



İHKİB UR-GE Projeleri **Nöro Satış, Liderlik ve İş Koçluğu Programı Hizmet Alımı**

TANIMLAR

İstekli	: Teklifi veren firma
Yüklenici	: İhaleyi kazanan firma
Hizmet	: İhale konusu olan hizmetin bütünlük olarak kesintisiz bir şekilde temin edilmesi HİZMET, olarak ifade edilecektir.
İTKİB	: İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği
İHKİB	: İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçı Birliği

1. ARKA PLAN:

1.1. UR-GE Tebliği Hakkında Genel Bilgi

Türkiye İhracat Stratejisi ile 2023 yılında hazır giyim sektörü için 60 milyar dolar ve toplamda 500 milyar dolar ihracat hedefi belirlenmiştir. Bu hedefe ulaşmak için belirlenen strateji ise kümelenme yaklaşımı ile firmaların üretimde orta ve ileri düzey teknolojiyi kullanarak, katma değeri yüksek ürünlerle dünya pazarlarında sürdürülebilir ihracat potansiyeli yakalayabilmelerini sağlamaktır. Japonya ve Avrupa Birliği ülkelerinde teknik bilgi paylaşımını destekleyerek inovatif çalışmaların gelişmesine katkı sağlamak amacıyla kümelenme yaklaşımı uzun yıllardan beri uygulanmaktadır. Bu yaklaşım ile aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların bir küme oluşturarak ortak hedeflere yönelik bir sinerji yakalamaları ve bu sinerjiden faydalanarak hedef pazarda daha güçlü bir algı yaratmaları hedeflenmektedir. Türkiye'nin ihracat hedefine ulaşma sürecinde benimsediği kümelenme yaklaşımı 2010/8 Sayılı Ekonomi Bakanlığı Uluslararası Rekabetin Geliştirilmesi (URGE) Tebliği'nin 2010 yılında yürürlüğe girmesiyle uygulamaya geçirilmiştir. *2010/8 Sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğe [Buradan](#) Ulaşabilirsiniz.*

İşbu şartnameye konu olan hizmet alımı, yukarıda detayları aktarılan URGE tebliği kapsamında desteklenmekte olan İHKİB Projeleri kapsamında yürütülecektir.

UR-GE Projeleri kapsamında yer alan faaliyetler;

İhtiyaç Analizi: Projenin ilk aşaması olarak İhtiyaç Analizi faaliyeti kapsamında katılımcı firmaların ihracat yönünden durum değerlendirilmesi, uluslararası pazar bilgisi, satış, pazarlama, tanıtım ve üretim süreçleri gibi alanlarda yaşadıkları ortak sorunların belirlenmesine yönelik kapsamlı rapor hazırlanmaktadır.

Eğitim ve Danışmanlık Programları: Proje kapsamında; firmaların ihracat kapasitesinin artırılması, kurumsallaşma ve markalaşma sürecinin desteklenmesi ve inovasyon kültürünün geliştirilmesi gibi firmaları ihracat hedefleri doğrultusunda güçlendirecek konularda eğitim ve danışmanlık verilmektedir.

Yurtdışı Pazarlama Programları: Uluslararası pazarlarda organize edilen yurtdışı pazarlama faaliyetleri ve etkinliklere (ortak pazar araştırmaları, pazar ziyaretleri, küme tanıtım faaliyetleri, ticaret heyetleri, eşleştirme vb. diğer organizasyonlar) katılım, uluslararası ticaret ve alım heyetlerinin düzenlenmesi ile



proje katılımcısı firmaların önemli pazar bilgileri edinmelerinin yanı sıra potansiyel iş birliği ortaklarına ulaşmalarının da sağlanması hedeflenmektedir.

1.2. Sektör ve Proje Hakkında Genel Bilgi

Proje faaliyet takvimlerinde belirtilen eğitim, danışmanlık ve yurt dışı faaliyetleri birbirini takip eden ve bir bütün olarak işletmelere katma değer kazandıracak çalışmalar olarak kurgulanmıştır. İşletmelerin sabırla ilk faaliyetlerden başlayarak, kabiliyetlerini geliştirmeleri ve proje sonunda ihracatlarını artırmaları ve sürdürülebilir kılmaları hedeflenmektedir. İşbu şartnameye konu olan **“Nöro Satış, Liderlik ve İş Koçluğu Programı”** hizmet alımı da söz konusu faaliyet takviminin bir parçası olarak kümelerdeki firmaların ihtiyaçları dikkate alınarak belirlenmiştir.

2. SÖZLEŞME MAKAMI

Sözleşme Makamı, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (İTKİB) bünyesinde hizmet vermekte olan İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB)'dir.

2.1. Sözleşme Makamı Hakkında Genel Bilgi

İhracatçı Birlikleri 1937 yılından bu yana Türkiye'nin çeşitli illerinde çeşitli sektörlerde hizmet vermekte olan ve ihracatın artırılması, desteklenmesi ve koordinasyonunu sağlayarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunmayı amaçlayan kuruluşlardır.

2009'dan bu yana Türkiye'de 24 ayrı sektörde/alt sektörde faaliyet gösteren 61 ihracatçı birliği vardır. İhracatçı birlikleri, üye firmaların ticari kapasitelerinin gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Birlikler bu genel amaca yönelik olarak birçok fonksiyon ifa etmektedir. Bunlar Kanun ve Yönetmelik'te genel hatları ile tanımlanmıştır.

Türkiye çapında faaliyet gösteren birlikler 13 genel sekreterlik halinde örgütlenmiştir. İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (İTKİB) bunlardan birisi olup bünyesinde dört birlik bulunmaktadır. Bunlar,

- İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği;
- İstanbul Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği;
- İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği;
- İstanbul Halı İhracatçıları Birliği'dir.

Şartname sahibi kuruluş olan İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçı Birliği (İHKİB) yaklaşık 10.000 kayıtlı firma üyesi ile sektörünün önde gelen iş birliği kuruluşudur. Birçok yerel ve ulusal projeyi başarı ile yönetmiş olan Birlik proje uygulaması konusunda oldukça deneyimlidir. İHKİB'in ana amacı iştiğal sahası içerisindeki sektörlerde Türkiye'nin ihracat potansiyelini arttırmak, ihracat performansını yükseltmek ve uluslararası ticari faaliyetlerinde üyelerine yardımcı olarak ikili ve çok taraflı ticari ilişkilerin geliştirilmesine katkıda bulunmak olarak tanımlanabilir.

3. İŞİN KAPSAMI

Danışmanlık programının ana amacı, katılımcı firmalara mevcut koşulları kendileri adına fırsata çevirecek anlayışı kazandırmak ve kurum kültürü haline getirmelerini sağlamaktır. İş kapsamında firmaların müşterileri ile olan ilişkilerini geliştirecek yaklaşımları benimsemeleri için farklı eğitimler



gerçekleştirilecektir. Program firma yerleşkelerinde gerçekleştirilecek olup, programa firmaların personelleri katılacaktır. Programın başarısını garantilemek için firma sahipleri veya üst düzey yöneticileriyle bire bir iş koçluğu ve yeni nesil liderlik eğitimi yürütülürken, diğer taraftan şirketlerin satış ekipleriyle bu anlayışı sahaya yansıtabilmeleri için 5 farklı başlıkta eğitim ve uygulama çalışmaları yapılması planlanmaktadır.

Faaliyetin sözleşme tarihinden itibaren 6 ay içinde tamamlanması ve Hizmet Sağlayıcının aktif bir şekilde aylık periyotlarla firmada eğitimleri ve koçluk seanslarını takip etmesi planlanmaktadır. Faaliyet, lokasyona ve farklı sebeplere bağlı olarak, belli küme firmaları için eş zamanlı yürütülebileceği gibi farklı zamanlarda da yürütülebilecektir. Faaliyet kapsamında her bir küme firmasında ortalama 6 adam/gün eğitim ve 6 saat(seans) bire bir koçluk verilmesi esastır. Faaliyete ilişkin ödemeler hak edişe göre yapılacak olup teslim/ödeme dönemleri Sözleşme aşamasında belirlenecektir. Faaliyet içeriği aşağıda detayları verildiği üzere 7 aşamada yürütülecektir:

Nöro Satış ve Liderlik Eğitimleri: (6 ay içinde her bir firmada 12’şer yarım gün)

i. İletişim: (1 ay içinde 2 Yarım Gün)

Bu aşamada firmaların; müşterileri ile arasında güven ortamı yaratması, müşteri ilişkilerine derinlik kazandırıp, yönetmeleri için “Bütünlük – Empati – Uzmanlık” kavramları üzerinde durulacaktır. Böylece firma çalışanlarının müşterilerinin beklentilerine karşılık vermek üzere dinleyen, anlayan ve ortak menfaatler doğrultusunda çözüm üreten bir iletişim tarzını benimsemelerine yardımcı olunacaktır.

ii. Sunum Becerileri: (1 ay içinde 2 Yarım Gün)

Özellikle satış ekibi için küçük ya da daha büyük topluluk önünde aynı sakinlik ve özgüvenle müşterilere etkili sunumlar yapabilme üzerine eğitim programında alttaki başlıklarda çalışma yapılacaktır:

- Özgüven nasıl kazanılır ve topluluk önünde konuşma korkusu yenilir?
- Verilmek istenen mesajın uzun süre akılda kalmasını sağlayacak kolay ve etkili yöntemler nelerdir?

iii. Müzakere Teknikleri: (1 ay içinde 2 Yarım Gün)

Karşılıklı fayda üzerinden iş birlikleri geliştirme ve müşteriler ile potansiyel iş birliklerini hedeflenen sonuçları elde edecek şekilde oluşturmak üzere alttaki başlıkları içerecek eğitim programı:

- Müşteriler ile ilişki kurmada doğru teknikler,
- Tüm tarafların eylemlerini, ihtiyaçlarını ve gündemlerini analiz etme,
- Tüm tarafların istediklerini "kazanması" için pazarlık süreçlerini yönetme,

iv. Satış Teknikleri: (1 ay içinde 2 Yarım Gün)

Eğitimde, firmaların müşterilere olan yaklaşımının takdir edilerek, müşteriler tarafından tercih sebebi olarak görülmesi ve ilişkiye süreklilik kazandırılması için gerekli pratik bilgiler paylaşılacaktır. Eğitim sonucunda firma satış ekiplerinin düzenli olarak referans müşteriler kazanması hedeflenmektedir.

v. Networking: (1 ay içinde 2 Yarım Gün)

Katılımcı firmalar için yeni müşteriler kazanmak ve müşteri portföylerini genişletmek için network kanallarının neler olduğunu ve nasıl kullanıldığı gösterilecektir. Eğitimden sonra firmadaki tüm personelin iş ağını geliştirmede aktif olarak rol alması beklenmektedir.



vi. Yeni Nesil Liderlik: (1 ay içinde 2 Yarım Gün)

Katılımcı firmaların tepe yöneticileri için altta belirtilen hedeflere ulaşmak üzere nöro-psikoloji temelinde geliştirilen liderlik araçlarının kullanımı gösterilecektir:

- Çalışanları bir amaç etrafında toplayabilme
- Ekibe ilham ve cesaret verebilme
- Ekibin potansiyelini açığa çıkarabilme
- Ekibin yeni alışkanlıklar kazanmalarını ve bunu bir kurum kültürü haline getirebilmelerini sağlama

Üst Düzey Yöneticiler için İş Koçluğu: (6 ay içinde birer saatlik 6 seans)

Firmaların ekiplerine yönelik gerçekleştirilen eğitimleri desteklemek için katılımcı firmalarda üst yönetimden bir temsilci ile birebir seanslar halinde iş koçluğu gerçekleştirilecektir. Böylece koçluk alacak katılımcının altta belirtilen hedeflere ulaşması sağlanacaktır:

- Çalışanlarla aynı dili konuşabilmesi
- Çalışanlarla ortak hedefler belirleyebilmesi
- Belirlenen hedeflere ulaşmak için gerekli donanımı kendisine ve ekiplerine kazandırmış olması

4. RAPORLAMA VE TESLİMLER:

Faaliyet süresince aşağıdaki raporlar Hizmet Sağlayıcı tarafından İHKİB'e sunulacaktır. Gerekli görülen durumlarda Proje Komitesine faaliyetin ilerleyişi ile ilgili olarak sunum yapılması beklenmektedir:

- Eğitim Değerlendirme Raporları:** Her eğitim modülünün tamamlanmasının ardından; katılımcılar, başarı durumları, işlenen konular vb. eğitim içeriğine dair değerlendirme raporu sunulacaktır. Raporda katılımcı imza listesi, faaliyet görselleri ve talep edilebilecek diğer belgelere yer verilecektir.
- Faaliyet Sonuç Raporu:** Tüm faaliyet süresince yürütülen çalışmaları, aşamaları, performans göstergelerindeki ilerlemeyi ve uzman değerlendirmelerini içeren bir sonuç raporu hazırlanacaktır. Sonuç Raporu ile firma bazlı iyileştirme yapılan alanlara ilişkin toplu veriler ve bilgiler sunulacaktır. Raporda, katılımcı imza listesi, faaliyet görselleri ve talep edilebilecek diğer belgelere yer verilecektir.

5. LOJİSTİK VE ZAMANLAMA

- **Hizmetin sağlanacağı yer:** Firma Yerleşkeleri
- **Zamanlama:** Faaliyetin sözleşme tarihinden itibaren her bir küme grubu özelinde en geç 6 ay içinde sona ermesi planlanmaktadır.

6. GEREKLİLİKLER

Hizmeti sağlayacak olan firma / uzman(lar) aşağıdaki gereklilikleri minimum seviyede sağlamalıdır.



- Hizmeti verecek uzmanlar, minimum 5 yıl benzer iş tecrübesine sahip olmalıdır. İstekli, teknik teklifinde bu uzmanlara ait deneyim ve iş tecrübelerini gösterir özgeçmişleri sunacaktır.
- Teklif verecek firmalar tarafından; firmanın benzer alanlardaki iş tecrübesini gösteren en az 3 referans mektubu sunulacaktır.
- Nöro-psikoloji ile ilgili özel bir belge? Sertifika?
- Teklif ile beraber hizmetin metodolojisi, maliyet planı ve taslak çalışma takvimi sunulacaktır.

7. ÖZEL GEREKSİNİM VE ŞARTLAR

Faaliyete konu olan hizmet alımı 5910 sayılı Türkiye İhracatçılar Meclisi ile İhracatçı Birliklerinin Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun uyarınca Kapalı Teklif Usulü ile gerçekleştirilecektir. Alım usulü uyarınca isteklinin aşağıdaki gereklilikleri sağlaması beklenmektedir;

- **Teknik ve mali teklifler ayrı ayrı kapalı zarflar içerisinde ve üzerlerinde “mali teklif”, “teknik teklif” ifadelerini içerecek şekilde dosyalanmalıdır. Ardından teknik ve mali teklifler, tek bir zarfa konulmalıdır. Her bir zarfın üzeri tarih-imza-kaşe atılarak kapatılmalıdır.**
- Teklif belirtilen hizmetin nasıl yapılacağını ve metodolojiyi detaylı bir şekilde anlatır nitelikte hazırlanmalıdır.
- Teklifte “Nöro Satış, Liderlik ve İş Koçluğu Programı Hizmet Alımı Teknik Şartnamesi uyarınca hazırlanmıştır.” ibaresi yer almalı ya da işbu şartnamenin her bir sayfası parafanarak teklif dosyasına eklenmelidir.
- Şartname ekinde yer alan ekler, doldurulup kaşe-imza yapılmak suretiyle teklif dosyasına konmalıdır.
- Teklif dosyası hizmet sağlayıcı hakkında organizasyonel bilgi, ilgili referansları, örnek işleri, çalışmada yer alacak uzman özgeçmişlerini ve her bir uzman için münhasırlık/müsaitlik taahhütnamesini içermelidir.
- Fiyat Teklifinde, teklif edilen fiyatlar TL cinsinde rakam ve yazı ile açıkça yazılmalıdır.
- Teklifler KDV dahil verilecek olup, **1/1/2020’ye kadar geçerlilik süresine sahip olmalıdır.**
- Faaliyete katılacak firma sayısı değişken olup, UR-GE tebliği uyarınca her bir proje faaliyeti başına minimum 8 firma katılmaktadır.
- Mali teklifler ulaşım ve konaklama masrafları dâhil sunulmalıdır.
- Son Teslim Tarihi: 13 Nisan 2018 / 18:00’a kadar (Teklif dosyası sözleşme makamının adresine posta yoluyla ya da elden son teslim tarihine kadar teslim edilmiş olmalıdır.)
- Teklif Değerlendirme Komisyonu: 16 Nisan 2018 tarihinde toplanacak olup, isteklilerin oturuma katılımı 13 Nisan 2018 tarihine kadar e-posta ile teyit vermesi halinde mümkündür.

İletişim: onur.cetintas@itkib.org.tr / 0212 454 0193

hale.gulbaz@itkib.org.tr / 0212 454 0197