

HAKKIMIZDA

GLOBAL MARKETS TURKEY

2016 yılında Ankara'da kurulmuştur. Uzun yıllar kamu ve özel sektör deneyimleri bulunan kurucu ortakları ve uzman danışman kadrosu ile küresel anlamda hizmet vermektedir.

Değişimden daha önemli olan...

Günümüzde değişimden daha önemli olan muhakkak ki hiçbir konu yok. Bu duruma uyum sağlamak gerekiyor. Uyum sürecinde doğru planlama ve doğru seçimler ise bir an, da daha önemli olabiliyor. Doğru planlama ve seçimlerden sonra ise süreç için doğru danışmanların seçimi ve yürütülen sürecin size uygun ve akılcı yürütülmesi geliyor.

Rekabet çok yoğun ve acımasız. Güçlü olmak gerekiyor. Sürdürülebilirlik, verimlilik, rekabetçi yönetim ve bir çok daha önemli konu işinizle sizin aranızda duruyor. GMT sizlere küresel manada tüm bu hizmetleri sunmak ve değişime ayak uydurmanızda yanınızda yer almak için kuruldu.

GMT' olarak uzman ve danışmanlarımızla, sizlerin daha güçlü şirketler olarak kalmanızda ve sürdürülebilir bir değişimi yaşamınızda, verimlilik ve rekabet odaklı hizmetler sunuyoruz. Büyümenin sürdürülebilirliği, bunun için gerekli altyapının oluşturulması ve büyüme önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik olarak şirketinize değer yaratan hizmetlerin yanında fırsatların belirlenmesi, büyüme stratejilerinin uygulanması, risklerin yönetilmesi, performansın geliştirilmesi ve teknolojiler yardımıyla rekabet gücünüzün geliştirilmesi önem verdiğimiz alanlardır.

Bilgi ve Tecrübe ile sizin için en doğru çözümü buluruz...

'Her çözüm doğru çözüm değildir' ilkesi ile tüm alternatifleri değerlendirir, tüm olası senaryoları analiz eder ve sizin için en doğru çözümü öneririz.

Doğru ve Güvenilir hareket ederiz...

Tüm iş ve işlemlerimizde güveninize layık olmaya çalışırız. Sadakat bizim için vazgeçilmez ve en önemli değerimizdir.

Tüm iş yaşamı sürecinizde daima yanınızda oluruz...

Kurduğumuz iş ilişkilerini dostluklara dönüştürür ve tüm iş hayatınızda daima yanınızda oluruz.

FİZİBİLİTE ve MALİ ANALİZLER

Fizibilite; Bir projenin uygulanıp uygulanmaması kararını verme, alternatif projeler arasında daha uygun ve öncelikli olanları seçmek ve belirlenen yetersizliklerin giderilmesi için yapılan analizlerdir.

Mali Analizler; Analiz tekniklerini muhasebe bilgilerine uygulamak suretiyle bulunacak analiz sonuçlarının işletmenin mali durumunu ve faaliyet sonuçlarını anlamak üzere yorumlanmasıdır.

Ekonomik Analizler;

Bir projenin uygulanıp uygulanmaması kararını verme, alternatif projeler arasında daha uygun ve öncelikli olanları seçmek ve belirlenen yetersizliklerin giderilmesi için yapılan analizlerdir.

Mali Analizler;

Analiz tekniklerini muhasebe bilgilerine uygulamak suretiyle bulunacak analiz sonuçlarının işletmenin mali durumunu ve faaliyet sonuçlarını anlamak üzere yorumlanmasıdır.

Fizibilite Raporları;

Yatırım kararlarının öncesinde durum değerlendirilmesidir. Türkçede yapılabilirlik olarak bilinen bu terim, daha ziyade fizibilite etüdü olarak kullanılır. Fonların ve imkanların kullanımını gerektiren hemen her yerde, gelecekte kazanç getirecek bir işe kalkışıldığında, söz konusu olacak yatırımın değer olup olmadığını, ne ölçüde karlı olabileceğini ortaya koymak için yatırım projesi ile ilgili önemli bütün hususların değerlendirilmesidir.

Mevcut Durum Tespiti;

Bir yatırımcının, yapılması düşünülen bir yatırım öncesinde, yatırımın mevcut mali, teknik, hukuki ve diğer hususlardaki durumu hakkında bilgi sahibi olmasını sağlayan bir çalışmadır. Bu çalışma sonuçları bir rapor haline getirilir ve yatırımcıya sunulur. Bu surette yatırımcı, söz konusu yatırımın karlılığı, riskleri veya geleceği hakkındaki genel bir tüm bilgilere sahip olmuş olur.

Fiyat Tahmin Modelleme;

Sektörüne göre Fiyat Tahmin Modellemesi veri madenciliğini temel alan bir prensiple gözlemlenebilir data setlerinin fark edilmeyen ilişkilerini bularak açık bir biçimde ifade edilebilen datalar haline getiren bir çalışmanın geleceğe yönelik olarak görselleştiren modelleridir.

Gayrimenkul ve Varlık Değerleme;

Gayrimenkullerin, menkullerin ve bunlara bağlı hakların ve yükümlülüklerin; bankalar ve şirketlerin bilançolarında kayıtlı olan varlıkların, bunların aldıkları teminatların, yaptıkları sözleşmelerden doğan hak ve yükümlülüklerin ve bunlara benzer birçok varlıkların belirli bir tarihteki değerlerinin değerlendirilmesi uzmanı eli ile tarafsız olarak belirlenmesidir.

Piyasa Araştırmaları;

Bir ürünün pazara girmeden önce ve girdikten sonra da belirli dönemlerde piyasaya çıkıp ürünün pazardaki durumunun izlenmesi, ürünün piyasadaki gerçek durumunu, dağıtım faaliyeti sonuçlarını, ambalaj sorunlarını, satışı teşvik çalışmalarının etkinliğini bizzat görüp değerlendirilmesi, gerektiğinde yeni kararlar alınarak uygulamaya konulması işlemleridir.

TİCARİ DANIŞMANLIK HİZMETLERİ

Risk Analizleri

İşletmelerin işlevleri sırasında ortaya çıkabilecek risklerin önceden dikkatli bir biçimde ve ayrıntıları ile tanımlanıp değerlendirilmesi ve bu riskleri minimize edecek veya tam olarak ortadan kaldıracak önlemlerin alınmasıdır. Sizler için bu riskleri öngörür ve raporlarız.

Satın Alma İşlemleri

Bir şirketin pazar liderliğini kazanmak, yeni bir pazara girmek veya yatay/dikey büyümek maksatlı gerçekleştirilen Şirket Satın Alma işlemleridir. Tüm Satın Alma işlemlerinizde ihtiyaç duyabileceğiniz hizmetlerin tamamını tek elden sağlarız. Birleşme/Devralma; Şirketlerin, bir başka şirketi devir alması veya bir başka şirketle birleşmesidir. Bu işlemlerinizde gerekli analizleri yaparak, sizin için en doğru yöntemi bulur ve yönlendiririz. Tasfiye; Faaliyetlerin hukuki ve ticari sona erdirilmesi istenen şirketler için tüm gerekli hizmetler verilmektedir.

Şirket Bölünmeleri

Şirketinizi her ne amaç için olursa olsun bölünmesini istediğinizde gerekli tüm hukuki, vergi ve finansal çalışmalar tarafımızca yapılmaktadır. İş Geliştirme; Yurt içinde ve yurt dışında iştigal konunuza ilişkin olarak veya yeni bir alanda ihtiyaç duyduğunuz tüm iş geliştirme faaliyetleri ve gerekli analizler, araştırmalar ve fizibiliteler şirketimizce verilebilmektedir. Müzakereler; İster yabancı yatırımcılarla, ister yerli yatırımcı veya kamu otoriteleri ile yürüttüğünüz tüm müzakerelerde uzman kadrolarımızla yanınızda yer alır ve oluşabilecek tüm riskleri ön görürüz. Ayrıca talebiniz halinde sizin adınıza tüm müzakereleri yürütür ve sonuçlandırırız.

Finans İşlemleri

Finansal işlemlerinizde dilediğiniz tüm bilgi ve belgeleri sizler için hazırlar, finans uzmanlarımızla işlemlerinizin doğru ve sizin için en uygun olanını belirleriz. Kamu İhaleleri ve Özelleştirme İhaleleri; İhalelerin takip edilmesi, dokümanlarının hazırlanması, fiyat tahmin ve modellemelerinin hazırlanması, olası ihale senaryolarının ve rekabet raporlarının hazırlanması ve dilerseniz adınıza ihaleye girerek sonuçlandırılması hizmetlerini vermekteyiz. Ayrıca ihale sonrası yükümlülüklerin analizleri ve yerine getirilmesinde gerekli danışmanlık hizmetimiz hep sizinle beraber olacaktır. Fon Sağlama ve Yönetimi; Ulusal ve Uluslararası bağlantılarımız ve ahip olduğumuz yatırımcı fon sahipleri portföyümüz ile ihtiyaç duyduğunuz fonların en uygun şartlarda size sağlanmasına aracılık ederiz. Ayrıca Fon yönetim şirketleri için de özel danışmanlıklarımız bulunmaktadır.

Birleşme/Devralma...

Şirketlerin, bir başka şirketi devir alması veya bir başka şirketle birleşmesidir. Bu işlemlerinizde gerekli analizleri yaparak, sizin için en doğru yöntemi bulur ve yönlendiririz.

Tasfiye...

Faaliyetlerin hukuki ve ticari sona erdirilmesi istenen şirketler için tüm gerekli hizmetler verilmektedir.

Kamu İhaleleri ve Özelleştirme İhaleleri...

İhalelerin takip edilmesi, dokümanlarının hazırlanması, fiyat tahmin ve modellemelerinin hazırlanması, olası ihale senaryolarının ve rekabet raporlarının hazırlanması ve dilerseniz adınıza ihaleye girerek sonuçlandırılması hizmetlerini vermekteyiz. Ayrıca ihale sonrası yükümlülüklerin analizleri ve yerine getirilmesinde gerekli danışmanlık hizmetimiz hep sizinle beraber olacaktır.

İş Geliştirme...

Yurt içinde ve yurt dışında iştigal konunuza ilişkin olarak veya yeni bir alanda ihtiyaç duyduğunuz tüm iş geliştirme faaliyetleri ve gerekli analizler, araştırmalar ve fizibiliteler şirketimizce verilebilmektedir.

Müzakereler...

İster yabancı yatırımcılar ile, ister yerli yatırımcı veya kamu otoriteleri ile yürüttüğünüz tüm müzakerelerde uzman kadrolarımızla yanınızda yer alır ve oluşabilecek tüm riskleri ön görürüz. Ayrıca talebiniz halinde sizin adınıza tüm müzakereleri yürütür ve sonuçlandırırız.

Fon Sağlama ve Yönetimi...

Ulusal ve Uluslararası bağlantılarımız ve ahip olduğumuz yatırımcı fon sahipleri portföyümüz ile ihtiyaç duyduğunuz fonların en uygun şartlarda size sağlanmasına aracılık ederiz. Ayrıca Fon yönetim şirketleri için de özel danışmanlıklarımız bulunmaktadır.

YÖNETİM DANIŞMANLIĞI HİZMETLERİ

İş Analizleri...

İşlerin doğru, etkin ve sağlıklı bir biçimde değerlendirilmesi amacıyla, şirkette yer alan her işin nitelikleri, nicelikleri, gerekleri, sorumlulukları ve çalışma koşullarını bilimsel yöntemlerle inceleyen, bilgi toplayan bir yöntemdir. İş analizi yapılarak, iş tanımları ve iş gerekleri belirlenir. İş tanımları işin içerdiği görevleri kapsar. İş gerekleri işi yapacak kişinin sahip olması gereken bilgi, kabiliyet, beceri ve kişilik özelliklerini kapsar. Şirketlerde uygulanan iş analizi birtakım olguların ön plana çıkarılarak fark edilmesini sağlar. Bu şirketteki birçok personele terfi, ödül vs. şeklinde geri dönmektedir. Analizler sonucu elde edilen veriler, çalışanların davranışlarının, bilgi ve becerilerinin değerlendirilmesine yardımcı olur. Aslında amaç, işyerlerinin verimliliğini artırmak yani bir nevi karlılığa fayda sağlamak ve şirket değerlerini korumaktır. İşletmenizde doğru bir iş analizi ile hem çalışanlarınızın hem de bağlı bulunduğunuz işletmenin kariyerini etkilemenin mümkün olduğunu unutmayınız.

İşletme Dönüşümü...

Globalleşme ile birlikte sınır tanımayan rekabet; kaliteyi, gelişimi ve bilginin etkin yönetimi ve kullanımını her alanda zorunlu kılmaktadır. Dünyadaki bu değişim işletmelerin faaliyet gösterdikleri alanlarda etkin ve verimli olmalarını, bir başka deyişle “kendi alanlarında en iyi olmalarını” kaçınılmaz kılmaktadır. Bu da işletmeleri hızlı bir değişim ve dönüşüme yönlendirmektedir. Bu değişim ve dönüşümde yönetim danışmanlığı, organizasyonların etkin ve verimli çalışmasında önemli bir yere sahip olduğu bilinmektedir. Günümüzde yönetim danışmanlığına verilen önemin artmasıyla birlikte hizmet verilen alanların sayısı artma eğilimi göstermiş, aynı zamanda işletmeler de daha fazla uzmanlık desteği almaya başlamışlardır. İşletmelerin, stratejilerini belirlemede yol gösterecek sektör ve rakipler hakkında güncel bilgileri sunacak, personelin eğitimini temin edecek, motivasyonunu sağlayacak, gerektiğinde işletme içindeki sistemleri kuracak, olası sorunları ve çözüm yollarını gösterecek; özetle işletme yönetimine destek olacak “yönetim danışmanlığına” ihtiyaç duyulmaktadır.

Pazarlama ve Satış...

Başarılı pazarlama ve satış stratejileri geliştirmek iş dünyasını, pazar yapısını ve müşterileri kapsamlı olarak anlamayı gerektirir. Biz pazarlama ve satış stratejilerini hazırlama konusunda uzun yılların getirdiği deneyime sahibiz. Pazarlama ve satış stratejilerinizi gözden geçirerek olanaklarınızı ve aktivitelerinizi değerlendirip size en etkin pazarlama ve satış modelini önerebiliriz. Bu konu ile ilgili başlıca hizmet alanlarımız aşağıda özetlenmiştir:

- Piyasa analizleri yapmak ve piyasa potansiyelini tahmin etmek,
- Marka stratejileri geliştirmek,
- Şirketin ürün portföyünü gözden geçirerek gelir potansiyelini maksimuma çekmek için en uygun ürün piyasa konumlandırmasını gerçekleştirmek,
- Piyasa/müşteri anketleri yapmak, odak grupları oluşturmak ve sonuçları analiz etmek. Bu yöntem satış kanalı etkinliğini, müşteri memnuniyetini ve satın almalarındaki kriterleri değerlendirmektedir. Bu kapsamda ayrıca rakip analizleri de değerlendirilmektedir.
- Hedef segmentleri ve hedef grupları belirlemek,
- Segmentasyon modelleri yaratmak, her bir segment için anahtar özellikleri teşhis etmek ve segmentin istek ve ihtiyaçlarını belirlemek,
- Rekabet analizleri hazırlamak,
- Fiyatlandırma modellerini analiz etmek ve gözden geçirmek, gelir ve karlılığı artırmak için en uygun stratejileri seçmek,

- Zamanlama ve sorumluluk detaylarını içeren uygulama planları hazırlamak ("Pazar Giriş" planı),
- Pazarlama yatırımlarının ihtiyaç ve faydalarını belirlemek,
- Pazarlama yatırımlarının etkinliğini artırmak,
- Ürün stratejilerini kanal stratejileriyle paralel hale getirmek,
- Yeni bir ürün ya da hizmetin pazara sunumunu başarılı bir şekilde sağlamak için doğru dağıtım kanalları kombinasyonunu belirlemek,
- Daha etkin satış gücü oluşturmak,
- Tutarlı ve sürdürülebilir satış süreci geliştirmek,
- Piyasadaki her dağıtım kanalının işletme maliyetlerini analiz etmek ve bu kanallar kapsamındaki ürünlerin ya da hizmetlerin doğru fiyatlandırmasını değerlendirmek,
- Satış ekibi için performans ölçüm kriterlerini tanımlamak, oluşturmak ve uygulamak.

Stratejik Planlama

Her şeyden önce stratejik planlama ilerlemenin en kolay yolu olarak görülmemelidir; ancak zamanla ilerlemeyi kolaylaştıran bir role sahiptir. Çünkü ortak bir anlayışı yansıtır. Vizyonu içeren hatta gerçekçi olmakla beraber arzulanan ve başarılabilir bir geleceği ortaya koyar.

- Artan ölçüde karmaşık ve dinamik hale gelen dünyamızda değişim için bir yol haritası özelliğine sahiptir.
- Sonuçların elde edilmesine yönelik bir stratejinin oluşturulması ve uygulanmasına yönelik temel oluşturur.
- Gerekli bir yönetsel araçtır.
- Geleceğe yönelik olarak alınan günlük kararların etkilerine vurgu yapması itibarıyla geleceği de kapsamaktadır.
- Planlama uzun vadeli bir bakış açısı taşımasına karşın stratejik hedeflere ulaşmaya yönelik periyodik yaklaşımları ve güncellemeleri içermesi nedeniyle esnek ve uyum sağlayıcı bir nitelik taşır.
- Paydaş desteği için gereklidir.
- İletişimi teşvik eder.
- "Planlamada başarısız olursanız başarısız olmayı planlamışsınızdır." Kısıtlı kaynaklarla başarılı olmaya çalışan kurumlar yeni ve süregelen sorumlulukları daha düşük maliyetle karşılamaya çalışırlar.
- Tüm yönetsel iyileştirme çabaları gibi stratejik planlama uzun vadede kendisini amorti eden bir yatırımdır. Bununla birlikte sihirli bir değnek değildir. Sonuç alabilmek için tüm yönetim ve kurum personeli planda yer alan yükümlülüklerle uyumlu olmalı ve hedeflere ulaşabilmek için plana önem vermelidirler.
- Şirketimiz hem kurumsallaşma hem de kurumsal stratejik planlama konusunda deneyimlidir. Bu süreci sizin adınıza en doğru şekilde yürütür.

Finansal Yönetim...

GMT olarak bizler şirketlerin sahip oldukları sermayelerin, faaliyet alanlarına ve hedeflerine uygun şekilde gerek kriz ortamı gerekse döviz piyasalarındaki yüksek hacimden etkilenmemesini sağlamak, mevcut sermayenin verimli ve karlı finansal enstrümanlar üzerinde değerlendirilmesi konusunda da finans kadrosunu yetiştirmek ve/veya finans kadrosunu oluşturmayı amaçlamaktayız. Kapsam bakımından firmanın sahip olduğu finansal kaynakların değerlendirilmesi konusunda firma ortak ve yetkililerini yönlendirmek ve bu konuda çalışmalar yapmak da GMT' nin hizmetleri arasında bulunmaktadır. Kurumsal yaşam sürecinin içerisinde de şirketlerin mevcut potansiyellerinin yanı sıra, finansal durum analizi ve performans süreçlerini gözden geçirip kayıp/kaçak unsurlar tespit ederek, şirketleri daha etkin ve kendini koruyarak kar yönlü hedeflerine daha sağlıklı bir şekilde ulaştırmayı amaç edindik.

Teknoloji Çözümleri...

İş sürekliliği sağlamak isteyen, rekabette ayakta durabilmeyi ve bir adım öne geçebilmeyi hedefleyen işletmeler yeni teknolojileri de hızla ortamlarına dahil etmektedir. Son birkaç yılda donanım bağımlı klasik mimarilerden sanal ortama geçiş oranında önemli bir artış izlenmektedir ve bu geçişin yine hızla artarak devam etmesi öngörülmektedir. Teknolojideki bu geçişi ve gelişimi göz ardı etmenin mümkün olmayacağı yadsınamaz bir gerçektir. 2014 yılında mobil araçlardan internet erişimi kuran kullanıcı sayısı, laptop ve pc üzerinden internete ulaşan kullanıcı sayısını geçmiştir. Günümüzde işletmeler, BT süreçlerindeki gereksinimlerinin artmasıyla birlikte; daha kolay yönetebildikleri, istedikleri zaman değişiklik yapabilecekleri, ilk yatırım maliyeti olmayan, belli bir hizmet seviyesi ve belirli kuralları olan bulut bilişim çözümlerine yönelmektedir. Buradaki amaç, her işletmede olduğu gibi maliyetleri düşürmek, kolay yönetilebilirlikle birlikte iş gücünden tasarruf etmek, kaliteli hizmet sunmak ve böylece kazanç sağlamaktır.

Hizmetlerimiz;

- İhtiyaçların ve servis modellerinin belirlenmesi (SaaS, PaaS, IaaS)
- Uygun tasarımın oluşturulması (Private Cloud, Public Cloud, Hybrid Cloud)
- Çözüm danışmanlığı
- Analiz ve optimizasyon
- Kurulum ve konfigürasyon
- Bakım ve destek
- Entegrasyon
- Güvenlik yönetimi

Performans Geliştirme

Günümüzün yükselen rekabet ortamında şirketler ayakta kalabilmek için yüksek performanslı çalışanlara ihtiyaç duymaktadırlar. Oysa kendisinden istenilen yüksek performansı gösteremeyen çalışanlar, iş hayatında hep var olmuştur. Bu durum Şirket yönetimlerini zorlamakta ve verimliliklerini hatta karlılıklarını düşürmektedir. Ancak Şirketler düşük performanslı çalışanlar ile hep karşılaşacaklardır. O zaman yapılması gereken yok saymak değil kazanmak yani performanslarını geliştirmek ve yönetmek olacaktır.

Yapılacak çalışmada;

- Çalışan Performansı Sorunları
- Düşük Performansın Temel Nedenleri
- Performans Sorunlarının Göstergeleri
- Altı Faktör Modeli ile Sorunların Tespit Edilip Tanımlanması
- Performans Düşüş Süreci Nasıl Tespit Edilir?
- Performans Sorunlarına Karşı Alınacak Tedbirler ele alınır.

Performans Sorunları İçin Çözüm Önerileri geliştirilir. Bunlar;

- Motivasyon Sağlama
- Çalışan Memnuniyeti
- Çalışanlarla Etkili İletişim
- Eğitim Etkinlikleri
- Koçluk Süreci
- İşe Yönelik Değişiklikler
- Disiplin tedbirleri
- İşe Son Verme

Çalışan Performansını Geliştirme İçin çözüm yöntemleri geliştirilir. Bunlar;

- Performans Geliştirme Planı Nasıl Hazırlanır?
- Uygulamalı Performans Geliştirme Planı Hazırlama
- Performans Danışmanlığı Kavramı
- Performans Danışmanlığı Süreci Nasıl İşler?
- Uygulamalı Performans Danışmanlığı çalışması

EĞİTİM HİZMETLERİ

Kişisel Gelişim Eğitimleri

Çatışma Yönetimi

Bu eğitim, çatışma kavramına yönelik temel bilgiler vermeyi amaçlamaktadır. Eğitimde; çatışma kavramı, çatışmanın nedenleri, çatışmanın türleri, çatışma yönetiminde öfke kontrolü, çatışma yönetiminde tarafların tutumları ve anlaşmazlıkların uzlaşma yoluyla çözülmesi gibi konular ele alınmaktadır.

İletişim Engelleri

Bu eğitim iletişimi engelleyen unsurların neler olduğu, bu unsurlardan kaynaklanan engelleri aşmak için neler yapılması gerektiği ile ilgili bilgi vermek, bu iletişim kazalarını engellemek ve gidermeyi amaçlıyor.

İletişimin Temelleri ve İletişim Tipleri

Bu eğitim yaşamın her alanında büyük öneme sahip olan “iletişim sanatı” ile ilgili tüm temel kavramları, ülkemiz insanının özel iletişim stilleri ile bütünleştirerek örnek olaylar ve videolar ile anlatıyor.

Müzakere Becerileri

İş yaşamında karşılaşılan sorunların üstesinden gelmek ve başarıya ulaşmak için hangi konuda, kiminle ne tür bir diyaloga girmemiz, nelerden kaçınmamız gerektiğini bu müzakerelerde uygulanması gereken yöntem ve taktikleri öğrenmek, karşılaştığımız sorunları çözmek için karşı tarafı tanımak ve yapılan müzakerelerde uzlaşmaya varabilmenin yöntemleri üzerinde tartışmak bu eğitimin amacını içermektedir.

Öfke Yönetimi

Katılımcılara öfke duygusunu tanımaları, öfke ile ilgili tutumlarını fark etmeleri, öfke ile ilgili yanlış bilinenleri netleştirmeleri konusunda bilgi veren bu eğitim, öfkenin kötü bir şey olmadığı, tam tersine bastırıldığı ve yapıcı kullanılmadığı zaman nasıl yıkıcı sonuçlara sebep olabileceğini anlatıyor.

Problem Çözme Teknikleri

Bu eğitim; problem çözme kavramı, problem çözme etkilleyen faktörler, problem çözme süreci, problem çözmede 3 kritik teknik, problem çözme tekniklerinin pratik faydaları ve problem çözmede başarısızlıktan kaçınmanın yolları konuları hakkında bilgi vermeyi amaçlamaktadır.

Stresle Başa Çıkma, Yarar Ve Zararları

Bu eğitim, stresin yol açtığı istenmeyen sonuçları tersine çevirerek stresin olumsuz sonuçlarını ortadan kaldırmayı sağlayan davranışçı teknikleri öğretiyor. Stresin yararları ve zararları konusu, hayatın bir parçası olan stresi tanıtıyor. Stresin verebileceği zararları ve sağlayabileceği yararları kişiye göstererek verimli ve başarılı bir hayatın anahtarlarını sunuyor.

Zaman Yönetimi

Bu eğitimin amacı zamanı yönetme becerisine ne kadar sahip olup olmadığınızı belirlemek, zaman yönetiminde size engel olabilecek faktörleri ortadan kaldırarak, zamanı nasıl daha etki ile

kullanabileceğinizi göstermek. Bununla birlikte doğru zaman yönetimi ile iş ve özel yaşantınızda daha az stresli, daha huzurlu ve daha planlı hale gelmenizi sağlamaktır.

Sunum Teknikleri

Bu eğitim, iş yaşamınızda etkili sunum gerçekleştirmeniz için sunum dilinin ve tekniklerinin nasıl kullanılacağını, çalışacağınız konunun en etkili şekilde katılımcılara aktarımını sağlamayı amaç edinmektedir.

Beden Dili

Eğitimde ki amaç sessiz ve yüzdesi en güçlü iletişim aracımız olan bedenimizi doğru okumak, anlamak ve doğru kullanmanın yolları ile ilgili stratejiler geliştirmek.

Liderlik Eğitimleri

Kriz Yönetimi

İş hayatında kişisel ve kurumsal hedeflere ulaşmak için kriz anı ve sonrası için neler yapılması gerektiğini anlatan bu eğitim, krizin büyük bir yıkıma değil, bir fırsata dönüştürülmesi sürecini öğretiyor.

Profesyonellik

Bu eğitim, müşteri, tedarikçi veya ast, üst, eşitlerle tüm ilişki süreçlerine hangi profesyonel somut yaklaşım ve davranışların yansıtılacağını anlatıyor.

Motivasyon Yönetimi

Bu eğitim; motivasyonun yetersiz olduğu durumlarda çalışanlar üzerinde oluşan olumsuz etkileri, güncel hayattan örneklerle anlatıyor ve bunlara karşı kullanılabilecek motivasyon yöntemleri ile çalışanlara verilebilecek ödülleri öğretiyor.

Performans Yönetimi

Bu eğitim; bir kurum için performans değerlendirme sürecinin önemi ve faydaları, bu sürecin kurumdaki diğer süreçlere etkisini anlatıyor ve çalışan performansının nasıl geliştirileceği ve ödüllendirileceğini öğretiyor.

Toplantı Yönetimi

Verimli toplantılar yapmak için; toplantı öncesi neler yapılacağı konusunda çalışmak, toplantı esnasında katılımı sağlamak, toplantıyı iyi yönetmek ve toplantı bitiminde alınan kararları da hayata geçirmek gerekir. Toplantı Yönetimi eğitimi bu alışkanlıkların nasıl kazanılacağı ve iyi bir toplantı organizasyonu için atılması gereken 10 kritik adım hakkında bilgi veriyor.

Etkin Yazışmalar

Bu eğitim; iş hayatında karşınıza çıkabilecek resmi yazışmalar ile ilgili dikkat edilmesi gereken kuralları ve önemli noktaları aktarmaktadır.

İkna

İlişki yönetimi, fikirleri savunma ve kabul ettirebilme tekniklerini anlatan bu eğitim, katılımcıların ikna becerilerini arttırmayı hedefliyor.

Liderlik Ve Çatışma Yönetimi

Yöneticilerin zaman ve enerjilerinin önemli bir kısmını alan konulardan biri de örgüt içinde ortaya çıkan çeşitli düzey ve türlerdeki çatışmalar ve bunların yönetimidir. Örgütlerde her konuda çeşitli farklılıklar vardır. Bu farklılıklar, kişiler arası olabileceği gibi amaçlarda, değerlerde, algılamalarda tutulan yol ve yöntemlerde olabilir. Örgütün yöneticisi de işte bu farklılıkları yöneten ve farklılıklarla örgütü amaçlarına ulaştırmaya çalışan kimsedir .Bu eğitimle birlikte yöneticiler çatışmayı başarılı bir şekilde yönetmeyi ve örgütte yeniliğin ve örgütsel gelişmenin başlatıcısı olabilme yeteneğini kazanırlar.

Takım Çalışması

Katılımcıların iletişim becerilerini kullanarak, hedefleri doğrultusunda motivasyonlarını sağlamak, grup içi dinamikleri ile ilgili bilgi ve becerilerini geliştirip birlikte ortak hedefe ulaşmak için bazı tutum ve becerilere sahip olmanın sağlanması.

Müşteri İlişkileri ve Satış Eğitimi

Müşteri İlişkileri

Bu eğitimin amacı çalışanların müşterilerle daha bilinçli ve daha doğru iletişimde bulunmalarına katkı sağlayarak olası çatışmaları önlemek dolayısıyla kurum içi verimi artırmak.

Satış Sürecinde Profesyonellik Etki Ve Başarı

Bu eğitimle birlikte önce kendinizi daha doğru ve detaylı tanıma fırsatına sahip olacaksınız. Bu sayede satış alanındaki güçlü ve zayıf yanlarınızı tüm detaylarıyla görebilecek ve satışın hangi aşamalarında kendinizi geliştirmeniz gerektiğini öğrenmiş olacaksınız.

Huyuna Göre Satış

Eğitimin amacı müşterilerin kişilik kalıplarına göre ihtiyacı tespit etmek, müşteri algısına uygun bir biçimde sunum yapmak, itirazı karşılamak ve satışını gerçekleştirmek.

Koçluk Eğitimlerimiz

- Yönetici Koçluğu
- Takım Koçluğu
- Yaşam Koçluğu

Eğitim Yöntemlerimiz:

İnteraktif ve kapsamlı bilgi paylaşımı, Paylaşılan kavram ve yöntemleri algılamayı ve uygulamayı güçlendirecek çalışmalar Paylaşılan bilgiler ve ilgili beceri geliştirmeye yönelik vaka çalışmaları şeklindedir.

ENERJİDE IT ÇÖZÜMLERİ

İnternetten Self-servis yöntemi ile bugünün rekabetçi piyasasında öne geçin!

Çevre dostu kalmaya devam etmek ve aynı zamanda mevcut kaynaklarınızdan en üst düzeyde yararlanmak ve kar elde etmek istiyorsunuz. Hem sürdürülebilir hem de etkin bir çalışma tarzı uygulamanıza yardımcı oluruz.

Uzun ve Orta Vadeli Planlama

Öngörü ve planlama ile kaynaklarınızın değerini en üst düzeye çıkarın. Kaynaklarınızı mevsimlere ve yıllara göre planlayın

Sınırlı enerji kaynaklarınızı mevsimlere ve yıllara göre nasıl dağıtmayı planladığınız, şirketinizin ekonomik büyümesini ve gelirlerini doğrudan etkiler. Enerji sisteminin değişen yapısını gördünüz. Piyasa fiyatları ve kaynaklara erişim, hava koşullarından ve diğer piyasa katılımcılarının davranışından etkileniyor. Durumlar mevsimlere göre değişiyor ve her yıl farklı. Bu değişen durumlarda kaynaklarınızı yönetmek için gelişmiş bir araca ihtiyaç duyarsınız. Verilere ve planlama sonuçlarına kolay erişiminizin olması çok önemlidir. Bu verileri sonraki adımlarda yeniden kullanabilmeniz gerekir. Çözümlerimizde her şey sorunsuz iş süreçleriyle düzenlenir, çalışma tarzınıza göre konfigüre edilir ve adapte edilir.

Hafta Öncesi Operasyonlar...

Haftalık rezerv piyasalarına yatırım yaparak ek gelir elde edin. Haftalık piyasalara yatırım yapın.

Her hafta aynı soruyla karşı karşıyasınız: En iyi sonucu almak için enerji kaynaklarınızı nasıl dağıtıyorsunuz? Haftalık piyasaları günlük piyasalarla karşılaştırdığınızda bu zor bir sorudur. Yardımcı hizmet piyasalarında kazanç sağlamak istiyorsunuz. Pek haftalık piyasalar ile daha kısa ufuklu piyasalar arasında kaynaklarınızı nasıl dağıtmalısınız? Spot piyasaya kıyasla fiyat beklentileri nasıl? Spot piyasa sürpriz yaparsa ne olacak? Tüm bu değişkenler, tüm kaynaklarınızı ve piyasa beklentilerini iyi bir şekilde görmeyi gerektirir. Tüm alternatifleri kıyaslamayı sağlayacak bir araca ihtiyaç duyarsınız. Çözümlerimiz tüm değişkenleri sorunsuz çalışma süreçleriyle yönetmenizi sağlar. Tüm mevcut yükümlülüklerinizi ve sistem verilerinizi genel olarak görürsünüz. Doğru ve güvenle karar almanıza yardımcı olacak senaryo analizleri ve optimizasyonlar gerçekleştirilir.

Gün Öncesi Operasyonlar...

Günlük spot ve rezerv piyasalarına katılarak karınızı artırın. Gün öncesi piyasalarına katılın

Gün öncesi piyasada teklif vermek ve uzlaşma sağlamak, gün içindeki en önemli faaliyetinizdir. Gün öncesi piyasası en çok çaba gerektiren ve en çok gelir üreten piyasadır. Günlük spot ve rezerv piyasasında planlama ve teklif verme, üretimi bir sonraki güne hazırlar. Tüm bu piyasalar birbiriyle bağlantılıdır: Rezerv piyasalarında teklif vermek, spot sözleşmenizi nasıl gerçekleştirmeyi planladığınıza ve yine spot teklifine bağlıdır. Spot teklifi mevcut üretim kapasitesine, beklenen fiyatlara ve kendi üretim maliyetlerinize bağlıdır. Bu bilgiler, piyasa kapanış zamanına kadar sürekli değişebilir. Çözümümüz, veri toplama, öngörme ve planlamadan, teklif verme, sözleşmeyi gerçekleştirme ve uzlaşmaya kadar tüm süreci destekler. Sorunsuz bir süreçte, güvenle, etkin ve optimize bir biçimde çalışmanızı sağlar.

Gün içi Operasyonlar...

Değişimi güvenli ve hızlı bir şekilde yönetmek için kontrolü elinizden bırakmadan, yükümlülüklerinizi ve kaynaklarınızı yönetin. Kaynaklarınızı takip edin.

Günlük operasyonlarınız sırasında fiziksel sistemdeki ve piyasadaki ani olaylar üretimin değiştirilmesini gerektirir. Ayrıca piyasaları ve yetkili kurumları bu değişiklikler hakkında bilgilendirmeniz gerekir. Sürekli değişen bir enerji piyasasında faaliyet gösteriyorsunuz. Yeni piyasalar açılıyor ve takip işini daha da karmaşık hale getiriyor. Yeni piyasa fırsatlarından yararlanabilmeniz için, üretim sisteminizi genel olarak görebilmeniz önemli. Operatör olarak, genel görünümü sağlayan ve yoğun iş durumlarda sizi güvenli bir şekilde yönlendiren bir sisteme ihtiyaç duyarsınız. Çözümlerimiz size bu genel görünümü sağlar ve hem beklenen hem beklenmeyen durumları daha güvenle yönetmenizi sağlar.

EDSM

ENERJİ TALEP TARAFI YÖNETİMİ

Her enerji tüketicisi bir piyasa katılımcısıdır...

EDSM; Tüketicinin tüketim kapasitesi ve tüketeceği enerjiyi kısa, orta ve uzun vadeli analiz ederek, en uygun süre ve en uygun piyasa şartlarında, sağlam yapılı sözleşmelerle tedarikçilerden elde edilmesini sağlar.

Elektriğin diğer emtialardan en büyük farklılıkları kullanıcılarına anlık mertebeye kesintisiz, kısıntısız ve standart kaliteli şekilde ulaştırılabilmesi zorunluluğunun olmasıdır. İşte bu arzın ve talebin yönetimi genellikle arz tarafından sağlanırken gelişen elektrik piyasaları, donanımsal ve yazılımsal açıdan ileri seviyelere ulaşmış akıllı altyapı sistemleri ve başta yenilenebilir enerji kaynaklarının doğasından kaynaklı olarak daha yaygın kullanılmasının getirmiş olduğu dengesizlikler sistem işletmecilerini ve enerji piyasalarını talep tarafından da destek almaya sürüklemektedir. Bu destek istenirken aynı üretim tarafında olduğu gibi tüketim tarafını da ticari olarak disiplinize etmek amaçlanmaktadır. Sonuçta tüketimini plan ve programlı yapan serbest tüketici piyasanın o dönemki şartları mertebesinde mükâfatlandırılır.

Ancak bütün bunları yapmak dinamik ve karmaşık yapılı enerji piyasalarında (başta elektrik olmak üzere) pek kolay değildir ve uzman ekip/altyapı gerektirir. Tüketici ise çoğu zaman ana iş alanı bu olmayan veya buna konsantre olmayı efektif görmeyen taraftadır. İşte tam bu noktalarda EDSM, sizi günümüz piyasalarına uygun bir tüketim tarafı katılımcısı olarak yönetir ve yarının piyasalarına da hazır tutar. Sonuçta maliyetlerinizin önemli bir kısmını oluşturan enerji tarafında ciddi tasarruflar sağlarken daha ileri bir piyasa yapısı sayesinde enerji sistem güvenliğine ve verimliliğine de eşsiz katkılarda bulunmanızı sağlar.

EDSM, Global Markets Turkey ve ARGEDOR Bilişim Teknolojileri ile birlikte, enerji verimliliği odağında, enerji ticareti, portföy, sözleşme ve risk yönetimi konularında yazılım ve çözümler geliştirir. Enerji talep tarafı katılımcıları için danışmanlık ve entegrasyon hizmetleri sunar. Gelişmiş ve karmaşık yapılı elektrik piyasalarından kaynaklı olarak, tüketicinin her daim dinamik elektrik piyasaları hakkında bilgilenmesi sağlanarak, alınması istenen risklere paralel bir şekilde portföy, tüketim ve risk yönetimi hizmetlerini sağlayan bir sistemdir. Ayrıca çok sayıda abonelikleri bulunan tüketici gruplarının olası aylık fatura hesaplamalarındaki hataları da engeller.

Sistem tüketiciyi bir piyasa katılımcısı gibi görür. Ayrıca sistem, enerji verimliliği ve talep kontrolünü harmanlayarak son kullanıcının hizmetine sunan bir araçtır. Bu aracın başarıya ulaşmasının arkasında ise birçok ilke ve elektrik tüketiminin kontrolünü sağlamaya yönelik ölçüm ve değerlendirmeler bulunmaktadır. EDSM, şartlar elverdiği ölçüde kullanıcıların puant saatlerindeki tüketimlerini gün içine yayarak şebekelerdeki teknik kayıpları azaltır, enerji verimliliği sağlayarak kullanıcıların faturalarını azaltan ve şebekenin ucundaki her iki tarafa da fayda sağlayan bir sistemdir.

Birçok Avrupa ülkesi ve Kuzey Amerika'da EDSM gibi talep tarafı yönetimi sistemleri yıllardır uygulanan sistemlerdir. Ülkemizde de ilgili mevzuatların yürürlüğe girmesi, talep tarafının katkısının da sistem güvenliği ve sürekliliği açısından büyük önem arz etmesi ve tedarikçilerin sayısının artması ile başlayan süreçte EDSM devreye girmiştir.

Sonuç olarak EDSM sistemi, tüketimlerini plan ve program dahilinde yapan tüketicilere yüksek değerler kazandırdığı gibi tedarikçisinin seçimini yaparken onlara bu sürecin her aşamasında teknik destekler verir.

Nasıl Çalışır?

EDSM; Tüketim profillerinizi inceler, esnek tüketimlerinizi kategorize ederek, en optimum teklifi alacağınız şekilde, profilinizde gerekli düzenlemeleri yapar.

Profilinizin düzenli takibi raporlanması ayrıca yapılmaktadır.

Tüketim taahhütü gerektiren fiyat tekliflerinde ise özel olarak teklif karşılaştırmaları ve kar/zarar analizleri ve alternatif önerileri EDSM sunar.

EDSM ürün ve hizmetlerini kullanan tüketiciler için;

Yönetim sisteminde tüketicinin tüketim kapasitesi ve tüketileceği enerji kısa, orta ve uzun vadeli olarak analiz edilerek en uygun piyasa şartlarında ve sağlam yapılı sözleşmelerle güvenilir tedarikçilerden elde edilir.

Karmaşık enerji piyasalarından kaynaklı olası aylık fatura hesaplamalarındaki hatalar engellenir ve tüketici her daim dinamik elektrik piyasaları hakkında bilgilendirilerek, alınması istenen risklere paralel bir şekilde portföy yönetimi ve risk yönetimi hizmetleri verilir.

Tüketicinin tüketim verileri toplanır, analiz edilir. Sabit fiyatlı, tarife endeksli, gün öncesi fiyata endeksi ve karma modellerinden uygun olanlardan biri veya birkaçı seçilir. Seçimin ardından, tüketiciye en uygun ve güvenilir tedarikçiler tespit edilir. Enerji alımı ile ilgili tüm ön hazırlıklar tamamlanır ve ihale şartnameleri hazırlanır.

Tedarikçilerden gelen teklifler değerlendirilerek uygun olanların analizlerini içeren bilgiler tüketicilere sunulur. Fiyat revize müzakereleri yapılır ve nihai teklife ulaşılır. Sözleşme görüşmelerinde teknik, finansal ve hukuki danışmanlıklar da verilerek işlem sonuçlandırılır. Sözleşme akabinde süreç sürekli takip edilerek sözleşme yönetimi yapılır ve periyodik olarak sonuçlar raporlanır.

Faydaları nelerdir?

Elektrik satın alma faaliyetleriniz için; şartname hazırlanmasından tekliflerin analizine, tedarikçi seçiminden kontrat yönetimine kadar en doğru hizmeti EDSM ile alabilirsiniz.

Özellikle büyük miktarlarda enerji tüketen ve enerjinin, üretimlerinde önemli bir maliyet oluşturduğu her türlü serbest tüketici için enerjiyi en verimli bir şekilde kullanmasının ve uygun fiyatlardan tedarik etmesinin sağlanmasıdır.

Yüksek enerji girdili üretim tesislerinde üreticiler tüketilecekleri enerjiyi talep tarafı yönetimli dinamik bir piyasa yapısında nasıl satın alacaklarına yeterince konsantre olamayacağı veya bu konuya dair bir ekip kuramayacağından dolayı üretim saatleri optimizasyonu opsiyonlarını göz ardı edebilmekte ve sadece tarifelere endeksli fiyat üzerinden indirim almaya odaklanmaktadır. Bu durum da orta ve uzun vadede elde edilebilecek yüksek montanlı gelirlerden uzak kalmalarına sebebiyet verebilmektedir.

Üreticiler için üretimlerini, enerji fiyatlarının daha düşük olduğu saatlerde yapacak şekilde belli oranda optimizasyonlar yapmak mümkündür. Bu durum ise takriben %3 ile %10 civarında maliyet azalmasına sebep olabilmektedir.

Ülkemizde serbest tüketicilik ile ilgili mevzuat yürürlüktedir. Bu sayede “serbest tüketici” vasfını kazanan tüketiciler elektriklerini diledikleri tedarikçiden alabilmektedir.

Önemli bir maliyet olarak öne çıkan enerji, her türlü üretici için doğru ve verimli kullanılmalı ve en uygun fiyata alınmalıdır.

Elektrik satın alımı süreci diğer emtialara nazaran birtakım farklılıklar içerir. Çok fazla sayıda değişkenden etkilenen fiyat oluşumları söz konusudur. Bilhassa tedarikçisini sıkça değiştirme gereği duyan veya esnek/sezonsal indirimli kontratları tercih eden tüketiciler özel tedarikçilerle yaptıkları sözleşmelerde aldıkları indirimli ilgili zamanda alıp almadıklarını bilememektedir. Faturalar teknik ve karmaşık olduğundan fatura doğrulaması uzmanlar tarafından yapılabilmektedir.

Tedarik sözleşmelerini yönetebilmek için uzman istihdamı tüm işletmeler için mümkün olmamaktadır.

Piyasada hali hazırda 200 civarında tedarikçi lisansı almış katılımcı bulunmaktadır. Ayrıca tedarikçi lisansı olmayıp üretici lisansı ile de elektrik tedariki yapabilecek irili ufaklı birçok elektrik üretim santrali bulunmaktadır. Birçok tüketiciler doğrudan üreticiden de elektrik alabileceklerini maalesef bilmemektedir.

Şu anda bazı tedarik şirketleri fiyat teklifi olarak serbest piyasa fiyatı + kar marjı şeklinde fiyatlar verebilmektedir. Bu tekliflerin değerlendirilebilmesi için piyasa fiyat tahminlerinin sağlıklı yapılması gerekmektedir. Bunun için de piyasa fiyat tahminlerinin içinde olup değişik raporların takibi ve gerekiyorsa dışarıdan tahmin sağlayıcılardan servis alınması gerekmektedir.

EDSM, sizin tüketiminize en uygun satın alım alternatifleri geliştirerek aylık/haftalık düzenli olarak raporlamasını yapmaktadır. Bu şekilde yılın her günü oluşabilecek acil bir tedarikçi değişikliğinde ne yapmanız gerektiği konusunda bilgi sahibi olursunuz. Teklif toplama zamanı geldiğinde de sunduğumuz referans raporlarımız size yol gösterecektir.

Ayrıca elektrik satın alma faaliyetleriniz için şartname hazırlanmasından tekliflerin analizine, tedarikçi seçiminde kontrat yönetimine kadar en doğru hizmeti EDSM ile alabilirsiniz.

Günümüz dijital dünyasında piyasalar çok fazla veri üretmekte ve bu büyük verilerin doğru analiz edilmesi gerekmektedir. Fatura doğrulama işleminde dahi belli uzmanlıklardan ve yazılımlardan destek alınması zaruret olarak karşımıza çıkmaktadır.

Burada devreye EDSM girmekte olup, EDSM büyük verileri toplayıp, işleyerek size için analizler yapar ve raporlar üretir.

Tüketim profilinizi çıkarır ve optimizasyon önerileri sunar. Maliyet kalemlerinize büyük yer tutan enerjiyi bu sayede daha verimli kullanırsınız.

Ayrıca EDSM, enerji ihtiyaçlarınız için doğruya yakın tüketim tahminler yapar. Uygun fiyat ve güvenilir tedarikçilerin tespitini, doğru sözleşme yapısının kurulması ve sözleşme hükümlerinin lehinize takibini ve faturalarınızın sözleşmenize uygunluğunu kontrol eder ve doğrular.

Siz ise diğer işlerinize veya üretimimize yoğunlaşırsınız.

Kimler faydalanır?

EDSM'den tüm enerji yoğun sektörler daha fazla fayda sağlayabilirler.

- Bankalar
- Oteller
- OSB'ler
- Demir Çelik Sektör Firmaları
- Kağıt Üreticileri
- Çimento Üreticileri
- Petrol İstasyonları
- Büyük veri merkezleri
- Soğuk hava depoları
- Hastaneler
- Büyük İş Merkezleri ve Konutlar
- Belediyeler
- Atıksu arıtma tesisleri
- Su ve Kanalizasyon İdareleri
- Tüm serbest tüketiciler
- Tüm elektrik üreticileri ve "prosumer" lar

ÇÖZÜM ORTAKLARIMIZ



Eşsiz bilgi teknolojileri uzmanlığı ve kapsamlı endüstri bilgisi ile Powel, enerji, kamu ve sözleşme sektörlerine sunulan yazılım çözümlerinin lider konumundaki tedarikçisidir. Sunduğumuz işe dönük çözümleri müşterilerimiz ile yakın iş birliği içinde geliştirmekteyiz. Her gün kullanıcılarımız ve ortaklarımız ile bilgi alışverişi içinde oluyoruz ve kurumlar ve araştırma örgütleri ile iş birliği üzerinden yeniliği sürekli kılmaya devam ediyoruz.

Bizler, entegre sistemlerden zamanında gelen ve doğru bilgilere erişim üzerinden sizlere stratejik ve operasyonel kararlar almanız sırasında destek oluyoruz. Kısaca, bizler kamu hizmetlerinin işinize ve çevrenize fayda sağlayacak şekilde daha akıllı işlemesine yardımcı oluyoruz. Sistemlerimiz ve uzmanlığımız dünya çapında birçok şirkete gerçek değer yaratma konusunda destek olmaktadır. 1996 yılında Norveç'te kurulmuş olan Powel yedi ülkedeki ofislerimiz ve sayıları 380'i bulan çalışanlarımız ile uluslar arası bir şirket haline gelmiştir.



ARGEDOR Bilişim Teknolojileri 2011 yılında, teknolojik gelişmelere paralel olarak projeler yürütmek, Ar-Ge faaliyetleri gerçekleştirmek ve danışmanlık hizmetleri sunmak üzere kurulmuştur. Şirketlere ve son kullanıcılara yenilikçi bilgiyi işleme çözümleriyle dünya çapında mevcut olan bilgiye erişme, işleme, araştırma ve uyarılma konusunda yardımcı olmaktadır. ARGEDOR, ilgi alanına giren konularda, kurumların ihtiyaç duyduğu teknolojilerin geliştirilmesi için, Ar-Ge desteği, proje yönetim danışmanlığı ve kavram doğrulama hizmetleri vermektedir. İşgücü verimliliğini arttıran, işletme süreçlerini düzene sokan, müşteri memnuniyetini yükselten ve web üzerinden satışları arttıran, akıllı düzey ve çevrede ürünler oluşturmaktadır. Şirket ODTÜ Teknokente çalışmalarını yürütmektedir.

ARGEDOR, hedef odaklı ve sürekli olarak kendini geliştiren mühendisler ve araştırmacılarla çalışmaktadır. Ekibimiz kapsamlı araştırma projelerinin idamesinde profesyonel birikime ve uzmanlığa sahiptir. Üniversite-Sanayi işbirlikleri vizyonunun önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Üniversiteler ile sıkı bağlarını TÜBİTAK ve Avrupa Birliği destekli yenilikçi Ar-Ge projeleri ile güçlendirmektedir.



Şirket Smart Meter ve Smart Grid konularında cloud tabanlı entegrasyon ürün ve çözümleri sunmaktadır. Ayrıca şebekelerin testlerinin yapılabilirdiği Ghostwriter ürünü son derece efektif çalışmaktadır. Şirket Norveç merkezli olup ülkemizde şirketimiz Global Markets Turkey(GMT) tarafından temsil edilmektedir. Norveç Pazar payı %85'dir.



1996 yılından beri Ankara’da, 2008 yılından itibaren İstanbul’da Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarının yanı sıra Belgelendirme ve İstatistiki Danışmanlık konularında hizmet vermektedir.

Firmamız konularında tecrübeli kadrosu ile müşteri memnuniyetini ön planda tutarak YURT İÇİNDE VE DIŞINDA sizlere verdiği Marka, Patent, Endüstriyel Tasarım, Coğrafi İşaret, Entegre Devre Topografyaları, İslahçı Bitki Hakları, İstatistiki Araştırma-Analiz, Barkod ve Danışmanlık hizmetlerini; gizlilik prensibini ilke edinen güvenilir ve kaliteli hizmet anlayışı ile en hızlı şekilde sunmaktadır.

Güçlü markalar yaratmak, tasarımları ve buluşları koruma altına almak, büyük kazançlar sağlamak demektir. Tüketiciler güçlü bir markayı, patentli bir ürünü, tescilli bir tasarımı; kaliteli olarak algıladıkları için, bu ürünlere daha fazla para ödemeyi göze alırlar.

Markasını, buluşunu, özgün tasarımını tescil ettirmekte geciktiği için yıllarca kullandığı ve tanındığı ürünlerden vazgeçmek zorunda kalan firmalar olmuştur. Yetkin Patent-Danışmanlık Ofisi geleceğe dair parlak fikirlerinizi geliştirmeniz ve koruma altına almanıza yardımcı olabilmek için hizmetinizdedir.



Gayrimenkul Değerleme
Ve Danışmanlık A.Ş.

Yürürlükte bulunan hukuki düzenlemeler kapsamında; Kamu ve özel, gerçek ve tüzel, kişi ve kuruluşlara ait bir gayrimenkulün, gayrimenkul projesinin ve gayrimenkule bağlı hak ve faydaların belli bir tarihteki muhtemel değerinin bağımsız ve tarafsız olarak takdiri, gayrimenkullerle ilgili piyasa araştırması, fizibilite çalışmaları, gayrimenkuller ve bunlara bağlı hakların hukuki durumunun belirlenmesi, gayrimenkuller ve gayrimenkullerle ilgili yatırım ve know-how sözleşmelerinin analizi, proje değeri ve en iyi kullanım değeri analizi, geliştirilmiş proje değeri analizi, eski eser gayrimenkullerin restorasyon restitüsyon proje değeri analizi gibi konularda değerlendirme ve danışmanlık hizmeti vermektir.

SPK nun Seri VIII. No:35-45 Sayılı Tebliği ve eki Uluslararası Değerleme Standartları(UDS) hüküm ve kuralları içinde bağımsızlık, tarafsızlık, gizlilik, kurumsal ve sosyal sorumluluk anlayışı ile hızlı hizmet sunmaktır.

Çalışanlarımızın mesleki yetkinlikleri yanında SPK Değerleme Uzmanlığı Lisans Belgesi sahibidirler. Şirketimiz bünyesinde hazırlanan çeşitli tür ve çok sayıdaki değerlendirme raporlarına bağlı tecrübe ve pratikleri bulunmaktadır.

ÇÖZÜM ORTAKLARIMIZ



GLOBAL BAĞLANTILARIMIZ

GLOBAL BAĞLANTILARIMIZ

