

TÜRK İŞ DÜNYASINDA YÖNETİM TEKNİKLERİ VE UYGULAMALARI ANKETİ

TÜRK İŞ DÜNYASINDA YÖNETİM TEKNİKLERİ VE UYGULAMALARI

1. Aşağıda sıralanan “Yönetim Teknikleri*”nin şirketinizdeki uygulamaları hakkında bilgi veriniz.

	Uygulanıp, Uygulanmadığını Bilmiyorum	Hiç Uygulamadık	Geçmişte Uyguladık, Şu Anda Devam Etmiyoruz	Şirketimizde Şu Anda Uygulamaktayız
Faaliyet Bazında Yönetim (<i>Activity-Based Management</i>)	()	()	()	()
Kurumsal Performans Karnesi (<i>Balanced Scorecard</i>)	()	()	()	()
Kıyaslama (<i>Benchmarking</i>)	()	()	()	()
Değişim Yönetimi (<i>Change Management</i>)	()	()	()	()
Koçluk (<i>Coaching</i>)	()	()	()	()
Contingency Planning (<i>Koşullu Planlama</i>)	()	()	()	()
Temel Yeterlilikler (<i>Core Competencies</i>)	()	()	()	()
Kurumsal Etik İlkeleri (<i>Corporate Code of Ethics</i>)	()	()	()	()
Kurumsal Girişimcilik (<i>Corporate Venturing</i>)	()	()	()	()
Kriz ve Risk Yönetimi (<i>Crisis and Risk Management</i>)	()	()	()	()
Müşteri İlişkileri Yönetimi (<i>Customer Relationship Management</i>)	()	()	()	()
Müşteri Dilimlendirilmesi (<i>Customer Segmentation</i>)	()	()	()	()
Müşteri Araştırmaları (<i>Customer Surveys</i>)	()	()	()	()
Döngü Zamanının Azaltılması (<i>Cycle Time Reduction</i>)	()	()	()	()
Küçülme (<i>Downsizing</i>)	()	()	()	()
Ekonomik Katma Değer Analizi (<i>Economic Value-Added Analysis</i>)	()	()	()	()
Büyüme Stratejileri (<i>Growth Strategies</i>)	()	()	()	()

Bilgi Yönetimi (Information Management (MIS))	()	()	()	()
Bilgi Kullanımı Yönetimi (Knowledge Management)	()	()	()	()
Yalın Yönetim (Lean Management)	()	()	()	()
Hedeflere Göre Yönetim (Management by Objectives)	()	()	()	()
Pazar Kırılmaları İncelemesi (Market Disruption Analysis)	()	()	()	()
Şirket Evliliği Takımları (Merger Integration Teams)	()	()	()	()
Misyon ve Vizyon Belirleme (Mission and Vision Statements)	()	()	()	()
Bire Bir Pazarlama (One-to-One Marketing)	()	()	()	()
Dışarıya İş Yaptırma (Outsourcing)	()	()	()	()
Performansa Dayalı Ücretlendirme (Pay-for-Performance)	()	()	()	()
Reel Seçenekler Analizi (Real Options Analysis)	()	()	()	()
Yeniden Yapılandırma (Reengineering)	()	()	()	()
Hissedar Değeri Analizi (Shareholder Value Analysis)	()	()	()	()
Hisse Geri Alımları (Stock Buybacks)	()	()	()	()
Stratejik İttifaklar (Strategic Alliances)	()	()	()	()
Stratejik Planlama (Strategic Planning)	()	()	()	()
Tedarik Zinciri Yönetimi (Supply Chain Management)	()	()	()	()
Toplam Kalite Yönetimi (Total Quality Management)	()	()	()	()

*'' Ankette adı geçen yönetim kavram ve yöntemleri ile ilgili kısa açıklamaları ekte bulabilirsiniz. Ayrıntılı açıklamalara internet adresimizi kullanarak ulaşabilirsiniz. (www.mgmt.boun.edu.tr/toker)

2. Aşağıda sıralanan “Yönetim Teknikleri”nin, şirketinize katkı derecesini belirtiniz. (Şirketinizde uygulanmayan yönetim tekniklerini boş bırakınız).

	Hiç katkısı yok	Az katkısı var	Katkısı var	Çok katkısı var
Faaliyet Bazında Yönetim (Activity-Based Management)	()	()	()	()
Kurumsal Performans Karnesi (Balanced Scorecard)	()	()	()	()
Kıyaslama (Benchmarking)	()	()	()	()
Değişim Yönetimi (Change Management)	()	()	()	()
Koçluk (Coaching)	()	()	()	()
Contingency Planning (Koşullu Planlama)	()	()	()	()
Temel Yeterlilikler (Core Competencies)	()	()	()	()
Kurumsal Etik İlkeleri (Corporate Code of Ethics)	()	()	()	()
Kurumsal Girişimcilik (Corporate Venturing)	()	()	()	()
Kriz ve Risk Yönetimi (Crisis and Risk Management)	()	()	()	()
Müşteri İlişkileri Yönetimi (Customer Relationship Management)	()	()	()	()
Müşteri Dilimlendirilmesi (Customer Segmentation)	()	()	()	()
Müşteri Araştırmaları (Customer Surveys)	()	()	()	()
Döngü Zamanının Azaltılması (Cycle Time Reduction)	()	()	()	()
Küçülme (Downsizing)	()	()	()	()
Ekonomik Katma Değer Analizi (Economic Value-Added Analysis)	()	()	()	()
Büyüme Stratejileri (Growth Strategies)	()	()	()	()
Bilgi Yönetimi (Information Management (MIS))	()	()	()	()
Bilgi Kullanımı Yönetimi (Knowledge Management)	()	()	()	()
Yalın Yönetim (Lean Management)	()	()	()	()

Hedeflere Göre Yönetim (<i>Management by Objectives</i>)	()	()	()	()
Pazar Kırılmaları İncelemesi (<i>Market Disruption Analysis</i>)	()	()	()	()
Şirket Evliliği Takımları (<i>Merger Integration Teams</i>)	()	()	()	()
Misyon ve Vizyon Belirleme (<i>Mission and Vision Statements</i>)	()	()	()	()
Bire Bir Pazarlama (<i>One-to-One Marketing</i>)	()	()	()	()
Dışarıya İş Yaptırma (<i>Outsourcing</i>)	()	()	()	()
Performansa Dayalı Ücretlendirme (<i>Pay-for-Performance</i>)	()	()	()	()
Reel Seçenekler Analizi (<i>Real Options Analysis</i>)	()	()	()	()
Yeniden Yapılandırma (<i>Reengineering</i>)	()	()	()	()
Hissedar Değeri Analizi (<i>Shareholder Value Analysis</i>)	()	()	()	()
Hisse Geri alımları (<i>Stock Buybacks</i>)	()	()	()	()
Stratejik İttifaklar (<i>Strategic Alliances</i>)	()	()	()	()
Stratejik Planlama (<i>Strategic Planning</i>)	()	()	()	()
Tedarik Zinciri Yönetimi (<i>Supply Chain Management</i>)	()	()	()	()
Toplam Kalite Yönetimi (<i>Total Quality Management</i>)	()	()	()	()

“*” Ankette adı geçen yönetim kavram ve yöntemleri ile ilgili kısa açıklamaları ekte bulabilirsiniz. Ayrıntılı açıklamalara internet adresimizi kullanarak ulaşabilirsiniz. (www.mgmt.boun.edu.tr/toker)

3. Yönetim Tekniklerini hangi nedenlerle uyguluyorsunuz?

(Bir veya birkaçını işaretleyebilirsiniz)

- () Başarımıza katkıları var (olacak)
 () Rakip firmalar uyguluyorlar
 () Danışmanlık firmaları uygulamamızı öneriyorlar
 () Standart bir uygulama olarak kabul ediliyor
 () Diğer _____ (Lütfen belirtiniz)

4. Şirketinizin “İnsan Kaynakları / Eğitim / Örgüt Geliştirme Departmanı”, uyguladığınız “Yönetim Teknikleri” için ne tür bir destekte bulunuyor?

(Bir veya birkaçını işaretleyebilirsiniz)

- () Kendi eğitim programını geliştiriyor
 () Yurtiçinden eğitim programı satın alıyor
 () Yurtdışından eğitim programı satın alıyor
 () Konuşmacı (guru) getiriyor
 () Diğer _____ (Lütfen belirtiniz)

5. “Yönetim Tekniklerini” nerelerden öğreniyorsunuz / öğrendiniz?

(Bir veya birkaçını işaretleyebilirsiniz...)

- () Eğitim geçmişimden
 () Seminerlerden
 () Basın-Yayın organlarından (Gazete, dergi, TV, radyo, vb.)
 () Kitaplardan
 () İnternette
 () Diğer _____ (Lütfen belirtiniz)

6. “Yönetim Teknikleri” ile ilgili seminerlere katıldınız mı?

- () Hayır, katılmadım
 () Evet, katıldım
 Eğer katıldıysanız, lütfen sayısını belirtiniz (_____)

7. Bu tip seminerler şirketinize ve size ne kadar yararlı oluyor?

Şirkete yararı

Size yararı

- | | |
|------------------------|------------------------|
| () Çok yararlı oluyor | () Çok yararlı oluyor |
| () Yararlı oluyor | () Yararlı oluyor |
| () Kararsızım | () Kararsızım |
| () Yararlı olmuyor | () Yararlı olmuyor |

Şirket Profili

8. Şirketinizin niteliği nedir?

- () Bağımsız şirket
 () Büyük bir şirketin çalışma birimi
 () Ana şirketin veya holdingin yan kuruluşu
 () Diğer _____ (Lütfen belirtiniz)

9. Şirketiniz kaç yıldır faaliyet gösteriyor?

- () 1 yıldan az
 () >1 – 5 yıl arası
 () >5 – 10 yıl arası
 () 10 yıldan fazla

10. Hangi sektörde/sektörlerde faaliyet gösteriyorsunuz?

_____ (Lütfen belirtiniz)

11. Şirketinizde yaklaşık olarak toplam kaç kişi çalışıyor?

- () 1 – 49 arası
 () 50 – 99 arası
 () 100 – 499 arası
 () 500 – 999 arası
 () 1000 – 1999 arası
 () 2000’den fazla

12. Şirketinizin yıllık cirosu ? (TL. cinsinden)

- () 25 trilyondan az
 () 25 – 40 trilyon arası
 () 40 – 60 trilyon arası
 () 60 trilyondan fazla

Kişisel Bilgiler

13. Profesyonel olarak ne kadar zamandan beri iş hayatı içindesiniz?

- () 1 yıldan az
 () >1 – 5 yıl arası
 () >5 – 10 yıl arası
 () 10 yıldan fazla

14. Şu an bulunduğunuz şirkette ne kadar zamandan beri çalışmaktasınız?

- () 1 yıldan az
 () >1 – 5 yıl arası
 () >5 – 10 yıl arası
 () 10 yıldan fazla

15. Şirketteki pozisyonunuz

- () Genel Müdür
 () Genel Müdür Yardımcısı
 () Departman Müdürü (*Departman adı:* _____)
 () Diğer _____ (Lütfen belirtiniz)

16. Eğitim durumunuz

() Ortaokul () Lise () Üniversite () Master () Doktora

17. Yaşınız

() 25 yaşıñ altı () 25–34 () 35–44 () 45–54 () 55 yaşıñ üstü

18. Cinsiyetiniz

(E) _____ (K) _____

**Bu anketi doldurarak bizlere vermiş olduğunuz katkıdan dolayı
teşekkür ederiz.**

Lütfen aşağıdaki bölümü doldurunuz.

Firma Adı :

Kişi Adı :

e-mail :

EK: Ankette adı geçen yönetim kavram ve yöntemlerinin kısa açıklamaları:

- Faaliyet Bazında Yönetim (Activity-Based Management) : Stratejik ve operasyonel karar vermede detaylı ekonomik analizlerin kullanılmasıdır.
- Kurumsal Performans Karnesi (Balanced Scorecard) : Performansın yönetim tarafından tanımlanarak istenilen sonuçlara ulaşıp ulaşılmadığının ölçülmesidir.
- Kıyaslama (Benchmarking) : Rakiplerin uygulamalarının ve sonuçlarının kendi şirketinizinkilerle karşılaştırılmasıdır.
- Değişim Yönetimi (Change Management): Değişim programlarının şirket içerisine adapte edilebilmesi için özel proseslerin geliştirilmesi ve uygulanmasıdır.
- Koçluk (Coaching) : Yöneticinin çalışanlarına önderlik ederek, şirket için çizilen yolu belirlemede liderlik etmesidir.
- Koşullu Planlama (Contingency Planning) : Gelecekle ilgili çeşitli alternatif senaryolar geliştirerek şirketin stratejik yönünü belirlemektir.
- Temel Yeterlilikler (Core Competencies) : Rekabet üstünlüğü ve müşteri açısından eşsiz değer yaratan şirkete ait özel bir teknoloji, bilgi ya da yeteneklerdir.
- Kurumsal Etik İlkeleri (Corporate Code of Ethics) : Şirkete yön veren temel ilke ve değerlerdir.
- Kurumsal Girişimcilik (Corporate Venturing) : Şirketlerin geleneksel büyüme yöntemlerine alternatif yollar geliştirmesidir.
- Kriz ve Risk Yönetimi (Crisis and Risk Management) : Meydana gelebilecek kriz ve risklerle bunların sonuçlarının belirlenmesi ve kriz ortamında alınacak önlemlerin planlanmasıdır.
- Müşteri İlişkileri Yönetimi (Customer Relationship Management) : Müşteri ihtiyaç ve beklentilerini etüd ederek müşteri ilişkilerini yönetebilmek amacıyla stratejiler geliştirmektir.
- Müşteri Dilimlendirilmesi (Customer Segmentation) : Benzer özellik taşıyan müşterileri gruplandırarak müşteri ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap vermeyi hedefler.
- Customer Surveys (Müşteri Araştırmaları) : Müşteri beklentilerini tespit ederek bu beklentileri en iyi karşılayabilecek yolların belirlenmesidir.
- Döngü Zamanının Azaltılması (Cycle Time Reduction) : Ürün ve hizmetlerin kabul edilmesinden teslimine kadar geçen toplam süreyi azaltmayı hedefler.
- Küçülme (Downsizing) : Şirketin hayati önem taşımayan bazı kaynaklarını elimine ederek maliyetleri düşürülmesini amaçlar.
- Ekonomik Katma Değer Analizi (Economic Value-Added Analysis) : Şirketin hissedarlarına yarattığı katma değer ölçülmesidir.
- Büyüme Stratejileri (Growth Strategies) : Kaynakların karlı büyüme fırsatları yakalamak amacıyla kullanılmasıdır.
- Bilgi Yönetimi (Information Management (MIS)) : İşletmelerde bilgi akışını sağlayan veri tabanı sistemlerini kurar.
- Bilgi Kullanımı Yönetimi (Knowledge Management) : Zihinsel varlıkları elde etmek ve paylaşmak için sistem ve süreçler geliştirir.
- Yalın Yönetim (Lean Management) : Yönetime ait karmaşık sistemlerin sadeleştirilmesini amaçlar.
- Hedeflere Göre Yönetim (Management by Objectives) : Yönetici ve çalışanların beraberce, şirketin genel hedefine bağlı olarak her bir çalışan için hedefler belirlenmesi ve bu hedeflere ulaşmanın amaç edinilmesidir.
- Pazar Kırılmaları İncelemesi (Market Disruption Analysis) : Pazar dinamiklerini değiştirebilecek yeni teknoloji ve akımların ilk işaretlerini keşfetmeyi amaçlar
- Şirket Evliliği Takımları (Merger Integration Teams) : Birleşen iki şirketin üst düzey yöneticilerinden oluşur ve belirlenmiş satış ve üretim sinerjilerini birleşme tarihine kadar devretmekle yükümlüdür.
- Misyon ve Vizyon Belirleme (Mission and Vision Statements) : Misyon bir şirketin iş alanını, hedeflerini ve bu hedefe ulaşmadaki yöntemlerini tanımlar. Vizyon ise şirketin gelecekte gelmesinin hedeflendiği noktadır.
- Bire Bir Pazarlama (One-to-One Marketing) : Her bir müşteri ile geniş çaplı, tekrarlı ve kayıtlı iletişim kurarak ona özel ürün ve hizmet sunmaktır.
- Dışarıya İş Yaptırma (Outsourcing) : Şirketin ana faaliyet alanının dışındaki faaliyetlerini üçüncü şahısları kullanarak yaptırmasıdır.
- Performansa Dayalı Ücretlendirme (Pay-for-Performance) : Çalışanın ücretlendirmesinin işletmenin belirli amaçlarına ve yönetim hedeflerine bağlanmasıdır.
- Reel Seçenekler Analizi (Real Options Analysis) : Finansal yöneticilerin hisse opsiyonlarını analiz edip yatırım yapmasıyla aynı yöntemle gerçek varlıkları (tesis, insan ve ürünler gibi) yatırım yapmak amacıyla inceler.
- Yeniden Yapılandırma (Reengineering) : Verimlilik, döngü süresi ve kalite konularında çarpıcı ilerlemeler kaydetmek amacıyla temel işletme süreçlerinde radikal düzenlemeler yapmaktır.
- Hissedar Değeri Analizi (Shareholder Value Analysis) : Bir şirketin ya da işletme biriminin toplam sermayesinin maliyetinden daha fazla kazanabilirliğini ölçer.
- Hisse Geri alımları (Stock Buybacks) : Şirketler hisse geri alımlarını kazançlarının erimesini engellemek için kullanırlar.
- Stratejik İttifaklar (Strategic Alliances) : Şirketler arasında yapılan, her birinin ortak belirlenmiş hedeflere ulaşmak için kaynaklarını sunmaya yönelik anlaşmalardır.
- Stratejik Planlama (Strategic Planning) : Bir işletmenin nereye ulaşması gerektiğinin ve bu amacına en iyi hangi şekilde ulaşacağını belirlediği kapsamlı süreçtir.
- Tedarik Zinciri Yönetimi (Supply Chain Management) : Müşterinin ihtiyacının karşılanmasında her bir tarafın – satıcı, üretici, dağıtıcı, müşteri vb.- girişimlerinin senkronizasyonunun sağlanmasıdır.
- Toplam Kalite Yönetimi (Total Quality Management) : Ürün ve hizmet tanımlarını müşteri performansı ile birleştiren kalite iyileştirmelerine sistemli bir yaklaşımdır.

Daha ayrıntılı açıklamalara internet adresimizi kullanarak ulaşabilirsiniz. (www.mgmt.boun.edu.tr/toker)