

TÜRKİYE İKTİSADİ VE TİCARİ İLİMLER TALEBELERİ STAJ KOMİTESİ DERNEĞİ İŞ GELİŞTİRME YÖNETMELİĞİ

1. AMAÇ

Bu yönetmelik, Türkiye İktisadi ve Ticari İlimler Talebeleri Staj Komitesi Derneği'nin (AIESEC Türkiye), Genel Merkezi ve birimlerinin satış süreçlerinde birbirlerine ve servis süreçlerindeki firmalara karşı sorumluluklarını ve ortak çalışma prensiplerini belirlemek amacıyla hazırlanmıştır.

2. DAYANAK

Bu yönetmelik, AIESEC Türkiye Ana Tüzüğü'nün ilgili maddelerinde, yönetmeliğe atıfta bulunulması gereği hazırlanmıştır.

3. KAPSAM VE SORUMLULUK

Bu yönetmelik, Dernek Genel Merkez birimlerini kapsar. Bu yönetmelikte belirtilen sorumlulukların yerine getirilmesinde "Genel Merkez Partnerlik Geliştirme Direktörü ve Kurumsal Pazarlama ve AIESEC ile Etkileşim Direktörü ve Gelen Taraf Kurumsal ve Danışmanlık Stajlar Direktörü" ve "Birim İş Geliştirme Koordinatörleri ve Kurumsal ve Danışmanlık Stajlar Koordinatörleri" ve ilgili duruma göre Genel Merkez ve Birim Finans koordinatörleri sorumludur.

3.1. Ulusal Değişim Partnerliği Satış ve Servis Süreçleri

Servis Aşaması	Gerçekleştirilecek Çalışma	Sorumlu
Firma Kazanımı Öncesi	Portföy Araştırması Firma Görüşmesi Anlaşma	GM
Promosyon	Fırsatlar Portalı'na firma form girişi Aday araştırması ve destek	GM
Aday Listesi Sunumu	En az 3 adet aday profilinin öz geçmişinin firmaya sunulması	GM
Seçim	Stajyer seçimi	GM

Gerçekleşme & Resepsiyon	Gerçekleşme sürecinde adayla iletişim, oturma izni, vize desteği, firma oryantasyon sürecinde destek, resepsiyon aktiviteleri	Şube
Ücret & Sayı	Ürün güncel ücreti (Global Yönetmelikte Türkiye'nin içinde bulunduğu bölgeye ait fiyatlandırma geçerlidir. Gelirin tamamı şubeye aittir, 1/4'ünü Genel Merkeze değişim devri olarak öder.	GM+ Şube

4.1. Global Partnerlerle Çalışma Esasları

Bu maddede belirtilen esaslar Global İlişkiler Yönetmeliği çerçevesinde hazırlanmıştır. Servis süreçlerinde Genel Merkez ve birimlerinin global partnerler ile yürüteceği ortak çalışma prensipleri bu maddede belirtilen süreçler dahilinde gerçekleştirilir.

4.2. Şube ve Genel Merkez Ortak Kurumsal Staj Satış Prensipieri

Bu madde dahilinde birimlerin ve Genel Merkezin değişim üzerine ortak satış yaparak kurumlar gözünde tek kurum imajı yaratması, kurumsal değişim sayılarının artırılması ve kaliteli servis süreçleri yürütülmesi amaçlanmaktadır.

4.2.1. Araştırma, Proje Geliştirme, Anlaşma ve İletişim Süreçleri

4.2.1.1. Genel Merkez dönem başında gerekli gördüğü lokallerde araştırma ve proje hazırlıklarını gerçekleştirerek kurum listesi hazırlar. Çalışmak istediği kurum listesini, Genel Merkez dönemi devraldıktan itibaren 30 gün içerisinde tüm birimlere elektronik posta yolu ile bildirir.

4.2.1.2. Genel Merkez, Proje çalışması gerçekleştirilecek lokaller için ilgili şubelere elektronik posta yolu ile bildirimde bulunur. Genel Merkezin çalışmak istediği kurum dönem başında gönderdikleri kurum listesinde yer almıyor ise bu kurum ile çalışabilmek için ilgili şubeden elektronik posta yolu ile izin alması gerekmektedir. İzin alınan firmalarla yürütülen projelerin ana sorumlusu Genel Merkez Partnerlik Geliştirme Direktörü, Yetenek ve Danışmanlık Stajları Direktörü ve ilgili birimin ilgili koordinatörüdür. Firma veya kurumla gerçekleştirilecek anlaşma sürecinde iletişim, ilgili Genel Merkez Direktörü tarafından yürütülür. Gerçekleşme ve resepsiyon sürecinde ise sorumluluk şubeye aittir. Genel Merkez bu konu ile ilgili gerekli bilgilendirmeyi ilgili şubeye e-posta aracılığıyla yapmakla yükümlüdür. Genel Merkez gerekli şube/birim ile elektronik posta ortamında anlaştığı takdirde bu dağılımda farklı seçenekler değerlendirebilir.

4.2.2. Proje Raporlaması

4.2.2.1. Proje gerçekleştiren şubeler Genel Merkezin belirlediği tarihte istenen rapor içeriği dahilinde firmayla gerçekleştirilen çalışmaya ait raporu Genel Merkeze sunmakla yükümlüdür.

4.2.2.2. Projenin gerçekleştirileceği firmalar için belirlenen fiyat, dönem dahilinde şube kurumsal staj satışları için belirlenen Firma Form Giriş ücreti ile aynıdır. Firma ile yapılan çalışmadan gelen gelir şubeye aittir.

4.2.3. Şehirlerde Firmalar ile Çalışma ve Kaynak Paylaşım İlkeleri

4.2.3.1. Genel İlkeler ve Sistemin İşleyişi

4.2.3.1.1. AIESEC Türkiye birimlerinin kurumsal satış veya partnerlikler kurmak için yetkili olduğu alanlar, Genel Merkez tarafından yayımlanan ve yürürlükte olan en güncel "AIESEC Türkiye Merkezi Dağılım Modeli" kapsamında belirlenmektedir; Birimin bulunduğu şehir ile bu modelde birime atanan ve idari sınırı bulunan şehirler o birimin lokali olarak adlandırılmakta ve bu şehirlerde birimler kurumsal satış ve partnerlik süreçlerini yürütme yetkisine sahiptir. Model kapsamında birime atanan ancak birimin bulunduğu şehir ile idari sınırı bulunmayan şehirler ise ara lokal olarak adlandırılmakta; bu alanlarda ilgili birim; tüm giden taraflı hizmet süreçlerinden sorumlu olup, gelen taraflı hizmet süreçlerinde Genel Merkezden sonra ilk yetkili konumdadır ve ara lokal alanlarda kurumsal satış ve partnerlik süreçlerinin yürütülmesi Genel Merkezin onayına tabidir.

4.2.3.1.2. AIESEC birimi kendi lokalinde ya da ara lokalinde olmayan bir kuruluş kendisine ulaştığında, birim ilgili lokal ya da ara lokal ile ilgilenen şubeye 24 (yirmi dört) iş günü saati içerisinde bildirim yapmakla yükümlü olmakla birlikte, şubenin kuruluşla iletişimde kalması ve satış sürecine girmesi yasaktır.

4.2.3.1.3. AIESEC Türkiye faaliyetleri dahilinde her ilde, herhangi bir kurum ile çalışma hakkı öncelikle Genel Merkeze aittir. Herhangi bir kurum veya şirketin Genel Merkezi, ilgili kurum veya şirketin vergi levhasında belirtilen şekilde esastır. Lokal ayrımı bu ilkeye göre belirlenir.

4.2.3.1.4. Birimlerin bulunduğu lokallerde ve ara lokallerde kurumlarla çalışma önceliği Genel Merkezden sonra ilgili bölgedeki ya da bölge ile ilgilenen birime aittir. Birimler, Genel Merkezi kendi lokallerinde ya da ara lokallerinde yer almayan şirket veya kurumlar ile Genel Merkezin yazılı onayı olmadan iletişime geçemez ve çalışamazlar. Kendi lokalinde ya da ara lokalinde olmayan kurum veya şirketler ile şubelerin/birimlerin iletişime geçmesi kesinlikle yasaktır.

4.2.3.1.5. Bir kurum veya şirket, Genel Merkezi ve vergi levhasında belirtilen lokalin birimine değil, farklı bir birim ile iletişime geçtiği takdirde aşağıdaki maddeler uygulamaya konur:

4.2.3.1.5.1. Birimin kendi lokalinde olmayan bir kurum veya şirket kendisine ulaştığında birim, ilgili lokaldeki birime 36 (otuzaltı) iş günü saati içerisinde bildirim yapmakla yükümlüdür ve kurum veya şirket ile iletişimde kalması ve satış sürecine girmesi kesinlikle yasaktır.

4.2.3.1.5.2. Birimin kendi lokalinde olmayan bir kurum veya şirket, birim ile çalışmak konusunda ısrarcı olduğu takdirde, bu durumu kurum veya şirketin Genel Merkeze bizzat kendileri tarafından e-posta yoluyla iletilmesi gerekmektedir. Bu durumda tüm müşteri hizmeti süreçleri göz önünde bulundurularak aynı şekilde gerçekleşme sürecinde değişim katılımcısının çalışacağı ofis ve değişim katılımcısına sağlanacak hizmet göz önünde bulundurularak süreç ve gelir ayrımına gidilmesi, birimler ile görüşüldükten sonra son olarak Genel Merkez tarafından kararlaştırılacaktır. Karar; müşteri memnuniyeti, sürecin akışı ve markanın zedelenmemesi odak alınarak verilecektir.

4.2.3.1.5.3. Satışı gerçekleştirecek olan şube/birim; değişim katılımcılarının eşleşme, gerçekleşme, tüm resepsiyon süreçleri, tüm yasal süreçler ve diğer tüm müşteri hizmeti süreçlerinden tamamen ve tek sorumlu olmayı kabul eder ve Genel Merkeze kabul bildiriminde bulunur.

4.2.3.1.5.4. Şube/birim tarafından iletişime geçilen kurum veya şirketinin çalışılacak Genel Merkezinin veya vergi levhasının bulunduğu lokalin birim/şubenin kendi lokal ya da ara lokalden farklı bir lokalde olduğu öğrenildiği takdirde, şube Genel Merkeze bu durumu bildirmekle ve süreci ilgili lokal ya da ara lokaldeki birime devretmekle yükümlüdür.

4.2.3.1.6. Bu yönetmelikte kapsam içerisine alınmamış, çözülemeyen, olağanüstü durum teşkil eden, net bir sonuca varamayan herhangi bir istisnai veya beklenmedik bir satış sürecinde şube/birimler; herhangi bir satış anlaşması gerçekleştirmeden önce e-posta ile Genel Merkeze bilgilendirme yapmak ve satıştan önce danışmanlık ve/veya onay almak zorundadır. İstisnai durumlarda Genel Merkez ile şubeler istişare ederek uygun çözüm bulacaklardır. Sürecin ne şekilde ilerleyip sonuçlanacağına dair kararı Genel Merkez verecek ve ilgili şube/ birimlere kararı e-posta ile bildirecektir.

4.2.3.2. Kurum ve Kuruluşlar Listeleri

4.2.3.2.1. Genel Merkez çalıştığı kurum ve kuruluşların listesini derneksel anlamda dönemi

devraldıktan sonraki 30 (otuz) gün içerisinde birimlere iletir. Genel kurul yapılamadığı takdirde Genel Merkezin belirlediği resmi dönem başlangıcı esas alınır. Bu listeye "Genel Merkez Kurumlar Listesi" adı verilir.

4.2.3.2.2. Genel Merkez çalışacağı kurum ve kuruluşların listesini dönemi içerisinde güncelleyebilir. Bu güncellemelerden şube/birimler e-posta ile bilgilendirilecektir. Genel Merkez, kurum ve kuruluşlar listesinde olmayan bir kurum/kuruluş ile çalışmadan önce, ilgili kurum/kuruluşun ait olduğu lokaldeki şube/birime yazılı bildirimde bulunur ve ilgili kurum/kuruluşu Genel Merkez kurum ve kuruluşlar listesine alır. Genel Merkez, kurum ve kuruluşlar listesine ekleme yaparken eklenen kurum/kuruluşların halihazırda ilgili bir lokaldeki birim/şube ile yürürlükte olan bir satış/iş birliği sözleşmesi olmamasına ve eğer var ise bu iş birliğinin sürdürülebilirliğine ve ilgili birime faydasına dikkat eder. Genel Merkezin şubelere yaptığı e-posta bildiriminden sonra 24 saat içinde şube taraflı itiraz gelmesi halinde, şube evrak yoluyla Genel Merkezden kurum/kuruluşun iznini isteyebilir.

4.2.3.3. AIESEC Şubesi Olmayan Şehirlerde Bulunan Firmalar ile Çalışma Esasları; Kendi lokalleri dışında firmalar ile çalışmak isteyen birimler, Genel Merkezin resmi evrak ile bildirdiği ve görüşülmesine izin verdiği şehirler için çalışma yürütebilirler. Bu şehirler dışındaki firmalarla çalışmak isteyen birimlerin Genel Merkezden e-posta yoluyla onay alması gerekmektedir. Eğer çalışılmak istenen şehir başka bir birimin sorumluluğunda ise ayrıca ek olarak o birimin de e-posta ile onayı gerekmektedir. Gerçekleşme sürecinde değişim katılımcısının çalışacağı ofisin bulunduğu lokalin birime yakınlığı esas alınarak süreç ve gelir dağılımı ayırımına gidilmesinde son karar Genel Merkezindir.

4.2.3.3.1. Kendi lokalleri ve ara lokalleri dışında firmalar ile çalışmak isteyen birimler, Genel Merkezin resmi evrak ile bildirdiği ve görüşülmesine izin verdiği şehirler için çalışma yürütebilirler. Bu şehirler dışındaki firmalarla çalışmak isteyen birimlerin Genel Merkezden e-posta yoluyla onay alması gerekmektedir. Eğer çalışılmak istenen şehir başka bir birimin sorumluluğundaysa ve sorumlu şehirler güncel Şube Yönetim Kurulu dönemi tarih aralığı içerisinde değiştiyse 4.2.3.3.2. maddesi dikkate alınmalıdır. Ayrıca ek olarak o birimin de e-posta ile onayı gerekmektedir. Buna ek olarak alınan izinlerin geçerliliği son değişim katılımcısının projesini bitirdiği gün olarak esas alınmalıdır. Eğer ilgili şube son değişim katılımcısının projesinin bitmesinin ardından ilgili firma ile tekrardan çalışmak isterse şehirden sorumlu şubeden tekrardan e-posta yoluyla onay alması gerekmektedir. Gerçekleşme sürecinde değişim katılımcısının çalışacağı ofisin bulunduğu lokalin birime yakınlığı esas alınarak süreç ve gelir dağılımı ayırımına gidilmesinde ve oluşabilecek anlaşmazlıklarda izin süreci üzerine gönderilen e-postanın tarihinden itibaren 3 iş günü içerisinde ilgili birimler tarafından çözülemez ise son karar Genel Merkezindir.

4.2.3.3.2. Genel Merkez tarafından çekilen evraklar ile şehirlerden sorumlu olan birimlerin değişmesi halinde, birimlerin kendi lokalleri ve ara lokalleri dışında olan şehirlerde; güncel Şube Yönetim Kurulu dönemi esas alınarak, evrak çekilme tarihinden önce e-posta yoluyla şehrin eski sorumlusundan aldıkları izinler geçerlidir. Birimlerin kendi lokalleri ve ara lokalleri dışında çalışmakta oldukları şehirlerin sorumlu birimleri değiştiği takdirde her tekrarlanacak satışta izinlerin yeni birimden e-posta yoluyla alınması gerekmektedir. Oluşabilecek anlaşmazlıklarda izin süreci üzerine gönderilen e-postanın tarihinden itibaren 3 iş günü içerisinde ilgili birimler tarafından çözülemez ise son karar Genel Merkezindir.

4.2.3.4. Franchise (Temsilcilik) Sistemi ile Çalışan Firmalar

4.2.3.4.1. Franchise; bir sistem ve markanın imtiyaz hakkı sahibinin, belirli süre, koşul ve sınırlar içinde, işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin sürekli disiplin ve destek sağlayarak, belirli bir bedel karşılığında, bağımsız yatırımcılara sistem ve markasını kullandırmasına dayanan, uzun vadeli ve sürekli bir iş ilişkisidir. Bu sistemi yürüten firmalar aynı isim hakkı altında, merkezden bağımsız olarak farklı bütçeler üzerinden reklam ve sponsorluk çalışmaları gerçekleştirilebilmektedir.

4.2.3.4.2. AIESEC Türkiye birimlerinin ofislerinin bulunduğu lokallerde bu yapıda çalışılacak merkezi farklı lokalde bulunan firmalar mevcuttur. Herhangi bir şube/birim kendi lokalinde bulunan temsilcilik sistemi ile çalışan bir kurum veya şirket ile çalışmak istediği takdirde aşağıdaki maddeler uygulanır:

4.2.3.4.2.1. Şube/Birim çalışmayı talep ettiği franchise sistemi ile çalışan kurum veya şirketin Genel Merkezinin ve vergi levhasının bulunduğu lokal farklı olduğu takdirde ilgili lokalin Birim/Şubesine ve Genel Merkeze teklif sunmadan en az 15 (on beş) iş günü öncesinde bildirim yapmakla yükümlü olmakla birlikte gerçekleştirme aşamasının bulunacağı lokal esas alınarak satış süreci 4.2.3.1.6. ve 4.2.3.1.5.3. kapsamında değerlendirilir.

4.2.3.4.2.2. Merkezin bulunduğu lokaldeki şube/birim, kurum veya şirket ile ilgili araştırmayı yaparak firmanın bütçesinin merkezden ayrı olup olmadığını kontrol etmekle ve bunun ispatını Genel Merkeze e-posta yolu ile bildirmekle yükümlüdür. Şayet bütçe ayrı ise talepte bulunan şube, kendi lokalindeki franchise ile çalışabilir.

4.2.3.5. Ortak Satış Prensipleri

4.2.3.5.1. Sponsorluk

4.2.3.5.1.1. Ulusal Ürünlerin Satışı

4.2.3.5.1.1.1. Genel Merkez tarafından yaratılan pazarlama veya değişim projelerinin satışını Genel Merkez ve birimler gerçekleştirir.

4.2.3.5.1.1.2. Şubenin aynı ürünü Genel Merkezin belirlediği kriterler çerçevesinde kendi lokalinde satma hakkı vardır. Bu ürünlerin içerisine Geleceğe Yönelmek ürünü (H4TF) dahil değildir. Elde ettiği gelir şubeye aittir.

4.2.3.5.1.1.3. Genel Merkez ve projelere dahil olan birimler projenin satış aşamasında ortak prensipler belirleyerek ürünün ulusal satışını gerçekleştirebilirler. Bu durum birden çok lokalde ofisi/ şubesi bulunan kurumlar için geçerlidir. Firmalar nezdinde tek kurum imajının güçlendirilmesi amacıyla bir birim ürünün farklı lokalde yapılacak ayağı için kendi lokalindeki firmaya tüm birimler adına ilgili birimler ve Genel Merkez ile görüşerek ortak teklifte bulunabilir.

4.2.3.5.1.1.4. Genel Merkez dönem dahilinde iletişime geçtiği kurum ve kuruluşlar ile şube aktiviteleri için görüşmeye açıktır. Ulusal Portföyde bulunan kurum ve kuruluşlar ile partnerlik çalışması yapmak isteyen şubeler Genel Merkeze hangi firma ile, hangi ürün için çalışmak istediğinin detaylı bilgisini verir. Genel Merkez öncelikleri ve kuruma sunulan ürün değer ve getiri dengesini göz önünde bulundurarak olumlu veya olumsuz cevap verebilir.

4.2.3.5.1.2. Ürün Desteği; Her şube, lokal farklılıklar gözetilmeksizin içinde bulunduğu lokal pazarını kullanmalıdır. Genel Müdürlüğü farklı bir şubenin lokalinde olan kurum ve/veya kuruluşlardan ürün desteği talep edilmesi için firmanın Genel Müdürlüğünün bulunduğu lokaldeki AIESEC şubesine mail yoluyla izin istenmesi, talep eden şubenin lokalinde firmanın bölge müdürlüğü ya da şube müdürlüğünün bulunması ve şubenin kendi lokalinde bulunan bölge ya da şube müdürlüğü ile iletişime geçmesi gerekmektedir. Kurum ve/veya kuruluşun Genel Müdürlüğüne ait olmayan bir dağıtım kanalı ile ürün desteği temin edilecekse Genel Merkeze ve ilgili şubeye bildirim yapılmalıdır.

4.2.3.5.1.3. İstisnai Durum; Ulusal Kongre düzenleyecek şubelerin bu konuda önceliği mevcuttur. Kongreyi düzenleyecek şube, kongre esnasında ihtiyaç duyabileceği ürünler için farklı lokallerde

merkezi olan 100 firmalık listeyi kongre tarihinden 8 hafta önce Genel Merkez ve ilgili şubelere bildirir. Merkezin bulunduğu lokaldeki şube kendi çalışma önceliklerini göz önünde bulundurarak iletişim aşamasında diğer şube için de destek alabilir veya talepte bulunan şubeye devredebilir. Çalışma şartları resmi evrak ile bildirilir.

4.2.3.5.2. Raporlama; Dönemi dahilinde farklı lokalden firma ile çalışan şube, merkezin bulunduğu lokaldeki AIESEC Ofisine ilgili bildirimini yapmak zorundadır. Rapor organizasyon bitiminden sonraki 4 hafta içinde ilgili şubeye evrakla iletilir. İletilmediği durumda şubenin şikayeti doğrultusunda disiplin süreci başlatılabilir.

5. Partnerlik Süreçlerinde Yasal Zorunluluklar

5.1. Şubeler ve Genel Merkez, anlaşmış oldukları firma ve kurumlar ile resmi sözleşme imzalar.

5.2. Sözleşme formatı Genel Merkez tarafından, almış olduğu hukuk danışmanlığı çerçevesinde belirlenir. Genel Merkez kurumun çalışma prensiplerini ve çıkarlarını göz önünde bulundurarak sözleşme süreçleri için hukuk danışmanlığı almak durumundadır.

5.3. Her birim yapmış olduğu değişim veya sponsorluk çalışmaları dahilinde partner firma ile resmi sözleşme imzalamak zorundadır. Hazırlanan sözleşmelerin takibinden Birim Pazarlamadan sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi, Birim İş Geliştirmeden sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi, Birim Finans sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi, Genel Merkez Partnerlik Geliştirme Direktörü, Genel Merkez Pazarlama Direktörü, Genel Merkez Finans Direktörü ve değişim tarafı için Ulusal Kontrol Takımı sorumludur.

6. Organizasyonel Kriterler ve Kaliteli Etkinlik Süreçleri

6.1. Genel Prensipler

AIESEC Türkiye ve birimler tarafından gerçekleştirilen tüm kariyer günü, kongre gibi organizasyonlar hedef kitleye kurumun amacını, vizyonunu, değerlerini ve Tecrübesel Liderlik Gelişim döngüsünü aktarmak amacıyla düzenlenir. Organizasyonlar pazarlama aktivitesi niteliği taşır. Bu kapsamda organizasyon gerçekleştirecek olan Genel Merkez ve şubelerin tüm çalışmaları kurumun amacı ve çalışmaları ile paralel olması gerekir.

6.2. Organizasyonel Kriterler

6.2.1. Düzenlenmesi planlanan etkinliklerin öncelikle AIESEC deneyim döngüsüne nasıl hizmet edeceği değerlendirilmelidir. Kriterler çerçevesinde ana amaçları aktarır bir yapıda olması gerekmektedir.

6.2.2. Hazırlanacak partner portföyü, konuşmacı ve hedef kitle Genel Merkeze bildirilmek zorundadır.

6.2.3. Partnerlik aşamasında sunulacak ürünün fiyat-değer ve kazanım dengesi değerlendirilerek paketlenmelidir. Potansiyel partnerlere göre sunulacak teklif verilmelidir.

7. YÜRÜRLÜLÜK

İşbu yönetmelik, Genel Merkez Danışmanlar Kurulu onayı ile 15 Mayıs 2026 tarihinde yürürlüğe girer.

8. YÜRÜTME

İşbu yönetmeliği Genel Merkez ve tüm birimleri uygular ve yürütür.