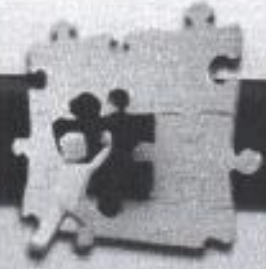


İŞ YÖNETİM OYUNU



YÖNETİM SİMÜLASYONU

İş Yönetim Oyunu rekabet ortamında tüm ticari faaliyetleri yaşayabileceğiniz bilgisayar bazlı bir yönetim simülasyonudur.

Büyüme ve karlılık hedefleri doğrultusunda ürün, pazar, kapasite, yatırımlar, satış, fiyatlandırma, reklam-tanıtım, organizasyon, ödeme-tahsilat politikaları, finansman konularında oyun boyunca alacağınız kararlarla şirketinizi yönetip gerçek hayattaki ticari uygulamaları rekabet ortamında tecrübe etme fırsatı bulacaksınız.

EĞİTİM PROGRAMLARI

Oyun, Kişisel Gelişim Eğitimlerinde ve Yönetici Geliştirme Programlarında ticari faaliyetlerin bütünü ve sonuçları hakkında farkındalık yaratmak için kuruma ve sektöre göre özel olarak kurgulanır.

Hedef

Katılımcılar, belirledikleri strateji ve politikalarla pazar dinamikleri içerisinde karlı ve büyüyen bir şirket yaratmayı hedeflerler.

Rekabet

Farklı tecrübe ve bilgi birikimine sahip katılımcılardan oluşan takımlar birbirleriyle rekabet ederek en iyi olmak için çalışırlar.

Strateji

Katılımcılar her faaliyet yılı için yeni kararlar almadan önce, önceki yılların faaliyet raporlarını, pazar bilgilerini ve ekonomik öngörülerini analiz eder, rakiplerine karşı yeni stratejiler geliştirirler.

Kazanımlar

- Yönetim fonksiyonunun her yönüyle işleyişini görmek
- Ticari faaliyetleri bütünsel ve pratik olarak tecrübe etmek
- Hızlı ve doğru karar almanın önemini kavramak
- Farklı sonuçlar karşısında yeni stratejiler geliştirebilmek
- Maliyet, kar-zarar ve finansal sonuçları analiz etmek, kullanabilmek.

NEDEN SİMÜLASYON?

- 1. Pratik Öğrenme:** Katılımcılar gerçek iş yaşamının dinamiklerini bire bir yaşama fırsatı bulurlar.
- 2. Risksiz Deneyim:** Gerçek iş dünyasında telafisi olamayan ve ciddi zararlara neden olabilecek kararları sanal ortamda tecrübe etme fırsatı bulurlar.
- 3. Senaryolar:** Değişen koşullarda farklı senaryolar ile karşılaştıklarında nasıl tepki vereceklerini görme fırsatı yakalarlar.



KARAR ALANLARI

1. Ürün
 - I. Ürün Seçimi
 - II. Pazar Seçimi
 - II. Ürün Yönetimi
 - i. Ürün Geliştirme1
 - ii. Ürün Geliştirme2

2. Kapasite
 - I. Tesis Yatırımı
 - i. Lokasyon Seçimi
 - ii. Kapasite Belirleme
 - iii. Yatırım Şekli
 - a) Sermaye Yatırımı
 - b) Kiralama
 - II. Ekipman Yatırımı
 - i. Kapasite Dağılımı

3. Satış Hedefi
 - I. Ürün ve Pazar Bazında

4. Tedarik
 - I. Tedarikçi Seçimi
 - II. Ödeme Vadesi

5. Fiyat
 - I. Pazar Bazında Ürün Fiyatları
 - II. Tahsilat Vadesi

6. Reklam, Tanıtım
 - I. Kurum Reklamı
 - II. Ürün Reklamı
 - III. Kampanya Reklamı
 - IV. Tanıtım Aktivitesi

7. Organizasyon
 - I. Kadro seçimi
 - i. Çalışan Sayısı
 - ii. İşe Alım
 - iii. İşten Çıkarma
 - iv. Maaş Belirleme
 - II. Eğitim Bütçesi

8. Finansman
 - I. Nakit Pozisyonu
 - II. Finansman Yöntemi
 - i. Sermaye Artırımı
 - ii. Kredi Kullanımı



| Maaş | İşe Alım | İşten Çıkarma | Maaş Belirleme | Eğitim Bütçesi |
|-------|----------|---------------|----------------|----------------|
| 10000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| 10000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| 10000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| 10000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| 10000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |

HAŐMET SAVRAN

| | |
|--------------|--|
| Doęum Tarihi | : 10.01.1967 - İstanbul |
| Medeni Hali | : Evli |
| Eğitim | : Orta Doęu Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakóltesi - İşletme Bölümü 1989 |
| Yabancı Dil | : İngilizce - İleri Düzey |

SAVRANÖZEN SATIŞ YÖNETİM ORGANİZASYON LTD.ŐTİ.

Kurucu Ortak (Nisan 2004 -)

- Satış ve finans alanlarında danışmanlık ve eğitim hizmeti veren Şirketin kurucu ortağı olarak faaliyetlerime devam etmekteyim.

Danışmanlık Hizmetleri:

- Finans alanında geręekleŐtirilen hizmetler: Yatırım danıőmanlıęı, finansal yönetim sistemlerinin kurulması, kriz yönetimi, Şirket evlilik ve alım satımlarına aracılık, firma değerlendirme
- Satış alanında geręekleŐtirilen hizmetler: Satış yönetim etkinliğinin ölçülmesi, satış yönetim faaliyetlerinin geliŐtirilmesi

Eğitim Hizmetleri:

Eęitimlerde, işe alım ve yönetim değerlendirme programlarında kullanılan simülasyon ve araçların geliŐtirilmesi

- Yönetim Simülasyonu
- Satış Yönetim Simülasyonu
- Finans Yönetim Simülasyonu
- Referanslar:
 - Koçtaş
 - Migros
 - Ford
 - Kale Endüstri Holding
 - Pfizer
 - Alarko Holding
 - Axa Sigorta
 - İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı

- o Global Bilgi
- o HDI sigorta
- o Franke

Diğer Hizmetler:

2010 yılında borsa yatırımcılarına alım satım yönünde tavsiye niteliğinde bilgi vermek üzere, üyelikle çalışan www.borsaalsat.com sitesini hizmete soktum.

Profesyonel

Tecrübe

A&T FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.

Finans Direktörü (Mart 1997 - Aralık 2003)

Şirketin kuruluşunda görev alarak, 6 yıldan fazla finans direktörü ve kredi komitesi üyesi olarak görevime devam ettim.Yurtdışında yerleşik uluslararası bankalarla ilişki geliştirerek finansman temin ettim, yatırım projelerini değerlendirdim ve büyük yatırımlarda expert olarak görev aldım.

ES FİNANSAL KİRALAMA A.Ş. - ES FACTO FAKTORİNG HİZ. A.Ş.

Denetim Müdürü (Ocak 1995 - Mart 1997)

İç denetim bölümünün kurulması, teftiş ekibinin yetiştirilmesi, periyodik denetimleri yönetme ve altyapı çalışmalarını görevlerini gerçekleştirdim.

BAŞER COLGATE KİMYA SAN.VE TİC.A.Ş.

Strateji Geliştirme ve Planlama Müdür Yrd. (Nisan 1994 - Ekim 1994)

Kurum stratejilerinin belirlenmesi, şirket faaliyetlerinin planlanması ve operasyonel bütçenin yönetimi görevlerini gerçekleştirdim.

NCR BİLGİ İŞLEM SİSTEMLERİ A.Ş.

Finansal Analiz ve Planlama Uzmanı (Mayıs 1991 - Nisan 1994)

5 yıllık stratejik planların hazırlanması, satış tahminlerinin yapılması, bütçesinin hazırlanması, faaliyet sonuçlarının analiz edilmesi, finansal sonuçların değerlendirilmesi, fiyatlandırma görevlerini yerine getirdim.

PRICE WATERHOUSE BAĞIMSIZ DENETİM VE DANIŞMANLIK A.Ş.

Denetim Uzmanı (1989 - 1990)

3 uluslararası şirket, 3 banka, 2 kamu iktisadi kuruluşu, 12 sanayi şirketi ve 2 holding'in denetleme görevinde bulundum.

Sertifkalar

Türkiye Sermaye Piyasası Kurumu'ndan alınan '**SERMAYE PİYASASI FAALİYETLERİ İLERİ DÜZEY LİSANS**' belgesi

Uluslararası akreditasyona sahip **CIA (Certified İnternal Aditor)** sertifikası

UYGULAMALI İŞ YÖNETİM SİMÜLASYONU OYUNU

| | |
|--------------------------|---|
| Programın Hedefi | <p>Öğrenilmiş bilgilerin;</p> <ul style="list-style-type: none">• Gerçek hayata en yakın sayılabilecek bir rekabet ortamında,• Tüm ticari faaliyetlerin yapılabileceği,• Katılımcıların karar verme yetenek ve kapasitelerini fark edilir biçimde artırmayı amaçlayan,• Bilgisayar bazlı uygulamalı iş yönetim simülasyonu oyunudur. |
| Kimler Katılnmalı | Üst, Orta düzey yöneticiler ve yönetici adayları |
| Süre | 1 Gün (7 Saat) |
| Program İçeriği | <p>İş Yönetim Simülasyonu Oyunu rekabet ortamında tüm ticari faaliyetleri yaşayabileceğiniz bilgisayar bazlı bir yönetim simülasyonudur.</p> <p>Büyüme ve karlılık hedefleri doğrultusunda ürün, pazar, kapasite, yatırımlar, satış, fiyatlandırma, reklam-tanıtım, organizasyon, ödeme-tahsilat politikaları, finansman konularında oyun boyunca alacağınız kararlarla şirketinizi yönetip gerçek hayattaki ticari uygulamaları rekabet ortamında tecrübe etme fırsatı bulacaksınız.</p> <p>Oyun, Kişisel Gelişim Eğitimlerinde ve Yönetici Geliştirme Programlarında ticari faaliyetlerin bütünü ve sonuçları hakkında farkındalık yaratmak için kuruma ve sektöre göre özel olarak kurgulanır.</p> <p>Hedef: Katılımcılar, belirledikleri strateji ve politikalarla pazar dinamikleri içerisinde karlı ve büyüyen bir şirket yaratmayı hedeflerler.</p> <p>Rekabet: Farklı tecrübe ve bilgi birikimine sahip katılımcılardan oluşan takımlar birbirleriyle rekabet ederek en iyi olmak için çalışırlar.</p> <p>Strateji: Katılımcılar her faaliyet yılı için yeni kararlar almadan önce, önceki yılların faaliyet raporlarını, pazar bilgilerini ve ekonomik öngörülerini analiz eder, rakiplerine karşı yeni stratejiler geliştirirler.</p> |

**Program
İçeriği**

1. Ürün

- I. Ürün Seçimi
- II. Pazar Seçimi
- II. Ürün Yönetimi
 - Ürün Geliştirme1
 - Ürün Geliştirme2



2. Kapasite

- I. Tesis Yatırımı
 - Lokasyon Seçimi
 - Kapasite Belirleme
 - Yatırım Şekli
 - Sermaye Yatırımı
 - Kiralama
- II. Ekipman Yatırımı
 - Kapasite Dağılımı

3. Satış Hedefi

- I. Ürün ve Pazar Bazında

4. Tedarik

- I. Tedarikçi Seçimi
- II. Ödeme Vadesi

**Program
İçeriği**

5. Fiyat

- I. Pazar Bazında Ürün Fiyatları
- II. Tahsilat Vadesi

6. Reklam, Tanıtım

- I. Kurum Reklamı
- II. Ürün Reklamı
- III. Kampanya Reklamı
- IV. Tanıtım Aktivitesi

7. Organizasyon

- I. Kadro seçimi
 - Çalışan Sayısı
 - İşe Alım
 - İşten Çıkarma
 - Maaş Belirleme
- II. Eğitim Bütçesi

8. Finansman

- I. Nakit Pozisyonu
- II. Finansman Yöntemi
 - Sermaye Artırımı
 - Kredi Kullanımı



The screenshot shows a mobile application interface with a dark theme. At the top, there is a status bar with the time 19:50:22 and a battery icon. Below that, there is a header with the text 'YATIRIM' and a search icon. The main content area is divided into several sections. On the left, there is a vertical navigation menu with icons for 'Home', 'Dashboard', 'Reports', 'Settings', and 'Logout'. The main content area features a 'Gözetim' (Monitoring) section with a table of data. The table has columns for 'Kategori', 'Tutar', 'Durum', 'Tarih', 'Yer', and 'Durum'. Below the table, there are several summary cards with icons and text, such as 'Toplam Gelir', 'Toplam Harama', 'Toplam Kar', and 'Toplam Zarar'. The interface is clean and modern, with a focus on data visualization and navigation.

Kazanımlar

- Katılımcılar gerçek iş yaşamının dinamiklerini bire bir yaşama fırsatı bulurlar.
- Yönetim fonksiyonun her yönüyle işleyişini görmek
- Ticari faaliyetleri bütünsel ve pratik olarak tecrübe etmek
- Hızlı ve doğru karar almanın önemini kavramak
- Farklı sonuçlar karşısında yeni stratejiler geliştirebilmek
- Maliyet, kar-zarar ve finansal sonuçları analiz etmek, kullanabilmek.
- İş dünyasında telafisi olamayan ve ciddi zararlara neden olabilecek kararları sanal ortamda tecrübe etme fırsatı bulmak

UYGULAMALI İŞ YÖNETİM SİMÜLASYONU OYUNU AKIŞI

| Saat | Konu |
|---|---|
| 09.00 – 10.30 Bölüm 01 | Eğitimin tanıtımı, uygulanması ve genel kurallar hakkında bilgilendirme |
| 10.30 – 12.00 Bölüm 02 | 1.Simülasyon yılının gruplar halinde oynanması |
| 12.00 – 13.30 Bölüm 03 | 2.Simülasyon yılının gruplar halinde oynanması |
| 13.30 – 14.30 | Ara (Yemek) |
| 14.30 – 16.00 Bölüm 04 | 3.Simülasyon yılının gruplar halinde oynanması |
| 16.00 – 17.00 Bölüm 05 | Grupların çalışmalarının raporlanması ve değerlendirmesi |