



NİTELİKLİ ARAŞTIRMA ve VERİ HİZMETLERİ
19 ŞUBAT 2026 PERŞEMBE

ARAŞTIRMA-1

“2026 -I Enflasyon Raporu Bilgilendirme Toplantısı” sunumuna ulaşmak için lütfen https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/97f97367-cd01-4bab-813e-29748c7b9c48/SunumB12_02_2026.pdf?MOD=AJPERES linkini tıklayınız.

Kaynak: TCMB

ARAŞTIRMA-2

Ticaret Bakanlığı’ndan Toplum Güvenliği ve Tüketici Haklarını Korumaya Yönelik Kararlar Devam Ediyor: Ticaret Bakanlığı Reklam Kurulu, Yasa Dışı Bahis Reklamı Yaptığı Tespit Edilen Web Sitelerine Erişim Engeli Getirdi" haberine ulaşmak için lütfen <https://www.ticaret.gov.tr/haberler/ticaret-bakanligindan-toplum-guvenligi-ve-tuketici-haklarini-korumaya-yonelik-kararlar-devam-ediyor-ticaret-bakanligi-reklam-kurulu-yasa-disi-bahis-reklami-yaptigi-tespit-edilen-web-sitelerine-erisim-engeli-getirdi> linkini tıklayınız.

Kaynak: T.C. Ticaret Bakanlığı

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposit Arkası) İkitelli/İST Tel: 444 60 27 (pbx)
www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



ARAŞTIRMA-3

"İşgücü İstatistikleri, IV. Çeyrek: Ekim-Aralık, 2025"

Mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı %8,2 seviyesinde gerçekleşti.

<https://veriportali.tuik.gov.tr/tr/press/54072>

Kaynak: TÜİK

ARAŞTIRMA-4

"Yıllık İşletme Cetveli Giriş Süresi 30 Nisan 2026'da Sona Eriyor"

<https://www.iso.org.tr/duyurular/genel-duyurular/yillik-isletme-cetveli-giris-suresi-30-nisan-2026da-sona-eriyor/>

"AIM Kongresi 2026"

<https://www.iso.org.tr/duyurular/genel-duyurular/aim-kongresi-2026-hk/>

Kaynak: İSO

ARAŞTIRMA-5

"İnsan Kaynağı Yetenek Döngüsü ve Organizasyon Sürdürülebilirlik Ücretsiz Eğitim Programı - (24 Şubat 2026 Salı / Saat 13:30)" duyurusuna ulaşmak için lütfen

<https://isoakademi.com/seminerler/egt1126-insan-kaynagi-yetenek-dongusu-ve-organizasyon-surdurulebilirlik-egitimi> linkini tıklayınız.

Kaynak: İSO Akademi

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST Tel: 444 60 27 (pbx)
www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



ARAŞTIRMA-6

"Duygu Yaratmayan Reklam Yok Hükümündedir" yazısına ulaşmak için lütfen <https://temelaksoy.com/duygu-yaratmayan-reklam-yok-hukmindedir/> linkini tıklayınız.

Yazar: Temel AKSOY

ARAŞTIRMA-7

"Ekip ve Portföy Yönetiminde Satışın Kral Yolu"

Her zaman söylerim "Uzun yolları tanımayanlar kısa yolların tuzağına çabuk düşerler." Amacım sadece kısa yol yanılgısını ortaya koymak değil aksine deneyimi yok saymayan, bilimsel disiplinin referansını mihenk taşı haline getirmiş yapı ve sistem eksenindeki metaforla, sağlam temeller üzerine kurulmuş işe yarar bir yol inşa etmektir. Bu yol yeniliklerle ilerleyen, ihtiyaç duyulduğunda kısa yollara sapabilen üstelik başka yollarla kesişen kral yolunun ta kendisidir.

O halde satış ekibi ve portföy yönetimi için krallara layık bir yol inşa etmekle işe başlayabiliriz. Tek bir amacımızın satış yapmak olduğunu unutmadan satışları ve satışçıları geliştirmek üzerine odaklanmalıyız. Bu duruma kolaylaştırıcı endirekt bir ifadeyle satış hedeflerini gerçekleştirmek diyebiliriz.

Bu amaca ulaşmak için yapılması gereken en önemli hamle yönetim fonksiyonlarını inşa etmek olacaktır.

İnşa edeceğimiz fonksiyonları basit olarak tanımakla işe başlayabiliriz.

Yönetim fonksiyonları nelerdir?

İş idaresi literatüründe klasik yönetim fonksiyonları olarak adlandırılan bu basit tanımlamayla iş sürecini işler hale getirmek mümkündür. Bunlar sırasıyla planlama, organizasyon, yönlendirme ve kontrol fonksiyonlarıdır. Buradaki temel yaklaşım fonksiyon tanımını doğru algılamaktan geçer. O da tıpkı matematikte bilinen fonksiyonlar konusunda olduğu gibi tanımlanır. Değişken sayıları girdi kabul ederek bunlardan çıktı sayı oluşturursunuz. Satış yönetimi sürecinde sizin varlığınız ve yönetim anlayışınız girdiyi temsil eder. Çıktı olarak da satış elde ederseniz.

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST Tel: 444 60 27 (pbx)
www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



Girdi çıktı meselesine satışta verimlilik olarak bakmak gerekir. Verimli bir süreç inşa etmek satışta kolaylaştırıcıdır.

Planlama, organizasyon, yönlendirme ve kontrol fonksiyonlarını satış sürecinde kullanılabilir hale getirmenin bilinen en etkili yolu şüphesiz bu fonksiyonları satış hattı yönetimi haline getirerek verimliliği arttırmaktır. Bunu yaparken konuları yaratmak ve bu oluşturulan temel konu başlıklarını ekibinizin ve portföyünüzün kullanımı için sunmanız gereklidir. Ancak onu nasıl kurguladığınızda öncelikli ve önemlidir.

Öncelikle ekip ve portföy yönetimi deyince ne anlıyoruz? Sorusunun cevabını netleştirmemiz gerekiyor.

Ekip ve portföy yönetimi nedir?

Kişisel bütünlük, başarıma arzusu, yaratıcılık ve müşteri odaklılık gibi yetkinliklerle amaçlanan satış hedeflerine ulaşmak için bir araya getirdiğiniz organizasyonunuzu satış ekibi olarak tanımlayabiliriz.

Bu cümleden de anlaşılacağı üzere bir yönetici sıfatıyla konuyu ele almanız gerektiğini hatırlatırım. Portföy yönetimi ise müşteriler ve satışa konu olan ürünlerin satış hedeflerini gerçekleştirmek için ahenkli bir bütün içerisinde yönetmesidir.

Bu iki tanımlamadan sonra öncelikli ve önemli konuların neler olması gerektiğini ele alabiliriz.

Yönetim fonksiyonlarının en yalın uygulatma biçimi şüphesiz emeğin rüzgârıyla kavrulmuş satış tekniklerini müşteriyle buluşturmadır. Bununla birlikte yönlendirici liderlik tarzı olan koçluk anlayışıyla satışçıların gelişimini sağlayarak onları sevk ve idare etmek satış ve pazarlamayı yönetme sürecinde yöneticilere ciddi katkılar sunacaktır.

Ekip ve portföy yönetimi için öncelikli ve önemli konular cümlesini açık uçlu soru haline getirmekle ekip ve portföy yönetimini çalışır hale getirebiliriz. Böylece ekip ve portföy yönetiminde öncelikli ve önemli konuları belirleyebiliriz.

İşte sözünü ettiğimiz açık uçlu soru,

Ekip ve portföy yönetimini nasıl yapabiliriz?

Bunun için birbiriyle girift öncelikli ve önemli üç ana konuyu bir kral yolu inşa etmek üzere tek tek anlatmakla işe başlayabiliriz.

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST Tel: 444 60 27 (pbx)
www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



Birincisi: Satış Yönetimi

İkincisi: Satış Koçluğu

Üçüncüsü: Satışta Lider Yöneticilik

Bu konuların tamamı uygulanabilir yönetim becerisi içerisinde oluşturulması önemlidir. Özetle bir satış yöneticisi olarak ekibinizin kral yolunu inşa ederken bu üç öncelikli ve önemli konuyu hazırlayıp öğretmekle işe başlayabilirsiniz.

O halde başlayalım...

Ekip ve portföy yönetiminde kral yolunun yapı taşları nelerdir?

Satış Yönetimi

Satış hedeflerine ulaşmak ana gayemiz olduğuna göre ekibimizi sadece direktifler vererek sonuca ulaştıramayız. Yapılması gerekenler, direktiflerin yanı sıra onları bilgi, beceri ve davranış bütünü içerisinde gelişimlerini sağlamaktır. Bir başka ifadeyle yetkinlik kazandırmak en temel görevimizdir. Satış yönetimi konusu yeterince nitelikli ve derin olsa da işimize yarayacağını bildiğim iki alt başlık üzerinde odaklanabiliriz.

Bunlar sırasıyla,

Stratejik planlama ve taktikler

Eğitim

Stratejik planlama ve taktikler

Temsil ettiğiniz organizasyonun vizyon ve misyonu doğrultusunda ekibinizin bireysel ve ekipsel satışçı planı hazırlanmalıdır. Kazanmak ve başarmak için yapılan planın stratejik plan olduğunu unutmadan ürün bazlı, bütçeli, ciro hedefli, müşteri seçimli eylem planı adım adım taktiksel ölçekte hazırlanmalıdır. Yönetici olarak üzerinize düşen sorumluluk, basit ama etkili bir planın nasıl yapılacağını satışçularınıza öğretmenizdir.

Eğitim

Ürün bilgisi eğitimi, rekabet yönetimi eğitiminin yanı sıra mutlaka olması gereken satış teknikleri öğretilmelidir. Satış teknikleri eğitimi müşteri tiplerini tanıma, nöro marketing ve modern kuşak teorisi gibi önemli konular gözetilerek verilmeli, ekip bu yönde güçlendirilmelidir.

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposit Arkası) İkitelli/İST Tel: 444 60 27 (pbx)
www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



Satış Koçluğu

Hedeflere ulaşırken satış yöneticisinin temel görevlerinden biri de satışçı gelişimini sağlamak ve bu gelişime katkıda bulunacak müşterilerin takibini yapmak elzemdir. Konuyu anlaşılabilir kılmak için üç başlık altında özetleyebiliriz.

Bunlar sırasıyla,

Satışçı gelişimi için iş başı eğitiminin ortak dilinin oluşturulması

Satışçının ve müşterinin takibinin yapılması

Satış ve satışçıyı geliştirmek için müşteri bazlı eylem planı ve planın takip edilmesi

Satışçı gelişimi için iş başı eğitiminin ortak dilinin oluşturulması

Burada iş başı eğitiminin kuralları ile yetkinlikler ve iş başı uygulamalarının standartları belirlenir. Örneğin satış kapanışının ya da satış mesajının standardı gibi konular tanımlanır. Bunlar satışçıya eğitim formatında anlatılır. Söz konusu yetkinlikler müşteri karşısında sahada test edilir. Geri bildirim metoduyla satışçı geliştirilir.

Satışçının, satışın ve müşterinin takibinin yapılması

Her üç unsurun gelişim ivmesi nitelik ve nicelik olarak takip edilir. Kayıt haline alınır. Performans değerlendirme sistemine entegre edilir.

Satış ve satışçıyı geliştirmek için müşteri bazlı eylem planı ve planın takip edilmesi

Satışçının yapacağı eylem planları mutlaka takip edilir. Kritik zamanlı terminli iş ve gelişim hedeflerinin sonuçları ölçülür. Sapma varsa eğitim, danışmanlık ile geri bildirim mekanizması ve koçluk görüşmeleriyle olması gereken doğrultuya çekilir. Hedef gerçekleştiyse takdir edilir. Olumlu geri bildirimle iyileştirilmiş yetkinlik ve iş sonucu tekrarlanmak üzere koruma altına alınır.

Satışta Lider Yöneticilik

Ekip yönetiminde ortak dil ve ahenkli ilerleme için ekibin âdeta bir anayasası hazırlanır. Ekip iletişimi ve davranış tanımlarıyla birlikte yetkinlikler ve iş hedefleri ekibe tanıtılır. Söz konusu iletişim unsurları ile yetkinlikler ve iş hedefleri ekibin sahip çıktığı ortak değer sistemi olarak benimsenir.

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST Tel: 444 60 27 (pbx)
www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com



Ekip yöneticisi karar verme yöntemleri, koçluk anlayışı, performans değerlendirme süreci de dahil pek çok konuyu ekibine yönetim prensipleri ve beklentileri olarak anlatır. Süreci öğretir ve uyum sağlanması için gereken lider yöneticilik vasıflarını ortaya koyar.

Ekip ve portföy yönetiminde satışın kral yolu için olması gereken teknik yaklaşımı sistematik bir paradigmayla ortaya koyduğumuzu düşünüyorum.

Bu çözümleme sürecinde yani satış hattı yönetiminde başarmak ve hedeflerimize ulaşmak için tökezlemeden, kolaylıkla ilerleyebileceğimiz bir yola ihtiyacımız olduğu aşikâr. Bu yüzden karşılaştığımız engellerde farklı yollara sapabilen, hatta kestirme yollarla kesişen bir ana yol inşa etmeliyiz. Bu makalede bu ana yola ve onun kollarına satışın kral yolu adını verdik. Teşbihte hata olmaz.

M.Ö 6. Yüzyılda Pers kralı 1.Darius'un himayesinde antik kral yolu yapıldı. Batı Anadolu'da Sardeis'ten İran'da Susa'ya kadar uzanan 2500 km'lik yol ticaretin, vergi denetiminin, ulaşımın ve haberleşmenin ana yoluydu. Söz konusu kral yolu o dönemin medeniyetlerini nasıl birleştirerek insanlığa fayda sağladıysa satışın kral yolu da hedeflerimize ulaşırken ekip ve portföy yönetiminde aynı derecede faydayı sağlamasını ümit ederek kısa yolların tuzağına düşmemek için uzun yolları öğrenmeliyiz.

Kaynak: HBR Türkiye

Not: Lütfen detaylar için kırmızı yazıların üzerini tıklayınız.

OSKAR GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ VE LOJİSTİK HİZMETLERİ. LTD. ŞTİ.

Giyim Sanatkarları Sitesi 4. Ada B Blok Kat: 5 No: 509 (Deposite Arkası) İkitelli/İST Tel: 444 60 27 (pbx)
www.oskarlojistik.com.tr www.oskargumruk.com.tr e-mail: info@oskargrup.com