



## ARASINAV ÖNCESİ GÜMÜŞ NOT

### STRATEJİK YÖNETİM 1

STRATEJİ, işletmenin amaçlarına nasıl ulaşacağını belirleyen, rakiplerin faaliyetlerinin izlenmesini içeren, nihai sonuca odaklı, uzun dönemli bakış açısına dayalı, dinamik kararlar topluluğu

#### STRATEJİK YÖNETİMİN GELİŞİMİ:

- Uzun Vadeli Planlama
- Stratejik Planlama
- Stratejik Yönetim şeklindedir.

TEMEL YETENEKLER, işletmeyi rakiplerinden farklılaştıran kabiliyet ve kapasiteleridir.

#### STRATEJİK YÖNETİM SÜRECİNDE TEMEL ADIMLAR:

- Strateji oluşturma
- Strateji uygulama
- Strateji değerlendirme

Strateji oluşturma aşamasında hangi işlere girileceği, hangi işlerin terk edileceği, işletmenin kaynakların nasıl dağıtılacağı, faaliyet alanlarının genişletilip genişletilmeyeceği, uluslararası piyasalara girilip girilmeyeceği, başka bir işletme ile birleşilip birleşilmeyeceği gibi konular da ele alınır.

#### VİZYON NEDİR?

- Temel değerlerin ve ilkelerin bir örgütsel bildirgesidir.
- Önceliklerimizin, planlarımızın ve amaçlarımızın başıdır.
- Geleceğe doğru bir çekicidir (itici değildir).
- Bizi eşsiz yapan özelliklerin belirlenmesi ve ilan edilmesidir.
- Bağlılığın bildirisidir.

MİSYON; bir işletmenin var olma nedenini açıklayan ifadeler bütünüdür. Yapılan işin tanımı faaliyet alanının genel çerçevesidir.

DEĞERLER, belli bir topluluğun kendine özgü varlık, birlik ve sürekliliğini devam ettirmek için üyelerin geneli tarafından doğruluğuna inanılan ve bu topluluğun düşünce, amaç ve duygularını yansıtan temel ilke ya da inanışlardır.

#### 5 GÜÇ MODELİ KAPSAMINDA ELE ALINAN FAKTÖRLER:

- Olası rakiplerin pazara girişi
- Alıcıların pazarlık gücü
- Tedarikçilerin pazarlık gücü
- İkame ürün/hizmetlerin varlığı
- Sektördeki mevcut işletmeler arasındaki rekabetin şiddeti



## ARASINAV ÖNCESİ GÜMÜŞ NOT

### STRATEJİK YÖNETİM 1

**REKABET AVANTAJI**, işletmenin rakipleri tarafından bire bir **kopyalanamayan** veya taklit etme çabasının son derece maliyetli olduğu bir **değer yaratma kabiliyeti**dir. Rekabet avantajı işletmenin rakiplerinin sahip olmadığı bir değer yaratma kabiliyeti.

#### OPERASYONEL PLAN;

- Kapsadığı faaliyet alanı daha dardır.
- Örgütte çalışanların bir bölümünü (tek bir departman veya belirli bir meslek grubu) etkiler.
- Stratejik planın bütçesine göre daha mütevazı harcamalar gerektirir.
- Gerçekleştirilmeleri normalde bir yıldan daha fazla zaman almaz.

#### Taktik Plan;

- Planlama faaliyetleri sürekliliği olan bir bütündür (stratejik, operasyonel, taktik). Bu bütün içinde taktik plan daha alt uçta yer alır.
- Örgütün daha küçük kısmını etkileyen faaliyetleri içine alır.
- Birkaç kişinin katılımını gerektirebilir (bir - iki kişi veya küçük geçici bir çalışma grubu)
- Birkaç gün veya birkaç haftayı kapsar.

STRATEJİLER, uzun dönemli hedeflere ulaşmak üzere işletmelerin seçmiş olduğu **yollar, araçlar...**

**POLİTİKALAR**, yıllık hedeflere ulaşmada kullanılacak araçlardır.

**Misyon Bildirgesi** bir "işletme öğretisi" olarak tanımlanabilir. İşletmenin niyetinin ve amacının gösterilmesi; felsefesinin, inançlarının, ilkelerinin işe yansıtılması **MİSYON BİLDİRGESİ aracılığıyla olur.**

**İşletmenin felsefesi:** İşletmenin temel inançları, değerleri, arzuları ve etik değerleri hakkında bilgiler verilmesi.

İş çevresi denildiğinde akla gelen çevresel unsurlar, mevcut ve potansiyel rakipler, tedarikçiler, alıcılar (müşteriler ve bayiler), sektör içerisinde ikame ürün/hizmet sunan işletmeler (varlıkları rekabeti etkiler), tamamlayıcı ürün ve hizmetleri sunan işletmeler akla gelmektedir.