



Lojistik Yönetim Danışmanlık

Depocuya Kız VermezlerMiş & 10 Numara

Eğitimin Amacı

Orta saha; futbolda oyuna yön veren ve futbol takımının diğer mevkileri arasında köprü görevi gören mevkidir. Orta saha oyuncuları da “10” numaralı forma ile özdeşleşir.

Başarılı olmak isteyen her takım, “iyi orta sahaya” ve “orta sahada oynayan iyi oyunculara” veya “10” numaraya sahip olabilmeye çalışır.

Depolar, şirketlerin “orta saha mevkiidir”.

Başarılı olmak isteyen her şirket, “iyi yönetilen depoya” ve “depoda iyi çalışan personele” veya “10” numaraya sahip olabilmeye çalışır.

Depolarda çalışan **mavi yakalı personel**, deponun orta saha oyuncularıdır.

“10” numara, maçın kazanılması için ne kadar önemli ise depolarda çalışan **mavi yakalı personel** de çalıştığı şirketin **müşteri memnuniyeti** ve **rekabet gücü** için o kadar önemlidir.

Depo ve depoda yapılan operasyonlar, şirketlerin rekabet gücünü ve dolayısıyla satış ve müşteri memnuniyetini direkt etkilemektedir.

Eğitim sonunda depoda çalışan **mavi yakalılar**, şirketin “müşteri memnuniyeti” politikasına ve “rekabet gücüne” katkıda bulunacak ve hemen uygulanabilecek pratik bilgilere sahip olacaktır.

Eğitim İçerikleri

- Şirketler için “10” numara
- Niçin depocuya Kız VermezlerMiş
- Mavi Yakalılar için “müşteri memnuniyeti” ve “rekabet” kavramlarının önemi
- Müşteri memnuniyetini ve rekabet gücünü **olumsuz** etkileyen uygulamalar ve örnekler
- “Satış”, “Rekabet Gücü” ve “Müşteri Memnuniyeti” **depoda başlar** (veya **biter**)
- Müşteri memnuniyeti ve rekabet gücü için
 - Hatasız Kul OLMAZ! (hataların yönetilmesi)
 - Ah vah, Tüh, Eyvah” (kaza ve belaya bulaşılmaması)
 - Aslan Yattığı Yerden Belli Olur & Temizlik İmandan Gelir (düzen & tertip)
 - Birimin bütüne ve bütünün birime etkisi (takım için bireysel performans)
- Uygulamalar: “Beyaz Kutu”, “Hatasız Kul Olmaz”, “Sevgiliye Şiir”

Eğitim İşleyişi ve Katılımcılar

Eğitim, pratik uygulamalar ve görsel malzemeler (video film, örnek resimler vs.) ile desteklenir.

Eğitim sırasında “sizden” örnekler verilebilir ve şirketiniz için önemli konular vurgulanabilir.

Eğitim süresi, **bir gün** olup 09:00 – 18:00 saatleri arasında yapılması önerilir.

Uygulamaların etkili olması için katılımcı sayısının azami **15 kişi** olması önerilir.