

**T.C.**  
**ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ**  
**BİGA MESLEK YÜKSEKOKULU**  
**PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ**  
**PAZARLAMA PROGRAMI**

**Pazarlama Programı 2024-2028**  
**Stratejik Eylem Planı**

**Hazırlayanlar**

**Dr. Öğr. Üyesi Ahmet ŞAHBAZ**  
**Pazarlama Programı Başkanı**

**Öğr. Gör. Hülya UGUR**  
**Pazarlama Programı Danışmanı**

**Çanakkale – 2024**

## İÇİNDEKİLER

1.Üst Yönetici Sunuşu .....	3
2.Amaç.....	4
3.Kapsam .....	4
4.Stratejik Plan Hazırlık Süreci .....	4
5.Biga Meslek Yüksekokulu Tanıtımı.....	5
6.Biga Meslek Yüksekokulu Misyon, Vizyon Temel Değerleri .....	5
7.Pazarlama Programı Tanıtımı.....	9
8.Pazarlama Programı Misyon, Vizyon Temel Değerleri .....	10
9.Pazarlama Programı Paydaşları .....	15
10.Pazarlama Programı Durum Analizi .....	15
11.Akademik Alt Yapı.....	16
12.İdari Alt Yapı.....	18
13.Eğitim Öğretim Alt Yapısı .....	18
14.Fiziki alt Yapı ve İmkanlar.....	20
A.Eğitim-Öğretim Alanları .....	20
B.Araştırma Geliştirme Alanları .....	20
C.Sosyal Alanlar .....	20
15.Mali Kaynak Analizi .....	20
16.Swot Analizi .....	21
17.Stratejik Geliştirme.....	25
A.Amaç ve Hedefler.....	25
B.Performans Göstergeleri ve Stratejiler .....	27
18.İzleme ve Değerlendirme.....	30

## ŞEKİL VE TABLOLAR

- Tablo 1.** Programdaki Öğretim Elemanlarının Dağılımı  
**Tablo 2.** Öğretim Kadrosunun Analizi  
**Tablo 2.** Öğretim Elemanı Başına Düşen Öğrenci Sayısı  
**Tablo 4.** Öğretim Kadrosunun Ders Yükü Dağılımlarına Yönelik İstatistikler  
**Tablo 5.** Öğretim Elemanlarının Akademik Yayınlarına Yönelik İstatistikler  
**Tablo 6.** Öğretim Kadrosunun Tamamlanan Veya Halen Devam Etmekte Olan Projeleri  
**Tablo 7.** Öğretim Elemanlarının Aldığı Burs ve Ödüller  
**Tablo 8.** Programın Taban ve Tavan Puanları  
**Tablo 9.** Aktif Kayıtlı Öğrenci ve Mezun Öğrenci Sayımız

## 1.Üst Yönetici Sunuşu

Günümüzde giderek artan rekabette sürdürülebilir akademik ve mesleki başarı yakalamak önemli hale gelmiştir. Dolayısıyla Meslek Yüksekokulumuz Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı olarak güncel Stratejik Plan oluşturulması ihtiyacı söz konusudur. İlk adım olarak geçmiş dönem Stratejik Planlarının analizi yapılmıştır. Analizler sonucunda kuvvetli ve zayıf yönlerimiz, fırsatlar ve tehditlerimiz değerlendirilmiştir. Buna göre geçmişte hangi faaliyetlerin gerçekleştirildiği, stratejilerin etkinliği, devam edip edemeyeceği ve yeni ihtiyaçlar belirlenerek stratejilerimiz yeniden incelenmiştir. Elde edilen veriler sonucunda günümüze ve geleceğe yön veren, akademik ve mesleki açıdan daha etkin ve modern eğitim-öğretim stratejileri geliştirilmeye çalışılmıştır. Bu Stratejik Planın hedeflenen başarılı Eğitim-Öğretim çıktıları elde edebilmek için bir rehber olarak kullanılması hedeflenmektedir. Pazarlama Programımızı daha kaliteli ve çağdaş eğitime bir adım daha yaklaştırmayı amaçlamaktayız. Bu amaca benimsemiş olduğumuz kurumsal misyonumuz ve vizyonumuz ile ulaşacağımıza inanıyor, tüm akademik ve idari personelimize ve öğrencilerimize başarılar diliyorum.

Dr. Öğr. Üyesi Ahmet ŞAHBAZ

Bölüm/Program Başkanı

## **2. Amaç**

Bu stratejik plan, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga Meslek Yüksekokulu, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, Pazarlama Programı 2024-2028 akademik yılları arasında eğitim öğretim kalitesini artırabilmesi için geliştirilmesi gereken stratejileri ve hedefleri tanımlamak üzere hazırlanmıştır. Dokümanın temel amacı; Pazarlama Programımızı akademik ve mesleki misyonuna ulaştırabilecek, günümüz rekabet koşullarıyla uyumlu, güçlü, dinamik ve modern bir program haline getirecek bir yol haritası oluşturup ilgililerin dikkatine sunmaktır. Hedeflerin gerçekleştirilmesi için de bireysel ve toplumsal hassasiyetleri gözeten, sosyal sorumlulukları önceleyen, sürekli gelişim stratejisiyle AR-GE faaliyetleri içeren ve etkin eğitim öğretim uygulamalarını barındıran eylemlerin gerçekleştirilmesi en temel öncelikler olarak kabul edilmiştir.

## **3. Kapsam**

Bu dokümanda sunulan stratejiler ve hedefler; Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga Meslek Yüksekokulu, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, Pazarlama Programını kapsamaktadır. Doküman program öğretim elemanları ile iç ve dış paydaşların görüşleri, yetkinlikleri, Biga, Çanakkale ve nihayetinde Türkiye genelindeki endüstriyel karşılığı, donanımsal ihtiyaçlar ve mesleğin geleceği yönündeki beklentiler ışığında hazırlanmıştır. Aynı zamanda doküman program danışmanı ile programda ders veren öğretim elemanlarının önerileri ışığında hazırlanmış, belirlenen hedeflere nasıl bir strateji ve politikalarla ulaşılabileceği tartışılmıştır.

## **4. Stratejik Plan Hazırlık Süreci**

Planlama sürecinde belirli amaçlara ve hedeflere ulaşabilmek programımız dahilinde belirleyeceğimiz yol haritası için son derece önem arz etmektedir. Bu açıdan izlenilecek yol haritasını, program bazında belirlediğimiz stratejilerle destekleyerek daha somut sonuçlara ulaşmak bu aşamada oldukça önem taşımaktadır. Bu sebeple program danışmanlığımızca yürütülen stratejik planlama süreci aşağıdaki aşamalardan oluşmaktadır;

- Stratejik plan çalışmaları için verilerin elde edilmesi ve gerekli alt yapının sağlanması,

- Swot analizinin yapılması (Güçlü yanlar, zayıf yanlar, fırsatlar ve tehditler),
- Swot Analizinin değerlendirilmesi,
- Misyon, vizyon, temel değerler ve politikaların belirlenmesi,
- Fonksiyonel hedeflerin güncellenmesi
- Elde edilen sonuçların geri bildiriminin sağlanması ve gerekli düzenleme ile düzeltmelerin gerçekleştirilmesi.

### **5. Biga Meslek Yüksekokulu Tanıtımı**

Uluslararası standartlarda mesleki eğitimin gerektirdiği bilgi ve beceriye sahip, üstün nitelikli ara eleman yetiştirmek doğrultusunda eğitim ve öğretimin kalitesini arttırmayı hedefleyen Biga Meslek Yüksekokulu; 1990-1991 döneminde Trakya Üniversitesi bünyesinde eğitim-öğretime başlamış, 1992 yılında 3837 Sayılı Kanun’la kurulan Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesine bağlanmıştır. Meslek Yüksekokulumuzda 11 örgün öğretim programda (Elektrik, Elektrik Enerjisi Üretim, İletim ve Dağıtım, Gıda Teknolojisi, İşletme Yönetimi, Kooperatifçilik, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, Makine, Otomotiv Teknolojisi, Pazarlama, Süt ve Ürünleri Teknolojisi, Yerel Yönetimler, Mobilya ve Dekorasyon) eğitim-öğretime devam edilmektedir.

Uluslararası standartlarda mesleki eğitimin gerektirdiği bilgi ve beceriye sahip, nitelikli mezunlar yetiştirmek misyonu doğrultusunda eğitimin kalitesini sürekli arttırmayı hedefleyen Okulumuz, ulusaluluslararası kongre, sempozyum, çalıştay ve araştırma projelerine katılım ile sürekli kendisini geliştiren akademik bir yapıya sahiptir. Okulumuzda 14 öğretim üyesi ve 32 öğretim görevlisi olmak üzere 46 akademik personel görev yapmaktadır.

### **6. Biga Meslek Yüksekokulu Misyon, Vizyon ve Temel Değerleri**

Üniversitemizin kurumsal misyon, vizyon, amaç ve hedefleri doğrultusunda oluşturulan Biga Meslek Yüksekokulu kurumsal misyon, vizyon, amaç ve hedefleri aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

**Biga Meslek Yüksekokulu Misyonu:** Bölgenin ihtiyaçları kapsamında uzmanlaştığımız alanlarda yenilikçi projelerle; Eğitim kalitesini artırarak ulusal ve uluslararası sorunlara duyarlı aranan eleman yetiştirmek, bölgemizdeki sorunlara çözümler üretmek ve yeni ürün geliştirmek, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'nin “bölgenin en iyi üniversitesi olmak, ülkesinin ve dünyanın güçlü bir bilim kurumu haline gelmek” vizyonuna destek sağlamak.

**Biga Meslek Yüksekokulu Vizyonu:** Yönetimsel ve sistematik yaklaşımların yarattığı sonuçlar ile Türkiye’de örnek alınan Meslek Yüksekokulu olmak.

**Biga Meslek Yüksekokulu Amaç ve Hedefleri:** Topluma örnek olmayı hedefleyen bir Meslek Yüksekokulu olarak; bilimsel ve eğitsel tüm araçları etkin kullanarak, öğrencilerimize değer katan çözümler üretmeyi, çalışanlarımızın kariyer hedeflerini gerçekleştirmelerinde destek sağlamayı, keyifli bir çalışma ortamı yaratmayı, bölgemize değer katmayı, kalite yönetim sistemimizi sürekli iyileştirmek başlıca amaç ve hedefimizdir.

### **Biga Meslek Yüksekokulu Temel Politika ve Öncelikleri**

Öğrencilerin ve öğretim elemanlarının çağdaş gelişmeleri takip edip katkıda bulunabilecekleri bir ortamda eğitim ve öğretim faaliyetlerine devam etmelerini sağlayarak bilimsel çalışmalarını güçlendirmek ve yenilikçi bir anlayışa kavuşturmak. Tüm bilimsel alanlarda teorik eğitimlerin uygulamalarla bütünleşmesine zemin hazırlayacak altyapı çalışmalarını gerçekleştirmek. Örgüt iklimini güçlendirecek iç paydaşlar arasındaki ilişkileri geliştirmek ve sinerjiyi sürekli hale getirmek (kurumsal bilinci geliştirmek ve yaygınlaştırmak). Tüm eğitim ve öğretim faaliyetlerinde, Üniversitemizin imkânları ölçüsünde en iyi teknolojik verileri kullanarak eğitimin etkinliğini ve verimliliğini artırmak. Analiz ve sentez yapma becerisi gelişmiş, özgür düşüncüyü bilimsel verimlilik alanına aktarabilen, bilginin sadece taşıyıcısı değil, geliştiricisi de olabilen, yaratıcı ve üretken mezunlar verebilmek. Eğitim ve öğretim faaliyetlerinde yeni yöntem ve uygulamalarla diğer üniversitelerdeki eşdeğer birimlere önderlik etmek.

### **Biga Meslek Yüksekokulu Kurumsal Kalite Politikası**

Bu bilgiler ışığında üniversitemizin kurumsal hedef ve kalite politikasına uygun olarak geliştirilen kalite politikamız;

- Üniversitemizin paydaşlarıyla ilişkilerinin geliştirilmesini sağlayarak, iç ve dış paydaşların üniversitemizin hizmet ve faaliyetlerinden dolayı memnuniyet derecelerini ölçmek varsa şikâyetlerini tespit edip düzeltmeler için gereken önlemleri almak. Birimlerde ve bireylerde sürekli gelişim anlayışını egemen kılmak ve gerçekleştirmek. Hizmet ve eğitim seviyesinin yükseltilmesi için öneri sistemleri kurmak ve paydaşların önerilerini alıp değerlendirmek.
- Birim olarak üniversitemizin kurumsallaşmasına katkı sağlamak.
- Birim olarak üniversitemizin kurumsal kültürünün geliştirilmesine katkı sağlamak.
- Üniversitemizin bilimsel girişimci ve yenilikçi bir üniversite olmasına katkı sağlamak.
- Üniversitemizin disiplinlerarası çalışmalar gerçekleştirmesine akademik anlamda katkı sunarak, üniversitemizin üçüncü kuşak üniversitelerin sahip olması gereken niteliklere erişmesinde katkıda bulunmak.
- Üniversitemizin Yükseköğretim Kurumu Araştırma Üniversiteleri arasına girmesine akademik anlamda katkıda bulunmak.
- Üniversitemizin kaliteli eğitim ve öğretim faaliyetinde bulunmasına katkı sağlamak.

#### **Biga Meslek Yüksekokulu Akademik Araştırma Politikaları**

- Öğretim elemanlarının interdisipliner eserler vermeleri için gerekli yönetsel, idari ve motivasyonel desteği vermek.
- Öğretim elemanlarını ve öğrencileri bilimsel çalışmalarda etkin yöntemlerle motive ederek, uluslararası düzeyde ön plana çıkabilen akademik eserler vermelerini sağlamak.
- Öğretim elemanlarını ve öğrencileri bilimsel çalışmalarda etkin yöntemlerle motive ederek üniversitemiz bünyesindeki Çanakkale TEKNOPARK aracılığıyla, katma değerli teknolojik ürün geliştirmelerini, marka ve patent almalarını, inovatif girişimcilik örneği sergileyerek spin-off ve start up faaliyetlerinde bulunmalarını her anlamda teşvik etmek.
- Dikkate değer eser ve araştırmaların ulusal ve uluslararası düzeyde en iyi şekilde tanıtılmalarını sağlamak.
- Bölgesel ihtiyaçlara göre araştırma projeleri geliştirmek.



- Bilimsel araştırmaların kapsam alanını genişletmek amacıyla çalışmaların sadece ulusal değil, uluslararası alanda da yapılabilmesi için gerekli tüm destekleri sağlamak ve farklı disiplinlerde ekipler oluşturulmasına öncülük etmek.
- Akademisyenlerin iç ve dış paydaşlarla ilişkilerini daha etkin ve verimli hale getirerek, iç ve dış çevrenin üniversite-sanayi iş birliği kapsamında bilimsel bilinçten daha fazla yararlanmasını sağlamak.

### **Biga Meslek Yüksekokulu İdari Politikaları**

- Üniversitenin yönetim kademelerinde bulunanları, modern bir yöneticide bulunması gereken bilgilerle donatmak için yönetici geliştirme programları düzenlemek.
- Yöneticilerin yönetsel faaliyetlerinde pozitif motivasyon esasına uymalarını sağlamak.
- Yönetilenlere karşı tüm uygulamalarda yüksek performans ve başarı ölçütleri esas alınarak değerlendirmeler yapmak. Eşitlik ve adalet ilkesinden ödün vermemek.
- Yöneticilerin birbirleriyle dayanışma ve destek anlayışı içerisinde olmalarını sağlamak.
- Yönetsel kadro değişimlerinde kurumsal faaliyetlerde zafiyete yol açmamak için bilgi ve deneyimin aktarılmasını sistemleştirmek.
- Elektronik Belge Yönetim Sistemi'nden bilgi akışını zamanında yerine getirmek.
- Üniversite hakkında ihtiyaç duyulan istatistiksel bilgileri sistemleştirmek (Yönetim Bilgi Sistemini etkin bir şekilde hizmete hazır tutmak)

### **Biga Meslek Yüksekokulu Öğrenci Politikaları**

- Öğrencileri Üniversitenin en önemli paydaşı bilmek,
- Öğrencilere eğitimlerini tamamladıktan sonra da organize faaliyetlerde ihtiyaç duyacakları ve karşılanması mümkün yardımlarda bulunmak, onlarla ilişkiyi sürekli kılarak iş birliğini artırmak,
- Öğrencilerin iş dünyasına kabul ettirilmeleri ve orada etkin olarak yerleşebilmeleri için destek çalışmaları gerçekleştirmek,
- Öğrencileri sevmek ve öğrenciler tarafından sürekli şekilde sevilme için oryantasyon programları da dahil, çeşitli iç etkinliklerde bulunmak,
- Akademik ve idari kadroların öğrencilere karşı davranışlarına düzeyli ve memnuniyet oluşturacak standartlar getirmek ve bunları uygulamak.

### **Biga Meslek Yüksekokulu Bölgesel Politikaları**

- Bölgenin sanayi ve hizmet kuruluşlarıyla bölge kalkınmasına daha fazla katkıda bulunacak iş birlikleri gerçekleştirmek.
- Bölgenin sosyal, kültürel ve ekonomik problemlerine yönelik çözüm çalışmalarında bulunmak.
- Üniversite-Sanayi iş birliğini etkin bir şekilde gerçekleştirirken kapsam alanını tüm bölgeyi içine alacak şekilde genişletmek.

### **7. Pazarlama Programı Tanıtımı**

Pazarlama programı, 5. Seviye akademik ve mesleki yeterlilik kazandırmayı amaçlayan bir ön lisans programıdır. Yüksekokulumuzda Pazarlama ve Reklamcılık bölümü altında örgün öğretim 2006-2007 yılında eğitim ve öğretime açılmıştır. Meslek Yüksekokulumuzun ilk kurulan programları arasında yer alan Pazarlama Programı kamu, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve/veya girişimcilik alanında pazarlama ve satışa yönelik iş fırsatı sunan, nitelikli ara eleman yetiştirmeyi amaçlayan dört yarıyılılık bir ön lisans programıdır. Programımız, ÖSYM sınav yönetmeliğine göre Yükseköğretim Kurumları Sınavı (YKS), Temel Yeterlilik (TYT) puanı ve Üniversitelerarası yatay geçiş ile öğrenci kabul etmektedir. Programa kaydolun öğrenciler, programdan mezun olabilmek için öngörülen müfredattaki toplamı 120 AKTS olan tüm dersleri tamamlamaları ve de 30 iş günü eğitim stajlarını yapmaları gerekmektedir. Program 30'ar kişilik kontenjan hakkına sahiptir ve eğitim dili Türkçedir.

2024 yılında düzenlenen eğitim programı ile Pazarlama Programı öğrencileri, dilerlerse eğitim programlarının dördüncü yarıyılına seçmeli ders statüsünde eklenen İşyerinde Mesleki Eğitim dersini alarak (3+1 Modeli) eğitimlerini ilgili sektörel kurum ve kuruluşlarda tamamlayabilirler. İşbaşı eğitimi, mesleğe hazırlanma, mesleğin gerekli kıldığı bilgi ve becerileri arttırma ve mesleki becerilerini geliştirme amaçlı dersin yürütülmesi ve değerlendirilmesi ile ilgili temel ilke, kural ve yöntemler Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Meslek Yüksekokulları İşyerinde Mesleki Eğitim Yönergesine göre yapılır. İlk üç yarıyıl okul ortamında örgün öğretim şeklinde gerçekleştirilirken, öğrenciler 4. Yarıyılıda "İşyeri Eğitimi" dersi adı altında endüstride 14 haftalık fiili çalışma ortamında eğitime alınırlar. Bu eğitim Üniversitemiz ve Meslek Yüksekokulumuzun uygun gördüğü, belirli kriterleri sağlayan ve protokol imzalamış işletmelerde gerçekleştirilir. Bu eğitim süresi

öğrencilerin transkriptlerinde 30 AKTS lik kredi karşılığı yer almaktadır. Öğrencinin hazırlayacağı rapor, sorumlu işletme ve akademik personelin mülakatları ile başarılı veya başarısız olarak değerlendirilmektedir. Yeni geçilen 3+1 yıllık eğitim modeli ile öğrencinin iş ortamına yönelik adaptasyonu kolaylaşmakta, edindiği teorik bilgileri uygulamaya dönüştürme fırsatı bulmaktadır. İşyerleri açısından da ileriki dönemlerde karşılaşılabileceği donanımlı ve işyerini tanıyan personel ihtiyacına yönelik önemli bir yatırım olarak görülmektedir.

## **8. Pazarlama Programı Misyon, Vizyon Ve Temel Değerleri**

### **Pazarlama Programının Vizyonu**

Pazarlama ve Reklamcılık meslek elemanın gerektirdiği yüksek standartlara sahip, çağdaş, çevreci, yenilikçi, paylaşımcı, ticaret dünyasının tercih ettiği nitelikli elemanlar yetiştiren ve mensubu olmaktan gurur duyulan Türkiye'nin en çok tercih edilen ön lisans programı olmaktadır. Öğrencilere en iyi eğitimi ve fırsatları sunarak, değerli ve donanımlı profesyonellerin yetişmesine odaklanmaktadır. Pazarlama alanında tercih edilen ve saygın bir program olmak vizyonuyla programın toplumsal ve ekonomik etkisini artırmaya ve öğrencilere başarılı bir kariyere hazırlamaya yönelik temel prensipleri içermektedir.

### **Pazarlama Programının Misyonu**

Pazarlama bölümü, pazarlama alanındaki değişim ve gelişmeleri takip eden, pazarlama alanına yönelik teorik bilgi ve uygulamalar ile donatılmış, işletmelerin pazarlama sorunlarına yaratıcı çözümler üretebilen, takım çalışmasına yatkın, girişimci ve eleştirel düşünebilen, yenilikçi pazarlama yönetici ve uzman personel yetiştirmeyi hedeflemektedir. Aynı zamanda Teknolojide yaşanan değişim ve piyasa beklentilerine uygun bir müfredatla ön lisans düzeyinde nitelikli pazarlama eğitimi vermek ve paydaşlarla iş birliği içerisinde topluma hizmet etmek.

Bilimsel ve teknolojik alt yapı ile donatılmış, evrensel düşünebilen, yenilikçi, katılımcı, ufku geniş, mesleki yeterliliğe ve özgüvene sahip, yerel ve küresel düzeyde nitelikli pazarlama ve reklam meslek elemanı yetiştirmektedir.

### **Pazarlama Programımızın Temel Amaçları**

Yüksekokulumuzdaki pazarlama programı, işletmelerin pazarlama ve satış konularında duyduğu ara eleman ihtiyacını karşılamanın yanısıra; mezunlarına, satış ve pazarlama alanında kendi işini kurabilecek bilgi ve becerileri kazandırmayı amaçlamaktadır. Bu süreçte gerekli kaliteli eğitim öğretimin akademisyenlerimiz tarafından verilerek iş hayatına hazır ara eleman ihtiyacının giderilmesi de amaçlanmıştır. Bu kapsamda;

- Eğitim-öğretim faaliyetlerinde yüksek başarı sahibi olmak,
- Mesleğine hâkim, liyakat sahibi bireyler yetiştirmek,
- Toplumsal duyarlılığı olan örnek bireyler yetiştirmek
- Özgün ve kaliteli araştırma yapabilmek
- Teknolojik gelişmelere duyarlı, toplumun ve sektör temsilcilerinin beklentilerine uygun insan kaynağı yetiştirebilmek
- Ulusal ve Uluslararası akademide kabul gören, tercih edilen bir program olabilmek

### **Pazarlama Programımızın Temel Değerleri**

- Atatürk İlke ve İnkılâplarına bağlı olmak,
- Vatan sevgisiyle görevini anayasa, uluslararası hukuk ilkeleri İnsan hakları ve yüksek öğretim mevzuatıyla ilgili tüm yasal düzenlemelere uyarak yerine getirmek,
- Din, dil, ırk, milliyet, renk, düşünce farklılığı gözetmeksizin insanları sevmek ve saymak,
- Çalışmaktan, doğruluktan ve dürüstlükten taviz vermemek,
- Üniversitenin misyon ve vizyonuna bağlı olmak,
- Bilimin tüm değerlerin odağında olduğu gerçeği ile geliştirilmesi için mücadele etmek
- Yenilikçi olmak, değişimi yönetmek ve gerçekleştirmek,
- Kurumsal bağlılığa, kurum içinde uyum ve dayanışmaya önem vermek,
- Zaman yönetimine özen göstererek sorumluluk bilinciyle hareket etmek
- İşimizi sevmek ve özgün araştırmalar yapmak,
- Sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamak.

### **Program Hedefi**

Her sektörde pazarlama en temel departmanlardandır. Aktif şekilde çalışıp hızlı yükselme olanağına sahiptirler. Günümüzde en başarılı yöneticilerin mutlaka pazarlama geçmişleri bulunmaktadır. Bu yüzden program olarak geleceğin yönetici ve girişimcilerinin donanımlı bir şekilde mezun olmaları önem arz etmektedir. Program mezunlarının, yetişmiş işgücü potansiyeli olarak, çalışacakları sektörle ilgili ulusal ve uluslararası platformda yaşanan güncel gelişmeleri takip eden iletişim becerisi yüksek, özgüveni tam, girişimci, yenilikçi ve alanında uzmanlar olarak hizmet vermeleri hedeflenmektedir. Böylece öğrencilerin her zaman tercih edeceği bir program olmasının devamlılığını sağlamak amaçlanmaktadır. Program mezunlarının, yetişmiş işgücü potansiyeli olarak, çalışacakları sektörle ilgili ulusal ve uluslararası platformda yaşanan güncel gelişmeleri takip eden, iletişim becerisi yüksek, özgüveni tam, girişimci, yenilikçi ve alanında uzmanlar olarak hizmet vermeleri hedeflenmektedir.

### **Öğrencilerin Programı Seçerken Sahip Olması Gereken Yetkinlikler**

Aktif bir iş hayatı tercih etmek, yeni insanlarla iletişim kurmaktan haz almak, satış ve pazarlama konularına ilgi göstermek, analitik düşünebilme, sayısal yetkinlikler, bireysel ve çevresel farkındalık, empati, eksikleri fark edebilme ve sorunlara çözüm önerileri geliştirebilme, fikir ve proje geliştirebilme, girişkenlik ve girişimci ruha sahip olma, belirsizliklere katlanabilme, mücadeleci ruha sahip olma, okumaktan ve yeni şeyler öğrenmekten zevk alma, yeniliklere ve değişime açık olma, yenilikleri takip etme, günümüz dünyasında her sektördeki güncel ekonomik gelişmelere mikro ve makro düzeyde ilgi duyma gibi yetkinliklere sahip olmaları bu programda alacakları eğitim sürecinde onlara katkı sağlamaktadır.

### **Mezuniyet Sonrası Kazanılan Derece**

Bu programı başarıyla tamamlayan öğrenciler, Pazarlama Önlisans Diploması almaya hak kazanmaktadırlar. Pazarlama Programı'ndan mezun olanlar aldıkları önlisans diplomasıyla, "Meslek Elemanı" unvanı, satış temsilcisi, satış şefi, Pazar ve pazarlama araştırması gibi görev pozisyonlarda çalışabilecekleri gibi, kendileri satış alanında bağımsız olarak iş kurabilirler.

## Öğrencilerin Sahip Olacağı Yetkinlikler ve Kariyer Olanakları

Pazarlama Programını başarıyla tamamlayan öğrenciler aşağıdaki bilgi, beceri ve yetkinliklere sahip olacaklardır;

- İşletme faaliyetleri içinde bütünleşmiş pazarlama sisteminin işleyişi ve ilkeleri bilgisine sahip olacaktır,
- İşletme yönetimi ile ilgili temel ilkeleri girişimcilik yaklaşımıyla bilebilecek, mesleki ve etik sorumluluk bilincine sahip olacaktır,
- Yaşam boyu öğrenme gerekliliği ve becerisine sahip olabilecektir,
- Çalıştığı işletme ve birimde her kademedeki çalışanlarla iletişim kurabilecek, takım çalışması içerisinde yer alabilmek ve gerektiğinde bireysel sorumluluk üstlenebilecek özgüveni sergileyebilecek,
- Mal ve hizmet sektöründe tüm satış yönetim süreciyle ilgili faaliyetlerin planlanma, uygulanma ve denetimini yapabilecek,
- Pazar ve tüketicilere yönelik ihtiyaç duyulan bilgilerin toplanması, analiz edilmesi ve yorumlanması becerisi kazanabilecek,
- Mesleki alanında gerekli olan ofis programlarını kullanabilme yetisine sahip olacak,
- Organizasyon yapma ve planlı ve programlı çalışmaya yatkınlık yeteneği gelişecektir,
- Öğrenim sürecinde elde edilen bilgileri neden-sonuç ilişkileri ile değerlendirebilecek, hangi bilgiye nerede, ne zaman ve niçin kullanacağını öngörebilecektir,
- Alanında yeterli olabilecek düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olabilecek ve geliştirmek için gerekli altyapıyı kazanabilecektir.

Kurulduğumuz günden bugüne mezun olan öğrencilerimiz, halen aktif kayıtlı bulunan öğrencilerimiz ve yıllara göre YKS puanlarımız aşağıdaki tablolarda detaylı olarak gösterilmiştir.

### **Dikey Geçiş Yapılabilen Bölümler**

Eğitim-öğretimin 2 yıl (4 yarıyıl) sürdüğü programımızdan mezun olan öğrencilerimiz ön-lisans diploması alırlar. Yine bu sürenin sonunda arzu eden başarılı öğrencilerimiz, ÖSYM tarafından gerçekleştirilen Dikey Geçiş Sınavına (DGS) girebilir ve başarı göstermeleri durumunda mezuniyet alanlarıyla ilgili bir lisans programına geçiş yaparak eğitim-öğretim hayatlarına devam etme hakkına sahip olurlar.

Pazarlama programından mezun olan öğrencilerin dikey geçiş yapabilecekleri bölümler;

Halkla ilişkiler,

Halkla ilişkiler ve Tanıtım,

Halkla ilişkiler ve Reklamcılık,

İletişim Bilimleri,

İşletme Enformatiği,

İşletme-Ekonomi,

Lojistik Yönetimi,

Pazarlama,

Reklam Tasarımı ve İletişimi,

Reklamcılık,

Reklamcılık ve Halkla İlişkiler,

Uluslararası İşletme,

Uluslararası işletmecilik,

Uluslararası Ticaret,

Uluslararası Ticaret ve Finansman,

Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik gibi bölümlerdir.

### **Mezunların Meslek Profili**

Bu programdan mezun olan öğrenciler, işletmeler için olmazsa olmaz olarak adlandırılan tüketicinin sosyal, psikolojik ve ekonomik açıdan beğenilerini tanıyabilen elemanlar olarak sektörde kendilerine yer bulabileceklerdir. Pazarlama Programı'ndan mezun olanlar aldıkları önlisans diplomasıyla, "Meslek Elemanı" unvanı, satış temsilcisi, satış Şefi, Pazar ve pazarlama araştırması gibi görev pozisyonlarda çalışabilecekleri gibi, kendileri satış alanında bağımsız olarak iş kurabilirler.

## 9. Pazarlama Programı Paydaşları

Programımızın gelişebilmesi, eğitim kalitesini artırabilmesi, çağdaş ve modern eğitim teknolojileri ile donatılabilmesi ancak tüm paydaşlarının desteği ile mümkün olabilecektir. Bu amaçla tüm paydaşların durumlarını da dikkate alacak şekilde stratejilerini belirlemiştir. Bunların başlıcaları Üniversitemiz ve Biga MYO'nun ikili işbirliği ve protokolleri içerisinde bulunan kurumlardır. Bu kapsamda paydaşlarımızın başlıcaları şu şekilde sıralanabilir:

- Valilik, Kaymakamlık ve diğer resmî kuruluşlar,
- Yüksek Öğretim Kurulu,
- Üniversitelerarası Kurul,
- Ulusal ve Uluslararası Eğitim ve Araştırma Kurumları,
- Biga Organize Sanayi Bölgesi (OSB) yönetimi ve üye sanayi kuruluşları
- OSB harici sanayi kuruluşları; Doğtaş, İÇDAŞ, Çanakkale Seramik, CENAL Enerji, AKÇANSA Enerji, Akar Zirai Aletler, Kurtoğlu Vinç vb.
- Sivil Toplum Kuruluşları,
- Akademik personelimiz ve aileleri,
- İdarî personelimiz ve aileleri,
- Öğrencilerimiz ve aileleri,
- Mezunlarımız.

## 10. Pazarlama Programı Durum Analizi

Pazarlama programımızın amacı, işletmelerin pazarlama ve satış konularında duyduğu ara eleman ihtiyacını karşılamak için; mezunlarına, satış ve pazarlama alanında kendi işini kurabilecek bilgi ve becerileri kazandırmayı amaçlamaktadır. Öğrencilerimize yeterli mesleki bilgiyi vermek, bilgiye ulaşım süreçlerini bağımsız düşünme yeteneği ile yönetmelerini sağlamak, araştırma ve değerlendirme yetenekleri güçlü kılmak, yaratıcı düşünceye sahip çağdaş meziyetlere sahip sosyal bireyler olarak yetiştirilmektedir. Programımızın taşıdığı misyonu gerçekleştirebilecek imkânlarla ise başta Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesinin liderliği ve desteği ile Biga Meslek Yüksekokulunun vizyonu ışığında



sahiptir. Programın akademik ve mesleki tecrübelerine sahip yükseköğretim elemanı kadrosu, paydaşlarla kurulmuş güçlü bağlar (3+1 İşyeri Uygulaması ve mikro öğrenme modelleri), öğrencilerimizin isteği ve gayreti programımızın bugüne kadar gösterdiği başarının kaynağı olmuştur. Bununla beraber, sürdürülen akademik projeler, teknik ve sosyal amaçlı etkinlikler, araştırma faaliyetleri, endüstri ile iç içe geçirilen mesleki eğitim uygulamaları sürecin gelişmesinde önemli katkı sağlamıştır. Programımız, gelişen teknoloji ve global dönüşüm süreçlerinde etkinliğini sürdürmek için daha detaylı ve verimli eğitim-öğretim stratejileri geliştirerek uygulamalar yapması için sürekli iyileşme ve gelişmeye yönelik çalışmalar yapılmaktadır.

## 11. Akademik Alt Yapı

Programımızda 1 öğretim üyesi, 1. Öğretim görevlisi dr ve 2 öğretim görevlisi olmak üzere 4 akademik personel görev yapmaktadır. 2 adet öğretim görevlimiz doktora eğitimine devam etmektedirler.

### a. Akademik Kadro Dağılımı

Tablo 1. Öğretim Elemanları Dağılımı

Akademik Unvan	Yaş Grupları							
	<30		30-39		40-49		50-59	
Cinsiyet	K	E	K	E	K	E	K	E
Dr. Öğretim Üyesi								1
Öğr. Gör. Dr.			1					
Öğr. Gör.			2					

Tablo 2. Öğretim Kadrosunun Analizi

			Deneyim Yılı			Etkinlik düzeyi (Yüksek, Orta, Düşük, Yok)		
Akademik Unvan	Son Mezun Olduğu Kurum ve Yılı	Halen Öğretim Görüyorsa Hangi Aşamada Olduğu	Kamu, Özel Sektör, Sanayi,	Kaç Yıldır Bu Kurumda	Öğretim Elemanlığı Süresi	Meslek Kuruluşlarında	Kamu, Sanayi ve Özel Sektöre Verilen Bilimsel Danışmanlıkta	Araştırmada
Dr.Öğr. Gör. Ahmet ŞAHBAZ	DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ, S.B.E., İşletme,Doktora 2017	-	28	19	5	-	-	Yüksek
Öğr. Gör. Dr.Emine ÇETİN	ÇOMÜ, Sosyal Bilimler Ens. İktisat Doktora 2023	-	11	11	8	-	-	Yüksek

<b>Öğr. Gör. Figen KILIÇ</b>	ÇOMÜ, Sosyal Bilimler Ens. İktisat Y.Lisans 2014	ÇOMÜ, Sosyal Bilimler Ens. İşletme Doktora	9	6	8	-	-	Yüksek
<b>Öğr. Gör. Hülya UGUR</b>	MARMARA ÜNİVERSİTESİ, S.B.E., Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Y. Lisans,2014	MARMARA ÜNİVERSİTESİ, S.B.E., Doktora	7	7	7	-	-	Yüksek

**Tablo 3. Öğretim Elemanı Başına Düşen Öğrenci Sayısı**

Programda Aktif Kayıtlı Öğrenci Sayısı 147 / Programda Kadrosu Bulunan Öğretim Elemanı Sayısı 4	<b>30</b>
---	-----------

**Tablo 4. Öğretim Kadrosunun Ders Yükü Dağılımlarına Yönelik İstatistikler**

Sözleşmeye Esas Görev Tanımı Kapsamında Akademik Unvanlara Göre Olması Gereken Minimum Ders Yükü ve Mevcut Ders Yükü Dağılımları			
Akademik Unvan	Ad, Soyad	En Az	Mevcut Ders Yükü
Dr. Öğr. Gör	Ahmet ŞAHBAZ (Bölüm-Program Başkanı)	5	12
Öğr. Gör. Dr.	Emine ÇETİN	12	14
Öğr. Gör.	Figen KILIÇ	12	14
	Hülya UGUR	12	14

**B. Akademik Performans Analizi****Tablo 5. Öğretim Elemanlarının Akademik Yayınlarına Yönelik İstatistikler**

Akademik Unvan Ad, Soyad	Uluslararası + Ulusal Hakemli Dergi, Kongre, Sempozyum vb. Yayınlanan Makale, Bildiri Sayısı	Toplam Atf Sayısı	Fen Bilimleri Alanında ISI Indexlerine Giren Dergilerde Aldıkları Atf Sayısı	Akademik Ders Kitabı ve Kitap Bölümleri
Dr. Öğr. Gör. Ahmet ŞAHBAZ	10	75		1
Öğr. Gör. Dr. Emine ÇETİN	8	15	-	2
Öğr. Gör. Figen KILIÇ	8	29	-	4
Öğr. Gör. Hülya UGUR	7	3	-	-
<b>Genel Toplam</b>	<b>33</b>	<b>122</b>		<b>7</b>

**Tablo 6. Öğretim Kadrosunun Tamamlanan veya Halen Devam Etmekte Olan Projeleri**

Akademik Unvan- Ad, Soyad	BAP, TÜBİTAK, GMKA, AB, BM vb. Proje Sayısı	Proje Kapsamında Görevi
Dr. Öğr. Gör. Ahmet ŞAHBAZ	-	-
Öğr. Gör. Dr. Emine ÇETİN	1 BAP	Araştırmacı
Öğr. Gör. Figen KILIÇ	1 BAP	Araştırmacı
Öğr. Gör. Hülya UGUR	-	-
<b>Genel Toplam</b>	<b>2</b>	

**Tablo 7. Öğretim Elemanlarının Aldığı Burs ve Ödüller**

Akademik Unvan Ad, Soyad	Burs, Ödül, Destek Adı / Tarihi / Veren Kurum
Dr. Öğr. Gör. Ahmet ŞAHBAZ	
Öğr. Gör. Dr. Emine ÇETİN	
Öğr. Gör. Figen KILIÇ	Akademik Teşvik Ödülü 2023
Öğr. Gör. Hülya UGUR	Akademik Teşvik Ödülü 2022

Genel Toplam	2
--------------	---

## 12. İdari Alt Yapı

Meslek Yüksekokulumuz idari kadrosunda 6 kadrolu personel görev yapmakta olup ayrıca 11 kişi 4/D sürekli işçi kadrosunda görev yapmaktadır. Program bazında idari personel (sekreteryaya, teknisyen vb.) bulunmamakta olup Meslek Yüksekokulumuz kadrosundaki personelin tamamı yine okulumuz bünyesindeki programlara hizmet vermektedir.

### Yetki, Görev ve Sorumluluklar

Pazarlama programımızda idari olarak bölüm başkanlığı, öğrenci danışmanlığı, ders ve sınav programı sorumluluğu gibi kademeler bulunmaktadır. Fakat organizasyonun temeli Meslek Yüksekokulumuz bünyesinde programlar arası ve idari iş birlikleriyle sürdürülmektedir. Buna göre hem programımız hemde yüksekokul yönetiminin sorumlulukları ilgili yönetmeliklerle ayrıntılı olarak belirtilmiştir. Bu amaçla Meslek Yüksekokulu Müdürü, Müdür Yardımcıları, Meslek Yüksekokulu Sekreteri, Meslek Yüksekokulu Kurulu, Yüksekokul Yönetim Kurulu, Bölüm Başkanlıkları, Bölüm Başkan Yardımcıları, Program Danışmanları arasında görev dağılımı yapılmış ve sorumluluklar paylaştırılmıştır. Organizasyon yapısına ait tüm örgüt şemaları ve mevcut personelin görev tanımları dosya ekinde sunulmuştur.

### Yönetim ve İç Kontrol Sistemi

Meslek Yüksekokulu Yönetimimiz ve programımız aktif idari yönetim ile sürekli gelişmeyi ve devamlı yenilenmeyi temel almaktadır. Ayrıca kalite standartlarının yerine getirilmesi, hizmet kalitesi ve performansının yükseltilmesi hedef seçilmiştir. Bu amaçla düzenli akademik ve idari toplantılar düzenlenerek iç kontrol mekanizması dinamik tutulmaya çalışılmaktadır. Ayrıca organizasyon sürecine Yüksekokul Kurulu ve Yüksekokul Yönetim Kurulu dahil edilerek iç kontrolde etkinlik sağlanmaya çalışılmaktadır.

## 13. Eğitim Öğretim Alt Yapısı

### Mevcut Bölüm/Program Bilgileri

Programımız çerçevesinde gerekli kaliteli eğitim öğretimin akademisyenlerimiz tarafından verilerek iş hayatına hazır ara eleman ihtiyacının giderilmesi de amaçlanmıştır.

Eğitim-Öğretim yılı başlarken oryantasyon programları ile yüksekokulumuz ve programımız tanıtılmaktadır. Öğrencilerimizin mesleki ve sosyal gelişimlerini desteklemek için yıl boyu pek çok etkinlik düzenlenmektedir. Örneğin *Kariyer Planlama Günleri* kapsamında sektörden uzmanların söyleşileri, seminerler, çeşitli sosyal sorumluluk faaliyetleri, sektördeki firmalara yapılan büyük ve küçük gruplu teknik gezi ve ziyaretler düzenlenmektedir. Öğrencilerinin mesleki açılardan yetkin olmaları için çaba sarf etmenin yanında, her birinin etkili konuşma, anlatım, iletişim ve tartişma açılardan donanımlı ulusal ve evrensel duyarlılığı olan entelektüeller olarak yetişmeleri hedefini de güdülmektedir. Bu amaçlarla öğrenci toplulukları bulunmaktadır.

Üniversitemiz bünyesinde her yıl bahar şenlikleri yapılmaktadır. Bahar şenlikleri boyunca çok sayıda etkinlik, söyleşi ve sosyal faaliyet gerçekteşmektedir.

### **Mevcut Öğrenci ve Mezun Bilgileri**

Öğrencilerin programımızdan mezun olabilmeleri için; Öğretim programlarındaki tüm derslerden 4.00 üzerinden en az 2.00 Genel Not Ortalamasına sahip olmaları ve 120 AKTS kredisi almaları zorunludur. Ayrıca 30 günlük zorunlu stajlarını belirtilen sürede ve başarılı olarak tamamlamaları gerekmektedir. Genel Not Ortalaması ise AKTS'ye göre hesaplanmaktadır.

**Tablo 8. Programın Taban ve Tavan Puanları**

<b>Program</b>	<b>Taban Puan</b>	<b>Tavan Puan</b>
Pazarlama (Örgün) 2021 YKS – TYT	181,93216	272,73106
Pazarlama (Örgün) 2022 YKS – TYT	236,54849	286,62698
Pazarlama (Örgün) 2023 YKS – TYT	240,26565	311,42816

**Tablo 9. Aktif Kayıtlı Öğrenci ve Mezun Öğrenci Sayımız**

<b>Bölüm</b>	<b>Program</b>	<b>Toplam</b>
Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü	Pazarlama	<b>115</b>

**Tablo 10. Mezun Öğrenci Sayımız**

<b>Program Bilgisi</b>	<b>Mezun Öğrenci Sayısı</b>
Pazarlama Programı	171
Pazarlama İkinci Öğretim	110
<b>Genel Toplam</b>	<b>273</b>

## **14. Fiziki Alt Yapı Ve İmkanlar**

### **A. Eğitim- Öğretim Alanları**

7800 metrekare kapalı alan üzerine inşa edilen Meslek Yüksekokulumuzda kantin, 64 adet ofis, 1 adet 115 kişilik modern bir konferans salonuna, 24 ve 60 kişi kapasiteli, tam donanımlı 20 adet sınıf, 4 adet atölye (makine, mobilya, otomotiv ve süt ürünleri), 2 adet gıda teknolojisi, 2 adet mesleki bilgisayar laboratuvarı, 4 adet elektronik laboratuvarı olmak üzere toplam 8 adet laboratuvar ve okuma salonu ile ibadethane mevcuttur.

### **B. Araştırma Geliştirme Alanları**

Meslek Yüksekokulumuz konferans, seminer, panel, sunum gibi bilimsel faaliyetlerin gerçekleştirildiği, mefruşat ve ses sisteminin yeterli düzeyde tasarlandığı 500 kişilik amfi konferans salonuna sahiptir. Konferans salonumuzda öğretim elemanlarımız haricinde, alanında uzman kişiler bilimsel çalışmalarını sergileme olanağı bulabilmektedir.

### **C. Sosyal Alanlar**

Kampüs alanı içerisinde öğrencilerimizin ve çalışanlarımızın hijyenik koşullarda öğle ve akşam yemeklerini yiyebilecekleri bir adet yemekhane, 4 adet kantin mevcuttur. Bir adet Internet Cafe, spor aktivitelerinin gerçekleştiği kapalı spor salonu, bir adet basketbol sahası, bir adet futbol sahası, bir adet hentbol ve voleybol sahası mevcuttur.

## **15. Mali Kaynak Analizi**

Bölüm ve programımızda yapılan harcamaların temel kaynağını katma bütçe gelirleri oluşturmaktadır. Katma Bütçe Maliye Bakanlığı tarafından her yıl üniversitelerden gelen öneriler dikkate alınarak yılbaşında üniversitelere aktarılmaktadır. Dolayısıyla bir devlet Üniversitesi olan Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'nin bütçesi, ilgili yasal düzenlemelere uygun olarak her yıl TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda üniversiteler için yapılan bütçe görüşmelerinin ardından belirlenmektedir. Ardından bu bütçe üniversitemizin Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı'nca üniversitemiz birimleri arasında gerekli ihtiyaç ve talepler gözetilerek dağıtılmaktadır. Biga Meslek Yüksek Okulu bünyesinde yer alan programımız hedeflerine ulaşmak için ihtiyaç duyduğu takdirde Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü olanakları ölçüsünde kendisine parasal kaynak sağlanmaktadır. İnsan kaynaklarının yönetimi

stratejileri kurumumuz personel daire başkanlığı ve strateji daire başkanlığı bünyesinde birimlerin oluşturdukları norm kadro sayılarına ve atama kriterlerine göre planlanmakta olup takibi rektörlüğümüz ve genel sekreterliğimizce yapılmaktadır. Akademik ve idari ve destek hizmetleri sunan birimlerinde görev alan tüm personelin eğitim ve liyakatlerinin üstlendikleri görevlerle uyumunu sağlamak üzere hizmet içi eğitimler düzenlenmektedir. Taşınır ve taşınmaz kaynakların yönetimi meslek yüksekokul yönetimi ve sekreterliğince takip edilmekte olup ilgili dosyalarda gerekli evraklar bulundurulmaktadır. Bunun için ise bir yazılım tavsiye edilmektedir.

## 16. SWOT ANALİZİ

Program Swot Analizi Bölümümüzün eğitim, öğretim ve yönetim faaliyetleri değişik açılardan incelenerek üniversitenin kuvvetli yönleri, zayıf yönleri, fırsatları ve tehditleri değerlendirilmiştir.

Değerlendirme;

- Eğitim-öğretim,
- 4 yarıyıllık ders planı,
- Ders adları, içerikleri ve AKTS'lerin güncellenmesi,
- Ders yükleri, • Etkin bir kariyer planlamasının yapılandırılması,
- Öğrencilerin DGS ile lisansa geçiş olanakları,
- Akademisyenlerin değerlendirilmesi,
- Öğrenci/akademisyen iletişimi,
- Destek birimleri kapsamında yapılmıştır.

### Programın Güçlü Yönleri:

- Çanakkale'nin en büyük ilçesinde bulunmamız,

- Balıkesir İli'nin büyük bir sanayiye sahip Bandırma gibi ilçelerine olan yakınlığımız,
- Doğtaş, İÇDAŞ, Cenal, Dardanel vb. markalara, sanayi ve ticaret ağlarına yakınlığımız,
- Alanında gerekli yetkinliğe sahip akademik kadronun varlığı,
- Pazarlama ve Reklamcılık programının kendi alanında Türkiye'de sayılı bölümlerden birisi olması,
- Akademisyenlerimizin, konuları hakkında nitelikli eser üretme kapasitesine sahip olması,
- Akademik personelin öğrencilere bilgi aktarımında yeterli formasyona sahip olması,
- Akademik personel öğrenci iletişiminin istenilen düzeyde olması,
- Akademik personel idari personel iletişiminin istenilen düzeyde olması,
- İdari personel öğrenci iletişimin istenilen düzeyde olması,
- Programımızın fiziki konumu ve teknolojik alt yapı noktasında bilgi kaynaklarına erişimin uygun olması,
- Üniversitemizin bölgenin en büyük ve kapsamlı kütüphanelerinden birine sahip olması ve kampüs dışı erişim için öğrencilerimize verilen kullanıcı adı ve şifre ile online kaynaklara ve veri tabanlarına anında erişim sağlaması,
- Üniversitemizde ve Yüksekokulumuzda girişimcilik ve yenilik faaliyetleriyle ilgili gerekli organizasyonların yönetim tarafından desteklenmesi ve teşvik edilmesi,
  - Konferans salonumuz ve bilgisayar laboratuvarına sahip olmamız,
  - Her sınıfta beyaz tahta, projeksiyon bulunması,
  - Kongre, toplantı, mezuniyet, konser, tiyatro vb. organizasyonlar için ilçe belediyesinin, yeni yerleşkemizin ve üniversitemiz merkez kampüsünün yeterli fiziki imkânlara sahip olması,
  - Öğrencilerin istedikleri konularda öğrenci kulübü kurabilme ve organizasyon yapabilme imkanları,
  - YGS ile gelen öğrencilerin kavrama yeteneğinin eğitim ve öğretim düzeyi için yeterli olması,
  - YGS ile gelen öğrencilerin gerek teorik ve gerekse pratik bilgi akışını sağlamada daha istekli olmaları.

### **Programın Zayıf Yönleri:**

- Yüksekokulumuz bünyesinde kurumsal fiziki şartlardan dolayı çalışanların potansiyel performansını yeterince kullanamaması,
- Henüz yeni binamıza taşınmamış olmamız nedeniyle fiziki imkânların yetersizliği ve sınıfların düzenli dağıtılamaması,
- Ofis, demirbaş ve sarf malzemesi gibi donanımların etkin bir şekilde tahsis edilememesi,
- Multidisipliner ve ortaklaşa çalışma eksikliği,
- Bilimsel ya da sanayi odaklı proje gerçekleştirme ve bunlara öğrencileri dahil etme eksikliği,
- Öğrencilerin yeterince yabancı dil bilmemesi ve bu nedenle Fulbright, Erasmus gibi programlara gerekli özenin gösterilmemiş olması,
- Akademik ve idari personelin yabancı dil sorunu nedeniyle bu zamana kadar Da Vinci, Fulbright, Erasmus gibi programlardan günümüze kadar faydalanamamış olması,
- Ders kitapları dışında farklı sektörlerden güncel uygulamaya yönelik kaynakların her öğretim elemanı tarafından kullanılmaması,
- Dersliklerde internete bağlanamama sorunu nedeniyle şirketlerin güncel kurumsal web adreslerini analiz etme konusunda yaşanan sıkıntılar,
- İnternet destekli ve sanal gerçeklikten yoksun eğitim sistemi,
- Öğrencilerin veya öğretim elemanlarının staj hususunda gerekli hassasiyeti göstermemesi,
- Genel olarak seçmeli derslerin azlığı (zorunlu seçmeli ders sistemi uygulanıyor olması),
- Yüksekokulumuz bünyesinde herhangi bir kişilik veya kariyer geliştirme programının uygulanmaması,
- Öğrenci Bilgi Sisteminde ve internet üzerinden kayıt sisteminde yaşanan aksaklıklar ve halen sistemsel olarak tek bir hesaba geçilememiş olması,
- Uluslararası çalışmalarda akademik personele yeterince ekonomik destek verilmemesi,
- Öğrencilere ve akademisyenlere yönelik teknik gezi, kongre, sempozyum, fuar katılımlarının azlığı,
- Öğrencilerin DGS ve iş bulma stresleri nedeniyle yeterince motive olamamaları,
- Öğrencilerin matematiksel becerilerinin zayıf olması,



**Fırsatlar:**

- Bulduğumuz ilçede yer alan fakülte ve yüksekokul ile aynı yerleşkeye taşınarak elde edeceğimiz kampüs ortamıyla birlikte fiziki şartların daha iyi hale getirilecek olması,
- 2023 yılında tamamlanması planlanan boğaz köprüsü sayesinde mevcut ulaşım ağının gelişmesi,
- Diğer illere ve büyükşehirlere kıyasla bulduğumuz ilçenin nüfusu düşünüldüğünde bu ilçede en kapsamlı, en büyük ve tek meslek yüksekokulu olmamız,
- Programımız öğretim elemanlarının güncel mevzuata hakim olması ve üniversite-sanayi, üniversite- kamu ilişkilerinin geliştirebilme potansiyelinin var olması,
- Programımız öğretim kadrosunun alanlarında yeterli bilgi ve donanıma sahip olması nedeniyle ulusal ve uluslararası akademik çevrede tanınmaları,
- Aktif öğretim elemanlarına sahip olunması,
- Meslek Yüksekokulumuzda geçmişe nazaran daha aktif, yönetime katılımı sağlayan, paylaşımcı, eleştiri ve yeniliklere açık her konuda çalışanına ve kuruma destek olmaya çalışan idari bir yapıya sahip olunması,
- Aktif idari personele sahip olunması, • Bölüm ve diğer üniversite öğretim üyeleri arasındaki ilişkinin yeterli olması,
- Ulusal ve uluslararası projelerde çalışabilecek nitelikte yeterli akademik personele sahip olunması,
- Bölümümüz öğretim kadrosunun tecrübe, yetenek ve gelişme arzusunun yeterli olması.

**Tehditler:**

- Tercih dönemlerinde il dışından gelen birçok üniversitenin il merkezinde, ilçemizde ve ilimizin diğer bölgelerindeki liselerde ve meydanlarda tercih danışmanlığı ile tanıtım yapmaları nedeniyle puanları taban puanımızdan daha yüksek olmasına rağmen potansiyel öğrencilerimizin il dışındaki vakıf üniversitelerini tercih etmeleri.
- Lise tanıtımları, yüksekokulumuz hakkında tanıtıcı broşürler ve tercih danışmanlığı gibi adımlar atılmadığı takdirde bazı programların dondurulmaktan ziyade kapatılma riskiyle karşı karşıya kalması.
- Akademik personelin kaygılarının bilimsel çalışma trendine olumsuz etki yapması,
- Yardımcı akademik personel sayısının optimal seviyeden düşük olması,

- Öğrencilerin genelinin bilgisayar, Microsoft Office ve AutoCAD gibi programlara hâkimiyetlerinin çok zayıf olması hatta hiç olmaması,
- Öğrencilerin bilimsel bilgiden ziyade kamu personel sınavlarına ve DGS'ye yönelik çalışmaları,
- Öğrencilerin liseden gelen alışkanlıklarını devam ettirmeleri, ders geçmek amaçlı ezbere eğitime öğretim elemanlarını yöneltmeye çalışmaları,
- Öğrencilerin gerçekleştirilen oryantasyon ve iş güvenliği eğitimlerini dikkate almamaları,
- Öğrencilerin derslerde ses kaydı alması, kitap, defter, ders notu olmadan derse gelmesi, sınavlara kimliksiz, kalemsiz, silgisiz katılmaya çalışmaları, sorumsuz davranışlarının süreklilik arz etmesi,
- Yukarıda bahsedilen konularda program danışmanı dışında öğrencilere psikolojik danışmanlık veya mentorluk yapabilecek bir departmanın Biga da olmayışı,

## 17. STRATEJİ GELİŞTİRME

Bölümümüz tarafından yapılan SWOT analizleri neticesinde zayıf/kuvvetli yönleri, önündeki fırsatlar/tehditler dikkate alınarak stratejiler değerlendirilmiştir. Bu kapsamda 2020-2021 Akademik Yılı için uygulanması düşünülen en temel çözüm önerileri ve stratejiler kısaca aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

### A. Amaçlar ve Hedefler

**Strateji 1:** 4 Yarıyıllık öğretim programının güncellenmesi. (Ders adı, içerik, düzeltme, yeni ders, AKTS).

**Strateji 2:** Bologna girişlerinin her dönem dersi veren ilgili öğretim elemanları tarafından güncellenmesinin sağlanması.

**Strateji 3:** Öğretim elemanlarının araştırma yöntem ve teknikleri ile istatistik konularında kendilerini yenilemeleri gerekli hizmet içi eğitimlerin alınması.

**Strateji 4:** Yüksekokulumuzun Biga ve Bigaya yakın ilçelerimiz ve diğer komşu illerde olan ilçelerdeki liselere tanıtım ve tercih danışmanlığı yapması ve potansiyel öğrencilerin doğru biçimde yönlendirilmesinin sağlanması.

**Strateji 5:** Proje yazma, ortaklaşa çalışma, multidisipliner çalışma, holistik bakış açısı, eğiticinin eğitimi, mobing ve empati konularında gerektiği ölçüde hizmet içi eğitimlerin alınarak kurumsal bağlılığın ortak amaca hizmet eden faaliyetler ve etkinliklerle güçlendirilerek kurumsal vizyonun sahiplenilmesi.

**Strateji 6:** Öğretim üyesi öğretim elemanının uyumlu çalışabilmesi için etkin iletişim tekniklerinin kullanılması.

**Strateji 7:** Ağaköydeki yerleşkede bulunan kütüphanenin aktif kullanılması

**Strateji 8:** Uluslararası yayınların daha yoğun desteklenmesi.

**Strateji 9:** Öğretim elemanlarının derslerinin sabit hale getirilmesi.

**Strateji 10:** Bina ve fiziki yapıdan kaynaklı sorunlar yeni binamıza taşınıp tam kapasiteyle çalışmaya başladığımızda ancak giderilmiş olacağından bunlara ayrıca bir öneri getirilmemiştir.

**Strateji 11:** Demirbaş ve sarf malzeme konusunda çalışanlara yapılan katkının artırılması.

**Strateji 12:** Üniversite sanayi iş birliği protokolleri yapılması için çalışmalar yapılarak gerekli bağlantıların kurulması.

**Strateji 13:** Plan ve projelerin herkesçe sahiplenilerek sorumlulukların paylaşılması ve sorumluluk almayan öğrenci ve öğretim elemanlarının sürece dahil edilmesi.

**Strateji 14:** Öğretim elemanlarının ders anlatım tekniklerini geliştirerek uygulamaya ağırlık verilmesi.

**Strateji 15:** Rakip programlarla gereken karşılaştırmaların yapılarak varsa yeni önerilerin getirilmesi.

**Strateji 16:** İnternet destekli öğretimin ve sanal gerçeklik uygulamalarının desteklenmesi.

**Strateji 17:** Bölgesel seminer, kongre, sempozyum ve fuarlarda öncü meslek yüksekokulları arasında yer almak için çalışmaların gerçekleştirilmesi.

**Strateji 18:** Öğrencilerin, teknik gezi, kongre vb. etkinliklere katılımın daha fazla teşvik edilerek piyasa uygulamalı eğitimin desteklenmesi.

**Strateji 19:** Bölümümüz öğretim elemanlarıyla yüksekokulumuz yönetimi arasında iş birliğine dayalı olarak öğrencilere gerekli sanayici – öğrenci diyalogunun yaratılarak bu konuda gerekli kongre, seminer ve diğer çalışmalarda bölümümüze gereken desteğin sağlanması konusunda girişimlerde bulunulması.

**Strateji 20:** Bölümümüz öğrencilerine gereken alt yapı sağlanarak öğrencilerin sektörel çalışmalara katılımının sağlanması. Bölümümüz öğretim elemanları ve meslek yüksekokulumuz nezdinde girişimlerde bulunarak başarılı öğrencilere işletmelerde çalışma karşılığında burs ve benzeri imkanların yaratılması ve bölümümüz öğrencilerine staj yapma imkânı sağlanabilmesi için girişimlerde bulunulması gerekmektedir.

**Strateji 21:** Öğrencilere ve akademik personele yabancı dil öğreniminde gerekli kolaylığın sağlanması. Öğrenciler ve akademik personel için Fulbright, Erasmus, Farabi, programları gibi değişim programları ile desteklenerek bu hususta gerekli imkanların sağlanması.

**Strateji 22:** Üniversitemiz mezunları ile ilişkileri düzenleyen “Mezun Yönetim Sistemi”nin oluşturulması. Üniversiteler öğrencilerini mezun ettikten sonra onlar ile ilişkilerini kesmektedirler. Yetiştirdikleri bireylerin, mezun olduktan sonra ne durumda olduklarını belirleme imkânları olmamaktadır. Mezunların üniversitenin imajına katkılarının önemini herkes bilmektedir. O nedenle bu ilişkinin sürekli olarak sürdürülmesi çok yararlı görülmektedir.

## **B. Performans Göstergeleri ve Stratejiler**

**Çözüm Önerisi 1:** 4 Yarıyıllık öğretim programının güncellenmesi. (Ders adı, içerik, düzeltme,yeni ders, AKTS).

**Çözüm Önerisi 2:** Bologna girişlerinin her dönem dersi veren ilgili öğretim elemanları tarafından güncellenmesinin sağlanması.

**Çözüm Önerisi 3:** Öğretim elemanlarının araştırma yöntem ve teknikleri ile istatistik konularında kendilerini yenilemeleri için gerekli hizmet içi eğitimlerin alınması.

**Çözüm Önerisi 4:** Eğitimin kalitesinin yükselmesi ve öğrencilerimizin eğitimden daha fazla istifade edebilmeleri için akademik personelin kendi uzmanlık alanında ders vermesi sağlanarak öğretim üyeleri ve öğretim görevlilerinin kendi görev tanımlarına göre ders dağılımının daha adaletli biçimde yapılması sağlanması.

**Çözüm Önerisi 5:** Meslek Yüksekokulumuzun Biga ve Biga'ya yakın ilçelerimiz Çan, Lapseki, Gönen, Bandırma vb. ilçelerdeki liselere tanıtım ve tercih danışmanlığı yapması ve potansiyel öğrencilerin doğru biçimde yönlendirilmesinin sağlanması.

**Çözüm Önerisi 6:** Proje yazma, ortaklaşa çalışma, multidisipliner çalışma, holistik bakış açısı, eğiticinin eğitimi, mobing ve empati konularında gerektiği ölçüde hizmet içi eğitimlerin alınarak kurumsal bağlılığın ortak amaca hizmet eden faaliyetler ve etkinliklerle güçlendirilerek kurumsal vizyonun sahiplenilmesi.

**Çözüm Önerisi 7:** Öğretim üyesi, öğretim elemanı ve öğrencinin uyumlu çalışabilmesi için etkin iletişim tekniklerinin kullanılması, empati yapılması, eğiticinin eğitimi alınması.

**Çözüm Önerisi 8:** Uluslararası yayınların daha yoğun desteklenmesi.

**Çözüm Önerisi 9:** Öğretim elemanlarının derslerinin sabit hale getirilmesi.

**Çözüm Önerisi 11:** Demirbaş ve sarf malzeme konusunda çalışanlara yapılan katkının artırılması.

**Çözüm Önerisi 12:** Üniversite sanayi iş birliği protokollerinin artırılması için çalışmalar yapılarak gerekli bağlantıların kurulması.

**Çözüm Önerisi 13:** Plan ve projelerin herkesçe sahiplenilerek sorumlulukların paylaşılması ve sorumluluk almayan öğrenci ve öğretim elemanlarının sürece dahil edilmesi.

**Çözüm Önerisi 14:** Öğretim elemanlarının ders anlatım tekniklerini geliştirerek

uygulamaya ağırlık verilmesi için gerekli girişimlerin yapılması.

**Çözüm Önerisi 15:** Paydaş meslek yüksekokulları ile karşılaştırmalar yapılarak varsa yeni önerilerin getirilmesi.

**Çözüm Önerisi 16:** İnternet Destekli Öğretimin ve sanal gerçeklik uygulamalarının desteklenmesi.

**Çözüm Önerisi 17:** Bölgesel seminer, kongre, sempozyum ve fuarlarda öncü meslek yüksekokulları arasında yer almak için çalışmaların gerçekleştirilmesi.

**Çözüm Önerisi 18:** Öğrencilerin, teknik gezi, kongre vb. etkinliklere katılımın daha fazla teşvik edilerek piyasa uygulamalı eğitimin desteklenmesi. Bunun için gerekli olduğu ölçüde öğrenci toplulukları kurulması ya da mevcutlardan faydalanılması.

**Çözüm Önerisi 19:** Öğretim elemanlarıyla yüksekokulumuz yönetimi arasında işbirliğine dayalı olarak öğrencilere gerekli sanayici – öğrenci diyalogunun yaratılarak bu konuda gerekli kongre, seminer ve diğer çalışmalarda bölümümüze gereken desteğin sağlanması konusunda girişimlerde bulunulması.

**Çözüm Önerisi 20:** Öğrencilerine gereken alt yapı sağlanarak öğrencilerin sektörel çalışmalara katılımının sağlanması. Öğretim elemanları ve meslek yüksekokulumuz nezdinde girişimlerde bulunarak başarılı öğrencilere işletmelerde çalışma karşılığında burs ve benzeri imkanların yaratılması ve bölümümüz öğrencilerine staj yapma imkanı sağlanabilmesi için girişimlerde bulunulması gerekmektedir.

**Çözüm Önerisi 21:** Öğrencilere ve akademik personele yabancı dil öğreniminde gerekli kolaylığın sağlanması. Öğrenciler ve akademik personel için Fulbright, Erasmus, Da Vinci, Farabi, programları gibi değişim programları ile desteklenerek bu hususta gerekli imkanların sağlanması, sosyal programlarda görevli bölüm başkanlarının yabancı ortaklık geliştirme açısından teşvik edilmesi.

## 18. İZLEME VE DEĞERLENDİRME

### Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü (2021-2025 Yılları Arasını Kapsayan) Stratejik Plan Hedefleri ve Performans Göstergeleri

**STRATEJİK AMAÇ 1:** Bilimsel, girişimci ve yenilikçi bir üniversite olmak

**Stratejik Hedef 1:** Bilimsel, girişimci ve aynı zamanda yenilikçi çalışmaların geliştirilmesi

**Strateji 1.1.** Bilimsel çalışmalara ev sahipliği yapmak

**Strateji 1.2.** Girişimcilik ve yenilikçilik üzerine eğitim faaliyetleri yapmak

Performans Göstergeleri:	Hedefe Etkisi	Plan Başlangıç Değeri	2024 H	2024 B	2025H	2025 B	2026 H	2026 B	2027 H	2027 B	2028 H	2028 B
Ulusal ve uluslararası kongre, sempozyum, çalıştay sayısı	%100		0		1		2		2		2	
Yurtiçi destekli proje sayısı	%100		0		1		1		1		1	
Yurtdışı destekli proje sayısı	%100		0		0		0		0		1	
SCI Makale sayısı	%100		0		0		0		0		1	
Ulusal ve Uluslar arası hakemli dergilerde makale sayısı	%100		0		1		2		2		2	
Girişimcilik ve inovasyon üzerine verilen eğitim sayısı	%100		1		1		1		1		1	
Değerlendirme: Anket												

**STRATEJİK AMAÇ 2 :** Kaliteli eğitim ve öğretim faaliyetleri sunmak

**Stratejik Hedef 1:** Eğitim-öğretim faaliyetlerinin geliştirilmesi

**Strateji 1.1.** Ulusal ve uluslararası eğitim programlarıyla koordinasyon sağlamak

**Strateji 1.2.** Eğitim-öğretim planına farklı alanlardan ders ve uygulamalar koymak

Performans Göstergeleri:	Hedefe Etkisi	Plan Başlangıç Değeri	2024 H	2024 B	2025H	2025 B	2026 H	2026 B	2027 H	2027 B	2028 H	2028 B
Erasmus, Mevlana, Farabi'den faydalanan öğrenci sayısı	%100		0		0		0		1		1	
Oryantasyon eğitim sayısı	%100		0		1		1		1		1	
Ders dışı düzenlenen saha çalışma sayısı	%100		0		1		1		1		1	
İş yaşamına hazırlık kurs sayısı	%100		0		1		1		1		1	
3+1 Sektörel staja giden öğrenci sayısı	%100		3		4		4		5		6	
Değerlendirme: Anket												

**STRATEJİK AMAÇ 3: Paydaşlarla** olan ilişkilerin geliştirilmesi

**Stratejik Hedef 1:** Paydaşlarla olan ilişkileri etkin kılmak

**Strateji 1.1.** Öğrenciler ve mezunlarla ortak faaliyetler yapılması

**Strateji 1.2.** Kamu ve özel sektörle ortak faaliyetler yapılması

**Strateji 1.3.** Bölgenin jeo iktisadi ihtiyaçları doğrultusunda faaliyetler yapmak

Performans Göstergeleri:	Hedefe Etkisi	Plan Başlangıç Değeri	2024 H	2024 B	2025H	2025 B	2026 H	2026 B	2027 H	2027 B	2028 H	2028 B
Kariyer günleri etkinlik sayısı	%100		1		1		1		1		2	
Sektörle Tanışma günleri/ziyaret sayısı	%100		1		1		1		1		1	
Mezunlar Günleri sayısı	%100		1		1		1		1		1	
Sektörel teknik gezi sayısı	%100		1		1		1		1		2	
3+1 Sektörelstaja giden öğrenci sayısı	%100		3		4		4		5		6	
Değerlendirme: Anket												

<b>Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Stratejik Plan Değerlendirme Anketi</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Bilimsel birçok etkinlik düzenlenmektedir</b>					
<b>Girişimcilik ve inovasyon üzerine toplantılar yapılmakta ve eğitimler verilmektedir</b>					
<b>Oryantasyon eğitimlerinin faydalı olduğunu düşünmekteyim</b>					
<b>Erasmus, Mevlana, Farabi programları ve bölümün ikili işbirlikleri konularında bilgi sahibiyim</b>					
<b>Özel sektörle tanışma günleri ve iş yaşamına hazırlık kurslarından yararlanma durumunuzu değerlendiriniz</b>					
<b>Bölümden mezun olan meslektaşlarımızla tanışma fırsatı buldum</b>					
<b>Ders dışı düzenlenen saha çalışması ve gezilere katılma fırsatım oldu</b>					
<b>Bölümün yürüttüğü projelerin bölgeye olan katkılarını değerlendiriniz</b>					
<b>Öğrenciler bölümün eğitim-öğretim planlarının düzenlenmesi süreçlerine katkı vermektedir</b>					
<b>Mezunların mesleki başarılarını biliyorum</b>					
<b>Kamu, özel sektör ve Üniversite işbirliği projelerine öğrencilerin katılımını değerlendiriniz</b>					
<b>Pazarlama ve Reklamcılık Bölümünün bir bileşeni olmaktan memnuniyetinizi değerlendiriniz</b>					
1: Çok Zayıf, 2: Zayıf, 3: Orta, 4: İyi, 5: Çok iyi					



