

TAKIM ÇALIŞMASI, İŞ BİRLİĞİ, NETWORK

Dr. Bora Akince



Takım Çalışması

Takım çalışması, her takım üyesinin takımın amacına ulaşmak için gösterdiği çabaların toplamıdır.



Takım Çalışmasının Özellikleri



- Bir takımda; Maksimum verim için herkesin eşit çalışması gerekiyor.
- Her birey önce ekibini düşünmeli ve kişisel çıkarları ikinci planda olmalıdır.
- Ekip çalışması başarıya ulaşmada daha hızlı sonuç verir ve performansı artırır.

Takım Çalışması ve Başarı

Başarılı ekip çalışmasının 6 özelliği vardır.

Aynı Amaca Hitap Etmek

Görev dağılımı doğru yapılmalı

Başlangıçta Kuralları Belirlemek

Kalkınma Planı Oluşturma

Görevlerin Eşit Dağılımı

Uyum

Farklı Görüşlere Saygı



Getting together is a start.
Staying together is progress.
Working together is a
success »

«Bir araya gelmek bir
başlangıçtır. Birlikte kalmak
ilerlemedir. Birlikte çalışmak
başarıdır »

Henry Ford



T
E
A
M
ogether
everyone
achieves
more

Neden Takım Çalışması

- Şirketlerde daha iyi verimlilik ve çalışanlar arasında daha iyi bir uyum için ekip çalışması şarttır.
- Görevler bir kişi yerine bir ekip tarafından yapıldığında daha hızlı tamamlanır.
- Bir ekipte iş sürekli ve verimli bir şekilde yapılır
- Ekip çalışması aynı zamanda çalışanlar arasında gereksiz çatışma olasılığını da azaltır.
- Her birey diğer ekip üyesini desteklemek için elinden geleni yapar. Ekip çalışması sonucunda bağlılık düzeyi artar.
- Ekip üyeleri birbirlerinden bir şeyler öğrenirler.



İşyerinde çalışanlar arasındaki uyumun güçlendirilmesi ve hedeflere daha hızlı ulaşılması için ekip ve ekip çalışması teşvik edilmelidir. Bireyler iş yükünü paylaştıkça rahatlarlar. Böylece ekip üyelerinden daha iyi performans göstermeye motive olurlar.

İş Birliği

- İşbirliği = Şirketlerle İşbirliği
- İşbirliği, şirketlerin diğer şirketlerin avantajlarından faydalanması ve rekabet avantajı kazanmasıdır.

Neden İş Birliği

1. Yeni Ürünler Üretmek (Ürün İnovasyonu)
2. Stratejik Ortaklık ve Yatırımların Artırılması
3. Rekabet Gücünün Artırılması
4. Operasyonel Maliyetlerin Yönetimi
5. Dönemsel Zorlukların Üstesinden Gelmek
6. Yeni Teknolojileri Kullanmak
7. Yeni pazarlara girmek için farklı şirketlerin altyapısını kullanmak





İş Birliği Türleri

Ticari Aracılık Anlaşmaları

- Dağıtıcılık anlaşması
- Acentelik Anlaşması
- Bayilik Anlaşması

İş Birliği Türleri

Mali İşbirliği

- Şirket İşbirliği (Ortak Girişim)
- Hisse Değişimi
- Yatırım



İş Birliği Türleri

■ Teknik İş Birliği

Lisanslama

Teknolojik İş Birliği, Ar-Ge ve
Patent Paylaşımı

Üretimde İş Birliği

Taşeronluk



İŞ BİRLİĞİ TÜRLERİ

Satış sonrası iş birliği

STAR COOPERATION®
Your Partners In Excellence

İş Birliği Süreci



Adil Olmak



Şeffaflık



Ortak çıkarlara ve hedeflere odaklanmak



Ağ Kurma - Networking

Networking, yanınızdaki kişinin hedeflerine ulaşmasını ve başarılı olmasını sağlama sanatıdır.

Ağ kavramı 1980'li yıllarda özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde gündeme gelmiştir.

Ekonomideki rekabet ve hızlı büyümeden doğan bu kavram, ticaretteki bağların gücünü ortaya çıkarmıştır.

Nasıl ağ kurulur?



- Ağ oluşturma her yerde ve herkesle yapılır.
- En etkili network fırsatı aileler ve yakın arkadaşlardır. Çünkü sizi iyi tanıyorlar ve sizi doğru kişilere yönlendirebiliyorlar.
- Eski dost toplantıları, konferanslar, seyahatler ve dernekler diğer önemli ağ kaynaklarıdır.
- Güven odaklı ilişkiler önemlidir.

Network'ün Önemi



- Her gün kurulan iş ortaklıklarının %70'inin Networking üzerinden yapıldığı belirlenmiştir.
- Bu vesileyle kurulan şirketin cirosunun %70'i bireysel bağlantılardan gerçekleşmektedir.
- Ekonomiye etkisi çok büyük olmasına rağmen küresel ticaretin %65'inin doğrudan bağlantılarla gerçekleştiği düşünülmektedir.



Connection Theory in Six Steps – Altı Adımda Bağlantı Teorisi

1967'de Stanley Milgram tarafından bir teorem önerildi. Bu teoreme göre herkes birbirinden altı kişi uzaktadır. 6 aşamadan sonra herkes birbirini tanır.

Bu teori, 6 adım referansla (örnek: referans olduğunu bildiğiniz iki adım) dünyadaki herkese ulaşabileceğinizi göstermektedir. Çünkü herkes ortalama 200 kişiyi tanıyor.

Network Oluşturma

Mingling – Asansör Cümlesi

- Amaç, asansörde olduğu gibi 30 saniye gibi kısa bir sürede samimi bir karşılama cümlesi başlatmaktır.

Gözlemler – Sor – Detay

- Duruşunuz %55, sesiniz ve genel tonlamanız %37, konuşma konusu ise %7 etkilidir.

Kartvizit Kullanma

Not almak

- Toplantıdan sonra Bir hafta içinde arama, e-posta gönderme ve ziyaret etme
- Ortak konu hakkında bir şeyler (makale, haber vb.) paylaşmak
- İhtiyacınız olmadan önce bu kişileri aramalısınız

