çok önemsiyoruz. Buraya kadar teşekkürlerinize ve okulumuza desteğinize teşekkür ediyoruz.

Erdal Tüfekçi

Söylediğiniz sosyal prestij kazandırma anlayışı bizi çok onurlandırdı. Bizim de sektörümüzün büyümesi, gelişmesi Türkiye ekonomisinde çok önemli bir yere sahip. İstihdama da ihtiyaç var. Kaliteli personel kazandırmanın en önemli etkenlerinden birisinin bu olduğunu düşünüyoruz. Çünkü biz de çalışanlarımızla bu gururu beraber yaşamak istiyoruz. Bu anlayış çok önemli.

2. Bir konu da sektörümüzü büyütebilmenin, geliştirebilmenin diğer bir özendirici yanı da aslında hafta sonu tatilini kazandırmak olacak sektörümüze. Biz federasyon başkanımızın da eşliğinde perakende sektörünün düzenlenmesiyle ilgili yasal görüş bildiriyoruz. Sizden de sektörün özendiriciliğini arttırmakla ilgili görüş isteriz.

Sektör Okuluna kavuştu

70 milyar dolar cirosu ve 2.5 milyon çalışanıyla organize Perakende sektöründe yetişmiş insan gücüne ihtiyaç duyulacağı tespitinden yola çıkılarak kurulan Perakende Akademisi, 28 Kasım 2006 Salı günü yoğun bir katılımı açıldı.



İki yıldır altyapı çalışmalarının oluşturulmaya başlandığı, sektörde ihtiyaç duyulan eğitimli eleman gereksinimini karşılamak adına Kariyer Geliştirme Merkezi (KARGEM) ve Bizim Market işbirliği ile kurulan Perakende Akademisi, Türkiye Perakendeciler Federasyonu Başkanı, il başkan ve başkan yardımcılar, üyeler, yazarlar ve perakende zinciri üst düzey yöneticileri ve yardımcılarının katılımıyla sektörün hizmetine girdi. Mesleki teori-uygulama ağırlıklı eğitim verilecek

olan akademide, sektörde çalışan mağaza yöneticileri, yönetici adayları, kasiyer, satınalmacı, satış danışmanı, tezgahlar, depolama, vitrin tasarımcısı ve pazarlama gibi farklı meslek gruplarından çalışanlara eğitim verilecek. Yaptıkları işleri birer meslek olarak görmeyen perakende çalışanlarının hem gelişimlerini hem de motivasyonlarını arttırmak amacıyla böyle bir eğitim girişiminde bulunuldu. Perakende Akademisi'ne gelip eğitim almak isteyenler sektöre ısınıp, kariyer hedeflerini net olarak belirleyebilmek için uzman kişilerce yetiştirilip tam donanımlı, çalışmaya hazır bireyler olarak iş hayatına atılacaklar. Perakende Akademisi ayrıca sosyal sorumluluk bilinci kapsamında bazı yeniliklere imza atıyor. Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) ve Perakendeciler Derneği (PERDER) işbirliğiyle mesleki eğitim verilen öğrencilere istihdam sağlanacak. Omurilik Felçlileri Derneği ve Perakende Akademisi işbirliğiyle engellileri sektöre kazandırmak adına eğitim projeleri gerçekleştirilecek. Perakende Akademisi'nin açılışında Perakende Akademisi Genel Müdürü Hasan Aydoğan, Perakendeciler Federasyonu Başkanı Şeref Songör, Türkiye İş Kurumu İstanbul İl Müdürü Muammer Coşkun, GOP Yönetim Kurulu Üyesi Rahim Tüfekçioğlu ve Perakendeciler Derneği İstanbul İl Başkanı Erdal Tüfekçi birer konuşma yaptılar.



İstanbul Perakendeciler Demneđi Yeni Üye Kayıtlarına Başlamıştır

www.istanbulperder.org.tr