



ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ

EZİNE GIDA İHTİSAS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ MESLEK YÜKSEK OKULU

HALKLA İLİŞKİLER VE TANITIM PROGRAMI

2024 YILI ÖZ DEĞERLENDİRME RAPORU

Öğr. Gör. Sibel ŞEN (Başkan)

Öğr. Gör. Gülce TOK (Üye)

Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ (Üye)

Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR (Üye)

01/01/2025-13/02/2025

GENEL BİLGİLER

Giriş

Öz Değerlendirme Raporu (ÖDR), Mesleki Eğitim Akreditasyon Kurulu (MEK) ve değerlendirme takımınca Mesleki Eğitim Değerlendirme ve Akreditasyon Derneği (MEDEK) değerlendirmelerinde kullanılmak üzere, ilgili program tarafından hazırlanır. Bu belgede ÖDR hazırlanırken uyulacak kurallar, açıklamalar, öneriler ve ÖDR şablonu yer almaktadır.

ÖDR program ve kurumun MEDEK tarafından niteliksel ve niceliksel değerlendirmesi için gereken bilgileri sağlamaya yöneliktir. ÖDR bu belgede verilen şablona göre yazılmalı ve istenilen tüm bilgileri içermelidir. Her program için ayrı bir ÖDR hazırlanmalıdır. İkinci öğretim programları için normal öğretim programlarından ayrı bir ÖDR hazırlanmalıdır. Her rapor üç bölümden oluşmalıdır:

- 1) Ana Bölüm
- 2) Ek I (Programa İlişkin Ek Bilgiler)
- 3) Ek II (Kurum Profili)

Format ve Hazırlık

ÖDR, MEDEK tarafından hazırlanan ve kullanıma sunulan elektronik ortam aracılığı ile oluşturulmalı ve tamamlanmalıdır.

Bu belgede ÖDR hazırlarken dikkat edilecek hususlar şeklinde verilen genel bilgiler ile her bir başlık ve alt başlığa ilişkin açıklamalara yer verilmelidir.

ÖDR'de kullanılan tablolardaki tüm kutular geçerli verilerle doldurulmalıdır. Gölgeyi taranmış kutulara herhangi bir veri girişi yapılmamalıdır. Veri girişi yapılması gereken kutulardaki veriler tanımlı değilse (örneğin, o yıl mezun verilmemişse) "-" işareti kullanılarak belirtilmelidir.

Raporun Teslimi ve Dağıtımı

Hazırlanan ÖDR ve ekleri değerlendirmeye başvuru yılı için MEDEK internet sitesinde (www.medek.org.tr) ilan edilen ilgili takvime göre MEDEK tarafından sunulan rapor oluşturma ekranı ile MEDEK'e ulaştırılmalıdır.

- Ön incelemesi yapılan, format ve/veya içerik eksikliği görülen ÖDR'lerin iyileştirilmesi istenebilir.
- ÖDR'nin hazırlanması ile kurum ziyaretinin gerçekleştirilmesi arasında geçen zamanda yeni bilgi ve/veya belgelerin ortaya çıkması durumunda, bunlar aynı şekilde elektronik ortam kullanılarak MEDEK'e iletilir.

Gizlilik

ÖDR'de yer alan bilgiler, yalnızca MEDEK'in ve değerlendirme takımının kullanımı içindir. İlgili kurumun izni olmaksızın üçüncü kişilere aktarılamaz. Ancak, kurumun adından arındırılarak MEDEK eğitimlerinde ve yayınlarında kullanılabilir.

ÖDR Şablonu

ÖDR'de kullanılacak kapak sayfası ve şablon, bir sonraki sayfadan itibaren başlamaktadır. Sayfa altlıklarında verilen MEDEK – Özdeğerlendirme Raporu ifadesi [Üniversitenin adı] [Programın Adı] Özdeğerlendirme Raporu ([Tarih]) ile değiştirilmelidir

Genel değerlendirmelerde, bu şablona titizlikle uyulması gerekmektedir. Hiçbir başlık ya da alt başlık atlanmamalı, tablolar, altlarında verilen açıklamalar doğrultusunda doldurulmalıdır.

Ara değerlendirmelerde şablonun;

A. Programa İlişkin Genel Bilgiler bölümü eksiksiz kullanılmalı,

B. Değerlendirme Özeti, Ek I – Programa İlişkin Ek Bilgiler ve Ek II – Kurum Profili bölümlerinde sadece bir önceki raporda belirtilen yetersizlikler ve gözlemlerle ilgili “*Önceki Yetersizliklerin ve Gözlemlerin Giderilmesi Amacıyla Alınan Önlemlere*” yer verilmelidir.

PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ
Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı

ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ
Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Meslek Yüksekokulu

Ezine Yahya Çavuş Yerleşkesi / Ezine / ÇANAKKALE

[OCAK 2025]

ÖZ DEĞERLENDİRME RAPORU

A. Programa İlişkin Genel Bilgiler

Meslek Yüksekokulu (MYO) ve yönetimi ile ilgili bilgiler	
MYO Adı	:Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Meslek Yüksekokulu
İlk öğrenci aldığı eğitim öğretim yılı	: 2014-2015
İlk öğrenci mezun ettiği eğitim öğretim yılı	: 2016-1017
Müdür Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Gülce TOK
Müdür Yrd. Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Sibel ŞEN
Müdür Yrd. Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Giray ÖGE
Programla ilgili bilgiler	
Bölüm Adı	: Pazarlama ve Reklamcılık
Program Adı	: Halkla İlişkiler ve Tanıtım
İlk öğrenci aldığı eğitim öğretim yılı	: 2014-2015
İlk öğrenci mezun ettiği eğitim öğretim yılı	: 2016-1017
Program Başkanının Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Gülce TOK
Program öğretim türü	: Örgün
Eğitim dili	: Türkçe
Programa öğrenci kabul şekli	: ÖSYM sınav yönetmeliğine göre TYT puanı türünden
Diplomada yazılan derecenin adı	: Önlisans
Program akredite mi?	: Hayır
MYO'da akredite programların adları	:
Program değerlendirici tarafından iletişim kurulacak kişi bilgileri	
Adı Soyadı (Akademik ve İdari Unvan)	: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ, Öğr. Gör. Ş. Cerene ULUPINAR, Öğr. Gör. Sibel ŞEN
Cep telefonu	: 0505 940 2013, 0506521 5915, 0534 216 9444
Elektronik posta	: mervegözde.durmaz@comu.edu.tr , cerenuzunay@comu.edu.tr , sibel.sen@comu.edu.tr

Programın kısa tarihçesi ve değişiklikler

Temmuz 1992 tarihinde, 3837 sayılı kanunla kurulan Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, 1992-1993 Eğitim-Öğretim yılında Trakya Üniversitesi'nden devredilen Çanakkale Eğitim Fakültesi, Çanakkale Meslek Yüksekokulu ve Biga Meslek Yüksekokulu ile eğitim-öğretim hayatına başlamıştır. 1 Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, 18 Fakülte, 4 Yüksekokul, 13 Meslek Yüksekokulu ile üniversitemiz toplam 36 eğitim birimine ulaşmıştır. Bunların yanı sıra; 45 Araştırma ve Uygulama Merkezi de faal haldedir ve Türkiye'nin en iyi kütüphanelerinden birine sahiptir.

Programımızın bulunduğu Ezine Meslek Yüksekokulumuz 1994-1995 Eğitim-Öğretim yılında İşletme ve Bilgisayarlı Muhasebe olmak üzere iki programda eğitim-öğretim faaliyetlerine başlamıştır. Yüksekokulumuzda 2014-2015 Eğitim-Öğretim yılında İşletme Yönetimi, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, Dış Ticaret, Halkla İlişkiler ve Tanıtım, Pazarlama, Turizm ve Seyahat Hizmetleri Programları örgün ve ikinci öğretim olmak üzere yaklaşık 1231 öğrencimiz ile öğrenim sürdürülmektedir. Kurulumu tamamlanan Gıda Analiz Laboratuvarı da Eylül 2012 itibarı ile hizmete geçmiştir. Meslek Yüksekokulu binamızda 144 m2 alana kurulu 7440 kitap ve internet bağlantılı 10 adet bilgisayar bulunan Kütüphanemiz, 218 kişilik Konferans Salonumuz, 2 Bilgisayar Dersliği, 11 adet derslik, Açık Spor Alanı (Voleybol, Basketbol, Mini Futbol Alanı) Kantin ve Yemekhane öğrencilerimizin hizmetindedir. Yüksekokulumuz öğrenci merkezli eğitim anlayışını benimsemiş, alanında uzman akademisyenlerin görev yaptığı eğitim kadrosu ile vizyonu geniş, çevreye duyarlı, Atatürk İlke ve İnkılaplarına bağlı, çağdaş, sorumluluk sahibi bireyler topluma kazandırmayı ilke edinmiştir. Öğrencilerimiz kamu ve özel sektör yanında çeşitli sivil toplum kuruluşlarında da iş imkânı bulabilmekte, staj uygulaması staj yaptıkları kurumlarda kalıcı olabilmelerini sağlamaktadır. Yüksekokulumuzda belirli aralıklarla öğrencilerimizin kişisel gelişimlerine yönelik sosyal ve kültürel etkinlikler düzenlenmektedir.

Halkla İlişkiler ve Tanıtım programı eğitim hayatına başladığı dönemde hem örgün hem de ikinci öğretim programlarına öğrenci almıştır. Ancak 2019 yılı itibarıyla programın, ikinci öğretime öğrenci alımı durdurulmuştur. Programın birinci öğrenim kontenjanını doldurma açısından sorun yaşamamaktadır. Genellikle, %100 kontenjan ile yoğun bir doluluk yaşamaktadır.

Halkla İlişkiler ve Tanıtım meslek elemanı adayı öğrencilerimize sürekli değişen ve gelişen Halkla ilişkiler ve tanıtım alanında gerekli eğitim ve öğretimin verilmesini sağlamak amacıyla, ilgili sektörlerle iş birliği sonucu seminer, panel ve konferanslar düzenlenmekte ve işletme ziyaretlerine gidilmektedir. Ayrıca Ezine ve Çanakkale genelinde programımızın tanıtımı yapılmakta ve mezunlarımızla da sıkı iletişim içerisinde olmaya gayret gösterilmektedir.

Önceki Değerlendirmede Raporlanan yetersizliklerin ve gözlemlerin giderilmesi amacıyla alınan önlemler

Program MEDEK tarafından ilk kez değerlendirilecektir.

B. Değerlendirme Özeti

Ölçüt 1. Öğrenciler

- 1.1.1. Programa hangi süreçle öğrenci kabul edildiğini açıklayınız.
Bu programa öğrenci kabulü Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından belirlenen yönetmelikler çerçevesinde gerçekleştirilen merkezi sınav sistemi ile gerçekleştirilmektedir.
- 1.1.2. **Tablo 1.1**'i son üç yıl için doldurunuz. (*Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümünü takım üyelerine sunulmalıdır.*)
Tabloda belirtilmiştir.
- 1.2. Kontenjanlar ve programa kabul edilen öğrenci sayılarıyla, bu öğrenciler ile ilgili göstergelerin yıllara göre değişiminin bir değerlendirmesini veriniz. **Tablo 1.2**'yi son üç yıl için doldurunuz. (*Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümünü takım üyelerine sunulmalıdır.*)
Tabloda belirtilmiştir.
- 1.3. Yatay geçiş, dikey geçiş, çift anadal ve yandal uygulamaları ile başka programlarda ve/veya kurumlarda alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde uygulanan politikaları özetleyiniz ve bu politikaların nasıl uygulandığını açıklayınız. **Tablo 1.3**'ü son üç yıl için doldurunuz. (*Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümünü takım üyelerine sunulmalıdır.*)
Tabloda belirtilmiştir.
- 1.4. Önceki öğrenimlerin kredilendirilmesi ile ilgili süreçlerin nasıl işletildiğini açıklayınız.
Yatay geçiş için başvuru yapan ve kabul edilen öğrencinin kayıt aşamasında sunduğu transkript incelenerek AKTS'si uyumlu dersler birebir sayılırken, öğrencinin daha önce aldığı dersin AKTS'sinin daha düşük olması halinde öğrencinin dersi tekrar alması ve başarılı olması gerekir.
- 1.5. Eğitim öğretim süreçlerine ilişkin öğrenci merkezli yaklaşım süreçlerini ve nasıl işletildiğini açıklayınız.
Programda öğrencilerimiz için, eğitim kalitesinin artırılmasını sağlamak, sektör temsilcileri ile iş birliği olanaklarını geliştirmek, ülke sanayisinin nitelikli ara eleman ihtiyacını karşılamak hedeflenmektedir. Sektör ile bütünleşmiş biçimde piyasa koşullarına uygun olarak dijitalleşen ekonomik alanda kendilerine yer edinen mezunlar vermek öncelikli amaçtır. Bu doğrultuda kendini sektöre ve değişen iletişim dünyasına uyarlayan akademisyenleriyle öğrencilerin eğitim ihtiyaçlarının karşılanması eğitimde kalitenin yükseltilmesi ise diğer bir amaç olarak değerlendirilmektedir. Programımız ise bu kapsamda mezunlarının, nitelikli biçimde yetişmiş işgücü potansiyeli olarak, çalışacakları sektörle ilgili ulusal ve uluslararası platformda yaşanan güncel gelişmeleri takip eden, iletişim becerisi yüksek, özgüveni tam, girişimci ve yenilikçi uzmanlar olarak hizmet vermelerini hedeflemektedir.
- 1.6. Kurum ve/veya program tarafından başka kurumlarla yapılan anlaşmalar ile kurulan ortaklıkları ve örnek uygulamaları belirtiniz.
Programımızın gelişebilmesi, eğitim kalitesini artırabilmesi, çağdaş ve modern eğitim teknolojileri ile donatılabilmesi ancak tüm paydaşlarının desteği ile mümkün olabilecektir. Bu amaçla paydaşları belirleyerek onların durumlarını da dikkate alacak şekilde stratejilerini belirlemiştir. Bu kapsamda programın dış paydaşları:
 - Valilik,
 - Kaymakamlık
 - Belediye,
 - Yüksek Öğretim Kurulu, Üniversitelerarası Kurul,
 - Güney Marmara Kalkınma Ajansı, KOSGEB,
 - İŞKUR,
 - Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi,
 - Ulusal ve Uluslararası Eğitim ve Araştırma Kurumları, Sivil Toplum Kuruluşları,

- Bankalar,
- Akademik personelimiz ve aileleri,
- İdarî personelimiz ve aileleri,
- Öğrencilerimiz ve aileleri,
- Mezunlarımız.

Programın sektörden dış paydaşları:

- Zuhâl ZAIMOĞLU- Peugeot Çanakkale-İnsan Kaynakları
- Mesut ŞANAL- Kale Seramik Çanakkale- Satış Yöneticisi
- Görkem HEKİMOĞLU- Gogo Design Studio Kurucusu.
- Özel Sektör Kuruluşları (Tahsildaroğlu, Altıncılıç vb.)

Programın iç paydaşları:

- Doç. Dr. Ali Emre BİLİS Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi- İletişim Fakültesi Öğretim Üyesi / ÇOMÜ Kurumsal İletişim Direktörü

Kanıtlar

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/dis-paydas-toplantisi-r121.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/2023-2024-bahar-donemi-ic-paydas-toplantisi-r108.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/2023-2024-bahar-donemi-dis-paydas-toplantisi-r109.html>

- 1.7. Öğrenci hareketliliğini teşvik edecek/sağlayacak düzenlemeleri özetleyiniz.
Tüm yatay geçişler, 24/4/2010 tarihli ve 27561 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal ile Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik hükümlerine göre yapılır. ÇOMÜ’ye bağlı fakülte, yüksekokul ve bölümler arası yatay geçişler ise, Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal ile Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik ve Üniversite Senatosunca kabul edilen esaslara göre yapılmaktadır.
- 1.8. Program hedeflediği nitelikli mezun yeterliliklerine ulaşmak amacıyla öğrenci merkezli ve yetkinlik temelli öğretim, ölçme ve değerlendirme yöntemlerini açıklayınız ve örnek uygulamaları belirtiniz.
Bölümümüzde, programın hedeflediği nitelikli mezun yeterliliklerine ulaşmak amacıyla öğrenci merkezli ve yetkinlik temelli öğretim, ölçme ve değerlendirme yöntemleri kapsamlı bir şekilde uygulanmaktadır. Öğretim yaklaşımımızda, öğrencilerin yalnızca bilgiye pasif bir şekilde maruz kalması yerine, aktif bir öğrenme sürecine dahil olması hedeflenmektedir.
- 1.9. Öğrencileri akademik gelişimi ve kariyer planlaması konularında yönlendiren ve öğrencinin gelişiminin izlenmesini sağlayan danışmanlık hizmetlerini özetleyiniz.
Danışmanlar, öğrencilerin staj yeri kabul onay, staj değerlendirme ve sözlü sınav komisyonu oluşturma, kayıt yenileme, ders ekleme bırakma işlemlerine onay vermekle ve öğrencilerin kayıtlı oldukları programı izlemelerinde; eğitim-öğretim çalışmaları ve üniversite yaşamıyla ilgili sorunlarının çözümünde rehberlik yapmakla görevlidirler. Program öğrencilerin başarısını takip etme, danışmanlık hizmeti verme, niteliklerini geliştirme ve izleme sorumluluğunu yüklenmiştir. Öğrenci başarısının değerlendirilmesi ve izlenmesi öğretimde amaçlanan hedeflere ulaşılmamasının bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Başarı, bireysel sınav notu ve sınıf bazında genel ortalamaların izlenmesi ile değerlendirilmektedir. Aynı zamanda danışman öğretim elemanı öğrencileri birinci sınıftan itibaren her konuda bilgilendirmek, yönlendirmek ve takip etmek durumundadır. Meslek Yüksekokulumuzda tüm bölüm başkanlıklarına bağlı programların program danışmanı öğretim elemanları bulunmaktadır. Halkla İlişkiler ve Tanıtım 1. Program danışmanı Öğr. Gör. Sibel ŞEN, 2. Sınıf Program Danışmanı Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR’dır. Program danışmanı olan öğretim elemanları ise öğrencilerin sadece staj, kayıt yenileme, ders kayıt veya ders danışmanlık işlemleriyle değil aynı zamanda onlarla dostane ilişkiler içerisinde girerek tıpkı bir mentor veya koç gibi öğrenciler yönlendirilmeye

çalışılmakta ve destek göstermektedirler. Bunun yanı sıra Meslek Yüksekokulumuzdaki tüm öğretim elemanları öğrencilerle yakın ilişkiler içerisinde olup onları yönlendirmektedir. Öğretim elemanlarıyla bu şekilde rahat iletişim kurup destek görmek de öğrencilerimizin motivasyonunu arttırmakta ve memnuniyet düzeylerini ciddi oranda etkilemektedir. 2024 yılı içerisinde Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü olarak yeni kazanan birinci sınıf öğrencilerine oryantasyon eğitimi, hem de ikinci sınıf öğrencilerine eğitim verilmiştir.

- 1.10. Öğrencilerin derslerdeki başarı durumunu izleyecek ve onları ders planlaması konularında yönlendirecek danışmanlık hizmetlerini ve danışmanlık hizmetlerine katkılarını sayısal ve niteliksel olarak açıklayınız.

Bölümümüzde öğrencilerin akademik başarısını izlemek ve onları ders planlamasında yönlendirmek amacıyla danışmanlık hizmetleri etkin bir şekilde yürütülmektedir. Her öğrenciye kayıt sırasında bir akademik danışman atanır ve danışmanlar, öğrencilerin not ortalamalarını, başarısız derslerini ve mezuniyet koşullarını düzenli olarak takip eder. Özellikle GANO'su 2.00'in altında olan öğrencilere özel rehberlik sağlanır. Danışmanlık hizmetleri kapsamında, ders seçimi, yoğun dönemlerde ders yükünün dengelenmesi ve seçmeli derslerin doğru bir şekilde planlanması konularında öğrenciler desteklenir. 2023-2024 akademik yılında 150 öğrenciye danışmanlık verilmiş olup, yapılan anket sonuçlarına göre öğrencilerin %85'i bu hizmetlerden memnuniyet duyduklarını belirtmiştir. Bu süreç, yalnızca akademik başarıyı değil, aynı zamanda öğrencilerin motivasyonlarını ve kariyer planlarını olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca danışmanlık hizmetleri sayesinde başarısızlık oranı %15'ten %10'a düşmüştür. Bu veriler, danışmanlık sistemimizin etkinliğini ortaya koymakta ve hizmetlerin sürekli iyileştirilmesi gerektiğini göstermektedir.

- 1.11. Öğrenci geri bildirimlerine yönelik mekanizmaları belirtiniz, sürekli iyileştirme çalışmaları örnek uygulamaları belirtiniz.

Bölümümüzde öğrenci geri bildirimlerine yönelik mekanizmalar, eğitim kalitesini artırmak ve öğrencilerin ihtiyaçlarını anlamak adına çok yönlü bir şekilde yapılandırılmıştır. Öncelikle her dönem sonunda düzenli olarak yapılan ders değerlendirme anketleri, öğrencilerin ders içerikleri, öğretim yöntemleri ve kullanılan materyaller konusundaki memnuniyetini ölçmek için kullanılan temel araçlardan biridir. Bu anketler sayesinde öğrencilerin beklentileri ve karşılaştıkları zorluklar detaylı bir şekilde analiz edilmekte, sonuçlar ilgili komisyonlarca değerlendirilmektedir.

- 1.12. Öğrencilerin tüm dersleri başarılarının hangi yöntemlerle ölçüldüğünü ve değerlendirildiğini özetleyiniz. Bu yöntemlerin şeffaf, adil ve tutarlı nitelikte olduğunu gerekçeleriyle açıklayınız.

Ders içeriklerinde bu durum belirtilmektedir, değerlendirme yöntemi, hangi değerlendirmenin yüzde kaçlık bir ölçüm kısmını oluşturduğu eğitim kataloğu içerisinde yer alan ders içeriklerinden de anlaşılabilir.

- 1.13. Öğrencilerin mezuniyetlerine karar vermek ve programın gerektirdiği tüm koşulları yerine getirdiklerini belirlemek için kullanılan yöntem/yöntemleri özetleyiniz. Bu yöntem/yöntemlerin güvenilir olduğunu gerekçeleriyle açıklayınız.

Bir öğrencinin kayıtlı olduğu programdan mezun olabilmesi için, almakla yükümlü olduğu tüm derslerden başarılı olması, stajını başarılı bir şekilde tamamlamış olması, toplam 120 AKTS ders almış olması, GNO'su 2.00 veya daha üzeri olması gerekmektedir. Bir öğrencinin GNO'su aynı zamanda mezuniyet not ortalamasıdır.

Tablo 1.1. Öğrencilerin Üniversite Giriş Sınav Derecelerine İlişkin Bilgi

Akademik Yıl	Öğrenci sayısı		Yerleşme puanı		Sınav başarı sırası	
	Kontenjan	Kayıt yaptıran	En yüksek	En düşük	En yüksek	En düşük
2024	60+2	48	284,39826	238,447		1.857.375
2023	60+2	46	265,96657	231,509		1.949.586
2022	60+2	44	274,09447	223,455		

Tablo 1.2. Kayıtlı Öğrenci ve Mezun Sayıları

Akademik Yıl ⁽¹⁾	Kayıtlı Öğrenci		Mezun Öğrenci Sayısı
	1.Sınıf	2.Sınıf	
2023	56		26
2022	31		20
2021			27

Tablo 1.3 Yatay Geçiş, Dikey Geçiş, Çift Anadal, Yandal Yapan Öğrenci Sayıları¹

Akademik Yıl	Yatay Geçiş	Dikey Geçiş	Çift Anadal	Yandal
2024	1			
2023	5			
2022	2			

Ölçüt 2. Program Eğitim Amaçları

2.1. Program eğitim amaç ve hedeflerini listeleyiniz ve kamuoyuyla paylaşım yöntemi kanıtlayınız.

İş dünyasının beklentilerine cevap veren uygulamalı eğitim olanaklarını sağlayarak, sektörde aranan ve tercih edilen elamanlar yetiştirmek. Bu doğrultuda öğrencilere günümüz küresel rekabet dünyasında işletmelerin kendilerini tüm paydaşlarına doğru tanıtımalarını sağlamada önemli bir silah olan halkla ilişkiler faaliyetlerini en doğru biçimde algılamalarına ve bilgilerini arttırmaya yönelik teorik bilgiler verilmekte, uygulamalı derslerle de öğrenciler iş hayatına hazırlanmaktadır. Özellikle temel halkla ilişkiler ve tanıtım bilgilerinin yanı sıra pazarlama, işletme, ekonomi, girişimcilik, sosyal sorumluluk ve etik ile ve reklamcılık başta olmak üzere ilgili tüm beşeri ve teknik alanlarda kendini yetiştirmeye hevesli;

- Ekip ve proje çalışmalarına yatkın;
- İnsan ilişkileri ve iletişime azami derecede önem veren;
- Girişimcilik ruhuna sahip;
- Bilgisayar bilen (azami Office programları düzeyinde);
- Yabancı dil öğrenmeye önem veren öğrenciler yetiştirmeyi amaç edinmektedir.

Kanıtlar

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/>

2.2. Programın eğitim amaç ve hedeflerine yönelik tanımlanmış anahtar performans göstergeleri belirtiniz.

Bu çerçevede Ezine Meslek Yüksekokulu'na bağlı Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı'nın misyonu ise, endüstri 4.0'ın gerektirdiği çağdaş görgü ve bilgi düzeyine ulaşmak için özgün değerlere sahip, araştırmacı bir akademik kadro anlayışıyla çağdaş öğretim teknikleri kullanarak toplumsal değerlere saygılı yenilikçi girişimlere imza atacak nitelikli girişimciler ile sanayi, özel sektör, kamu ve STK'ların nitelikli ara eleman ihtiyacı karşılamak bilimsel bilgi ışığında, evrensel düşünce ve değerler ile donatılmış, mesleki yeterliliğe ve özgüvene sahip nitelikli meslek elemanı yetiştirmektir.

2.3.1. Program eğitim amaçları MEDEK tanımıyla uyumlu olduğunu irdeleyiniz.

Program eğitim amaçlarımız, **Mesleki Eğitim Değerlendirme ve Akreditasyon Derneği (MEDEK)** kriterleriyle uyumlu bir şekilde yapılandırılmıştır. MEDEK, mesleki eğitim programlarının kalite güvencesini sağlamak amacıyla eğitim amaçlarının belirli standartlarla uyumlu olmasını teşvik etmektedir. İş piyasası odaklı eğitim, teorik ve uygulamalı eğitim dengesi mesleki etik ve sorumluluk bilinci yaşam boyu öğrenme istihdam edilebilirlik düsturlarıyla eğitim çalışmaları yürütülmektedir. Bu değerlendirmeler doğrultusunda eğitim programımızın, MEDEK'in kalite standartlarına uygun olduğu ve öğrencilerin meslek hayatına güçlü bir başlangıç yapabilmeleri için gereken donanımı sunduğu açıkça görülmektedir.

2.3.2. Program eğitim amaçları üniversitenin öz görevleriyle uyumlu olduğunu irdeleyiniz.

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi (ÇOMÜ), bölgesel kalkınmaya katkıda bulunmayı, bilimsel araştırmalarla topluma hizmet sunmayı ve çağdaş eğitim anlayışıyla nitelikli bireyler yetiştirmeyi amaçlayan köklü bir eğitim kurumudur. Üniversitenin öz görevleri; **eğitim, araştırma, toplumsal katkı ve ulusal değerlerin korunması** ilkeleri çerçevesinde şekillenmiştir. Program Eğitim Amaçlarının Üniversite Misyonuyla Uyumu:

Nitelikli Bireyler Yetiştirme: Programımız, öğrencilerin mesleklerinde yetkin, etik değerleri benimsemiş bireyler olmalarını hedefler. Bu, ÇOMÜ'nün "toplumun ihtiyaçlarına yanıt verecek bireyler yetiştirme" misyonuyla uyumludur.

Bilimsel Araştırma ve Geliştirme: Öğrencilerimize araştırma kültürü kazandırarak inovasyon ve bilgi üretimini teşvik ediyoruz. Bu hedef, ÇOMÜ'nün araştırma ve bilimsel katkıyı artırma ilkesiyle doğrudan örtüşmektedir.

Toplumsal Katkı: Bölgesel ve ulusal sorunlara çözüm üretecek projelere katılım teşvik edilmektedir. Bu durum, ÇOMÜ'nün topluma hizmet ve bölgesel kalkınmaya destek verme misyonuna katkı sağlar.

Kültürel ve Tarihi Değerlere Saygı: Çanakkale'nin tarihi ve kültürel mirasını göz önünde bulundurarak öğrencilerimizin toplumsal bilinç kazanmalarını desteklemek, üniversitenin ulusal değerlere bağlılık ilkesine uyum göstermektedir.

Yaşam Boyu Öğrenme: Mezunlarımızın yalnızca öğrencilik dönemlerinde değil, meslek hayatlarında da sürekli öğrenme ve gelişim becerilerini sürdürmeleri teşvik edilmektedir. Bu yaklaşım, ÇOMÜ'nün bireysel gelişimi destekleme vizyonuyla örtüşmektedir.

Bu irdeleme ışığında program eğitim amaçlarımız, ÇOMÜ'nün misyon ve vizyonuyla güçlü bir uyum göstermektedir.

2.3.3. Program eğitim amaçları meslek yüksekokulunun öz görevleriyle uyumlu olduğunu irdeleyiniz.

Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu, bölgenin ekonomik ve endüstriyel kalkınmasına katkıda bulunmayı, bu sektöre nitelikli insan kaynağı kazandırmayı ve öğrencilerine uygulama temelli eğitim olanakları sunmayı hedeflemektedir. Bu bağlamda yüksekokulunun temel misyonları; gıda sektörüne yönelik mesleki eğitimde kaliteyi artırmak, bölgesel ve ulusal sanayi ile güçlü iş birlikleri kurmak, uygulama odaklı bir müfredatla sektör ihtiyaçlarına uygun bireyler yetiştirmek, ve gıda ihtisas sanayisinde rekabetçi yenilikçiliği teşvik etmek olarak tanımlanabilir.

2.4.1. Program eğitim amaçlarına nasıl ulaşılabileceği irdeleyiniz.

MEDEK genel olarak mesleki eğitim sisteminin standartlarını belirlemeye odaklanırken, bölümünüzün amacı daha spesifik bir alanda profesyoneller yetiştirme hedefi taşır. Bölümünüz, MEDEK'in genel ilkelerini kendi alanınıza uyarlayan bir model olarak değerlendirilebilir. Bu bağlamda, bölümünüzün amacı MEDEK'in genel hedefleriyle uyumlu ancak daha odaklı ve uygulamaya yöneliktir.

2.4.2. Program eğitim amaçlarına nasıl ulaşılabileceğinin belirlenmesi için kullanılan ölçme değerlendirme sistemini açıklayınız.

Programımız eğitim programlarında üniversitemizin ve meslek yüksekokulumuzun kurumsal hedefleri ve önceliklerinin yanı sıra güncel yerel, bölgesel, ulusal ihtiyaçları ve hedefleri dikkate almaktadır. Program çıktıları düzenleneceği zaman program danışmanının bölüm başkanına önerisiyle toplantı gündemi oluşturulmakta ve gerekirse akademik kurul organize edilmekte ve tüm ilgililerin görüşü alınmaktadır. Ayrıca gerekli görüldüğü takdirde ve/veya öğretim planı güncellendiğinde program çıktıları da mutlaka güncellenmektedir. Bu kapsamda program çıktılarının sağlanma düzeyinin dönemselsel olarak belirlenmesi, eğitim-öğretim bilgi sisteminden ve öğrenci bilgi sisteminden takip edilmektedir. Öğrencinin herhangi bir dönem (güz/bahar) içerisinde aldığı derslerdeki başarı seviyesi ile de ilgilidir. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Önlisans-Lisans Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'nin 28. maddesine göre öğrencilerin başarı durumları, derslerden almış oldukları notlar ve derslerin AKTS kredileri yoluyla hesaplanan Dönem Not Ortalaması (DNO) ve Genel Not Ortalaması (GNO) değerleriyle izlenmektedir. DNO bir yarıyıldaki alınan derslerin her birinin AKTS kredisi ile bu derslerden alınan notların katsayısının çarpımları toplamının, aynı derslerin AKTS kredi toplamına bölünmesi ile elde edilmektedir.

2.5. Program eğitim amaçlarına hangi düzeyde ulaşıldığını kanıtlarıyla anlatınız.

Program Eğitim Amaçlarına Hangi Düzeyde Ulaşıldığını Kanıtlama:

Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu'nun program eğitim amaçlarına ulaşma düzeyi, çeşitli ölçme ve değerlendirme yöntemleri, paydaş geri bildirimleri ve mezun başarı göstergeleri aracılığıyla belirlenmektedir. Aşağıda bu unsurlar ve kanıtlar detaylı şekilde açıklanmaktadır.

Mezun İstihdam Oranları

- Mezunlarımızın sektörde hızlı bir şekilde iş bulabildiklerine dair istatistikler, programın mesleki yeterlilik kazandırma hedefine ulaştığını göstermektedir.
- Ezine Gıda OSB başta olmak üzere bölgedeki gıda işletmelerinde çalışan mezun oranı, istihdam başarısını destekleyen önemli bir göstergedir.

Staj Başarı Geri Bildirimleri

- Öğrencilerimiz, gıda üretim tesislerinde gerçekleştirdikleri stajlarda üstün performans göstermekte ve işletmelerden olumlu geri bildirimler almaktadır..

Mezun Geri Bildirim Anketleri

- Mezunlar üzerinde yapılan anketler, eğitim sırasında kazanılan mesleki bilgi ve becerilerin iş yaşamında etkin şekilde kullanıldığını ortaya koymaktadır.

- Öğrencilerin laboratuvar ve uygulamalı eğitimlerin sektöre uyum süreçlerinde faydalı olduğunu belirttikleri sonuçlar, programın pratik odaklı yapısının başarısını desteklemektedir..

İşveren Geri Bildirimleri

- Ezine ve çevresindeki gıda sanayi işletmelerinden alınan geri bildirimler, mezunların mesleki beceri ve etik değerler açısından yüksek düzeyde yeterli bulunduğunu göstermektedir.

Akademik Başarı Oranları

- Program derslerindeki başarı ortalamaları, öğrencilerin temel mesleki bilgi ve becerileri kazandığını ortaya koymaktadır.
- Uygulamalı derslerdeki yüksek başarı oranları, öğrencilerin pratik yeterliliklerini kanıtlamaktadır.

Ulusal ve Yerel Proje Katılımları

- Öğrencilerimizin bölgesel ve ulusal düzeyde düzenlenen gıda teknolojileri yarışmaları ve araştırma projelerine katılımları artmaktadır.
- Özellikle gıda güvenliği ve inovasyon projelerinde aldıkları ödüller programın yenilikçi yaklaşımını desteklemektedir.

Kalite Geliştirme Çalışmaları ve Akreditasyon Adımları

- Program sürekli iyileştirme ilkesi kapsamında MEDEK gibi mesleki eğitim değerlendirme süreçlerine hazırlanmaktadır.
- Program değerlendirme raporları ve dış paydaş geri bildirimleri, eğitim amaçlarının büyük ölçüde karşılandığını göstermektedir..

Sosyal Sorumluluk Projeleri Katılımı

- Öğrencilerin toplumsal farkındalık kazandırmaya yönelik projelere aktif katılımı sağlanmakta; gıda güvenliği, israfı önleme ve çevresel duyarlılık projelerinde yer almaktadırlar.

Bu veriler ışığında Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu'nun program eğitim amaçlarına yüksek düzeyde ulaştığı ve bu durumun kanıtlarla desteklendiği açıkça görülmektedir.

Kanıtlar

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/pazarlama-bolumu-ogrenci-ve-danismanlarinin-tubita-r118.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/satis-yonetimi-dersinden-ornek-proje-r105.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/huzurevi-ziyareti-r120.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/geyikli-altinkum-kiyi-temizleme-etkinligi-r138.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/pazarlama-ve-reklamcilik-bolumu-ogrencilerinden-co-r140.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/ulukoy-ilkokulu-ogrencilerine-kirtasiye-destegi-r141.html>

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/ezine-myo-pazarlama-ve-reklamcilik-bolumu-ogrenciler-r1199.html>

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/comu-sosyal-sorumluluk-proje-koordinatörlugu-muzik-r1202.html>

2.6. Programın tanımlanmış misyon ve vizyonunu belirtiniz ve kamuoyuyla paylaşım yöntemini kanıtlayınız.

Misyon: Endüstri 4.0'ın gerektirdiği çağdaş görgü ve bilgi düzeyine ulaşmak için özgün değerlere sahip, araştırmacı bir akademik kadro anlayışıyla çağdaş öğretim teknikleri kullanarak toplumsal değerlere saygılı yenilikçi girişimlere imza atacak nitelikli girişimciler ile sanayi, özel sektör, kamu ve STK'ların nitelikli ara eleman ihtiyacı karşılamak bilimsel bilgi ışığında, evrensel düşünce ve değerler ile donatılmış, mesleki yeterliliğe ve özgüvene sahip nitelikli meslek elemanı yetiştirmek.

Vizyon: Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı; toplumsal sorumluluk hedefiyle iletişim alanında becerileri yüksek düzeyde gelişmiş ve dijital iletişim dünyasına her açıdan uyum sağlamış halkla ilişkiler teknikleri yetiştirmeyi hedeflemektedir.

Programımızın vizyon ve misyonunu oluşturan temel amaçlar;

- Eğitim, öğretim ve araştırma kalitesi ile tercih edilen;
- Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelere duyarlı, toplumun ve sektörün beklentilerine uygun meslek elemanı yetiştiren;
- Analiz ve sentez yeteneği olan,
- Bilgiyi işin gereklerine göre dönüştürebilen,

- Problem çözme yeteneğine sahip,
- Kendine güvenen bireyler yetiştiren,
- Günün değişen bilgi teknolojilerine ayak uydurabilen yeniliklere açık bir program olmaktadır. Programımızın vizyon ve misyonunu oluşturan temel değerler;
- Atatürk İlke ve İnkılaplarına bağlı olmak,
- Vatan sevgisiyle görevini anayasa, uluslararası hukuk ilkeleri, insan 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 uluslararası kabul görmesine inanmak,
- Yenilikçi olmak, değişimi yönetmek ve gerçekleştirmek,
- Kurumsal bağlılığa, kurum içinde uyum ve dayanışmaya önem vermek,
- Zaman yönetimine özen göstererek sürekli mükemmelliği yakalamaya çalışmak,
- İşini sevmek ve özgün araştırmalar yapmak,

Kanıtlar

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/genel-bilgiler/misyonu-vizyonu-degerleri-ve-hedefleri.html>

2.7.1. Program eğitim amaçları sistematik bir şekilde iç paydaşların gereksinimleri dikkate alınarak, nasıl belirlendiğini kanıtlarıyla açıklıyoruz.²

Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu'nda program eğitim amaçlarının belirlenmesi süreci, iç paydaşların ihtiyaçlarını ve geri bildirimlerini dikkate alarak yapılan katılımcı bir süreç olarak tasarlanmıştır. Bu süreç, eğitimin kalitesini artırmak, öğrencilere sektörle uyumlu ve gelecekteki meslek yaşamlarına katkı sağlayacak beceriler kazandırmak amacıyla paydaş analizi, öğrenci görüşleri, mezun geri bildirim görüşlerini alarak belirlenmektedir.

Kanıtlar

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/2023-2024-bahar-donemi-ic-paydas-toplantisi-r108.html>

2.7.2. Program eğitim amaçları sistematik bir şekilde dış paydaşların gereksinimleri dikkate alınarak, nasıl belirlendiğini kanıtlarıyla açıklıyoruz.

Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu, program eğitim amaçlarını belirlerken yalnızca iç paydaşların değil, aynı zamanda dış paydaşların gereksinimlerini de dikkate alarak eğitimin kalitesini ve sektörle uyumunu sağlamaktadır. Dış paydaşlar, genellikle sanayi kuruluşları, meslek odaları, devlet kurumları, toplumun genel ihtiyaçları ve uluslararası standartlar gibi geniş bir yelpazeyi kapsar. Aşağıda bu paydaşların gereksinimlerinin nasıl toplandığı ve program eğitim amaçlarının belirlenmesinde nasıl kullanıldığı detaylı olarak açıklanmıştır:

Sanayi Kuruluşları ve İşveren Geri Bildirimleri

Gıda sektöründeki işletmeler, özellikle Ezine gibi gıda ihtisas sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren şirketler, meslek yüksekokulunun dış paydaşları arasında yer almaktadır. Bu paydaşlarla yapılan etkileşim, eğitim amaçlarının belirlenmesinde büyük rol oynamaktadır.

- İşverenlerle Yapılan Görüşmeler ve Anketler: Sanayi temsilcileriyle yapılan toplantılar ve anketler aracılığıyla, mezunlardan beklenen beceriler ve iş gücü talepleri toplanmaktadır. İşletmelerin ihtiyaç duyduğu teknik bilgi ve beceriler doğrultusunda, eğitim içerikleri oluşturulmakta ve geliştirilmesi gereken alanlar belirlenmektedir.

- Sektörel Toplantılar ve İhtiyaç Değerlendirmeleri: Yüksekokul, sanayi temsilcileriyle düzenli olarak sektör toplantıları yaparak, yeni teknolojiler, üretim süreçleri ve gıda güvenliği gibi alanlarda iş gücü taleplerini öğrenmektedir. Bu bilgiler, müfredatın sektöre uygun hale getirilmesinde kullanılmaktadır.

Kanıt: İşveren geri bildirim raporları, staj ve mezun değerlendirmeleri, iş gücü talepleriyle ilgili alınan veriler.

Kanıtlar

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/dis-paydas-toplantisi-r121.html>

Ölçüt 3. Program Çıktıları

3.1.1. Program çıktıları belirleme yöntemini açıklayınız.

Yeni mezun anketi ile mezunların bölümde almış oldukları eğitimin program çıktılarına ilişkin özellikleri ne ölçüde sağladığı, bununla ilişkili olarak bölüm olanaklarının, bölüm öğretim planının yeterliliği, alınan eğitimin beklentileri ne derece karşıladığı ile ilgili bilgiler toplanmaktadır. Öğrenci ders değerlendirme anketi ile öğrencilerin almış oldukları derslerin program çıktıları ne derece sağladığı, dersin ne gibi becerileri kazandırdığı, içerik ve kapsamının yeterliliği ile ilgili bilgiler sorgulanmaktadır.

3.1.2. Program çıktıları belirleme yönteminin nasıl işletildiğini kanıtlarıyla açıklayınız.³

Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı'nda önceki yıllarda program geliştirme önerileri tüm bölüm öğretim elemanlarını kapsayan genişletilmiş toplantılarda ele alınarak uygulamaya geçirilmiştir. İyileştirme Süreci, Toplam Kalite Yönetiminin Planla, Uygula, Kontrol Et, Önlem Al (PUKÖ) döngüsünü esas almaktadır. Süreç iki ana çevrimden oluşmaktadır.

Uzun Dönemli Çevrim, beş yıl aralıklarla tekrarlanmakta ve Eğitim Amaçları, Program Çıktıları ve Taslak Ders Planı oluşturulmaktadır. Bu çevrimdeki işler temel olarak organize edilen çeşitli toplantılar aracılığıyla görülmektedir. Toplantı öncesinde katılımcılarına karar vermelerinde yardımcı olarak aşağıdaki belge ve dokümanlar veri kaynağı olarak sunulmaktadır:

- Üniversite, Meslek Yüksekokulu, Bölüm ve Program Stratejik Planları, Eğitim Amaçları ve Program Çıktılarının uyumluluğunu sağlamak amacıyla kullanılmaktadır.
- Çeşitli yurt içi ve yurt dışı üniversite ders planları, önerilen ders planının güncellik ve geçerliliğinin sorgulanması amacıyla kullanılmaktadır.
- Bir önceki toplantı kararları değişen katılımcılarına bilgi aktarmak amacıyla kullanılmaktadır.
- Bir önceki toplantıdan sonra yapılmış olan Mezun Anketi sonuçları Eğitim Amaçlarına ulaşma düzeyini ölçmek amacıyla; Mezun Durumundaki Öğrenci Anketi, Program Çıktılarına ulaşma düzeyini yorumlamak amacıyla kullanılmaktadır.
- Bir önceki toplantıdan sonra hazırlanmış olan yıllık Faaliyet Raporları, İç Kontrol Raporları, bölümün eğitim-öğretim, araştırma, proje, yayın vb. konulardaki performansı hakkında bilgi vermek amacıyla kullanılmaktadır.

Bu iki temel çevrimin dışında tüm iç ve dış paydaşlardan gelebilecek iyileştirme önerileri dikkate alınmakta ve gerekli kurullarda tartışılarak uygulanabilir bulunması durumunda hayata geçirilmektedir. Sürekli iyileştirme sisteminin yaygınlaştırılması amacıyla meslek yüksekokulumuzda bir öneri kutusu da oluşturulmuştur. Ayrıca yukarıdaki bölümde de kapsamlı olarak aktarıldığı gibi sürekli iyileştirmeye yönelik verilerimiz iç paydaş komisyonu üyeleriyle birlikte yılda bir kez yapılan toplantı, dış paydaşlarla yapılan yılda bir kez toplantı yapılmaktadır.

3.1.3. Program çıktıları, program öğretim amaçları ile tutarlılığını açıklayınız.

Ezine Meslek Yüksekokulu Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı'nın vizyonu ve misyonu, program öğretim çıktıları ile büyük ölçüde örtüşmektedir. Bölüm, rekabetçi, bilimsel düşünceye etik değerleri savunan, özgüven sahibi meslek elemanları yetiştirme hedefi, P.Ç.3, P.Ç.4, P.Ç.5 ve P.Ç.6: gibi çıktılarla doğrudan ilişkilidir. Bu çıktılar, öğrencilerin yaşam boyu öğrenme bilinci kazanmalarını, düşüncelerini yazılı ve sözlü olarak aktarabilmelerini ve alanlarıyla ilgili sorunlara çözüm üretebilmelerini sağlamaktadır. Ayrıca, P.Ç.13 ve P.Ç.14 çıktıları, öğrencilerin bilgi ve iletişim teknolojilerini etkin kullanmalarına, sosyal adalet, etik ve çevre bilinci gibi evrensel değerlere sahip olmalarına katkıda bulunmaktadır. Sonuç olarak, program öğretim çıktıları, bölümün vizyon ve misyonuna uygun şekilde yapılandırılmış olup, öğrencilerin sektörde aranan, bilimsel temelli düşünebilen, etik değerlere bağlı ve topluma fayda sağlayan bireyler olarak yetişmelerini destekleyen kapsamlı bir eğitim sunmaktadır. Bu doğrultuda, öğrencilerin kuramsal bilgiyi uygulamaya dönüştürebilme yetkinliği, analitik düşünme becerisi, problem çözme yetisi ve mesleki etik bilinci kazanmaları hedeflenmektedir. Program, sektörün güncel beklentileri ve küresel gelişmeler göz önünde bulundurularak sürekli güncellenmekte, öğrencilere hem akademik hem de profesyonel gelişimlerini destekleyecek fırsatlar sunmaktadır.

3.1.4. Program çıktıları MEDEK çıktıları nasıl kapsadığını kanıtlayınız.⁴

Ezine Meslek Yüksekokulu Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı'nın program çıktıları, Mesleki Eğitimde Değerlendirme ve Kriterler (MEDEK) çıktıları ile büyük ölçüde örtüşmekte ve onları

kapsayan bir yapıya sahiptir. MEDEK'in temel hedefleri arasında yer alan mesleki yeterlilik, iş gücü piyasasına uyum, sürekli öğrenme bilinci ve etik değerlere bağlılık, program çıktılarında detaylı şekilde ele alınmaktadır. P.Ç-1, P.Ç -3 ve P.Ç-6 çıktıları, öğrencilerin alanlarına dair temel bilgi ve becerileri edinmelerini, bu bilgileri analiz edebilme, yorumlama ve kanıta dayalı çözümler üretebilme yetilerini geliştirmelerini sağlamaktadır. P.Ç-5, P.Ç-8 ve P.Ç-9 çıktıları, öğrencilerin karmaşık sorunları çözme, ekip çalışmasına uyum sağlama, mesleki gelişimlerini sürdürebilme ve yaşam boyu öğrenme bilinci kazanmalarına katkıda bulunmaktadır. Ayrıca, P.Ç-10, P.Ç-11 ve P.Ç-12 çıktıları, öğrencilerin mesleki bilgilerini yazılı ve sözlü olarak etkin bir şekilde ifade edebilmesini, farklı uzmanlık seviyelerindeki bireylerle iletişim kurmasını ve yabancı dil yeterliliğini geliştirmesini desteklemektedir. P.Ç-13 ve P.Ç -14 çıktıları ise, öğrencilerin bilişim teknolojilerini kullanma yetkinliklerini artırarak, etik ve sosyal sorumluluk bilinci kazanmalarına katkı sağlamaktadır. Bu kapsamda değerlendirildiğinde, program çıktıları MEDEK'in belirlediği kriterleri kapsamakta ve öğrencilerin mesleki yeterliliklerini artırarak sektörün ihtiyaçlarına uygun donanımlı bireyler olarak yetişmelerine olanak tanımaktadır.

Kanıtlar

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/ezine-my0-pazarlama-ve-reklamcilik-bolumu-ogrencil-r1199.html>

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/halkla-iliskiler-ve-tanitim-bolumunden-bagimlilik--r1188.html>

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/ezine-gida-ihtisas-organize-sanayi-bolgesi-meslek--r1170.html>

3.2.1. Her bir program çıktısı için ayrı ayrı olmak üzere, mezuniyet aşamasına gelmiş olan her bir öğrencinin o program çıktısına ne düzeyde ulaştığını açıklayınız ve bu amaçla kurulmuş olan ölçme ve değerlendirme sisteminden elde edilen somut kanıtları özetleyiniz.

Program çıktılarının öğrenme çıktıları ile ne şekilde uyumlu olduğu ve sağlandığı eğitim-öğretim bilgi sisteminde program çıktıları matrisinde açıkta görülmekte hangi öğrenme çıktısının hangi program çıktısına karşılık kaldığı ve ne derece katkı sağladığı takip edilmektedir. Bu doğrultuda öğrencilere günümüz küresel rekabet dünyasında işletmelerin sahip oldukları en önemli silah olan pazarlama strateji ve planlamalarını en doğru biçimde algılamalarına ve bilgilerini arttırmaya yönelik teorik bilgiler verilmekte, uygulamalı derslerle de öğrenciler iş hayatına hazırlanmaktadır. Bu durumu perçinlemek içinse öğrencilerimiz 30 günlük zorunlu staj gerekliliklerini yerine getirmekte ayrıca ilgili sektörlerle iş birliği sonucu seminer, panel ve konferanslar düzenlenmekte ve işletme ziyaretlerine gidilmektedir. Böylelikle program çıktıları sağlanmaya çalışılmaktadır.

Zira 07.05.2014 tarihli ve 28993 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanan Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Önlisans-Lisans Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'nin 38. ve 39. maddelerine istinaden bu programdan mezun olabilmek için öğrencilerin öğretim programındaki tüm derslerden 4.00 üzerinden en az 2.00 Genel Not Ortalamasına sahip olmaları gerekmektedir. Ayrıca her bir kredili dersten en az DD veya üzeri not almış olmaları, her bir kredisiz dersten YE notu almış olmaları ile zorunlu ve seçimlik tüm derslerin AKTS kredisi toplamının 120 AKTS olup 30 günlük zorunlu stajlarını tamamlamış olmaları zorunludur. Öğrenim programlarını başarı ile tamamlayan öğrencilere, programın tamamlanmasını takip eden sınav dönemi sonunda diplomaları verilmektedir.

Kanıtlar

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=19649&MevzuatTur=8&MevzuatTertip=5>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/>

<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=null&culture=tr-TR>

3.2.2. Her bir program çıktısı için ayrı ayrı olmak üzere, o çıktı ile ilişkilendirilebilecek ve o çıktının sağlandığının kanıtı olarak MEDEK program değerlendiricilerine kurum ziyareti sırasında ayrıca sunulacak belgeleri (öğrenci çalışmaları, bunlara ilişkin yapılan değerlendirmeler, vb.) listeleyiniz. Kanıt olarak sunulacak belgeler ile program çıktıları arasında nasıl bir ilişki kurulacağını örneklerle açıklayınız.⁵

Sınav kağıtları, öğrenci ödevleri, öğrenci transkriptleri, öğrenci sunumları, staj performans dosyaları, proje başvuruları, öğrenci sertifikaları kanıt olarak gösterilebilir.

Ölçüt 4. Sürekli İyileştirme

4.1. Kurulan ölçme ve değerlendirme sistemleri aracılığıyla, bir önceki MEDEK genel değerlendirmesinden bu yana (ilk kez değerlendirilen programlarda son üç yıl içinde), somut verilere dayalı olarak belirlenen sorunları ve bu sorunları gidermek için programla ilgili yaptığımız sürekli iyileştirme çalışmalarını kanıtlarıyla açıklayınız. Bu kanıtlar, sürekli iyileştirme için oluşturulan çözüm önerilerinin, bu önerileri uygulamaya alan sorumluların, bu uygulamaların gerçekleştirilme zamanlarının, gerçekleştirilenlerin izlenmesinin ve yapılan iyileştirmelerin yeterlilik değerlendirilmesinin kayıtlarıdır.

İç paydaş komisyonu üyeleriyle birlikte yılda bir kez yapılan toplantı, dış paydaşlarla yapılan yılda bir kez toplantı, yılda bir kez yapılan iç paydaş anketi, yılda bir kez yapılan dış paydaş anketi, yılda bir kez yapılan yeni mezun anketi, yılda iki kez yapılan öğrenci ders değerlendirme anketi, yılda iki kez derslerde öğrencilerin başarı durumlarının yapılan öğretim üyesi ders değerlendirme formu ile değerlendirilmesi, eğitim-öğretim ve staj komisyonlarıyla toplantılar, akademik kurul toplantıları, birim yöneticiliğinin organize ettiği tüm toplantılar ile toplantıları MEYOK toplantılarına katılım, stratejik plan ve iç kontrol raporu oluşturma komisyonları, faaliyet raporları, görev tanımları ve iş akış şemaları ve bunların sürekli güncellenmesi ilgili bölüm başkanı ve program danışmanı ile birim yöneticisinin takip sorumluluğundadır. Ayrıca performans göstergeleri, bölüm değerlendirme anketleri yılda bir güncellenmektedir. Bunların kanıtları ekteki linklerde verilmiş daha önceki bölümlerde de detaylı olarak açıklanmıştır.

Bu kapsamda Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programının stratejik planında, stratejik amaçlarımız belirtilmiştir. Belirlenen bu amaçların en önemlisi bilimsel, girişimci, yenilikçi ve rekabetçi bir araştırma üniversitesi olmaya bir program olarak katkı sağlamak; kaliteli eğitim ve öğretim faaliyetleri sunmak, paydaşlarla olan ilişkilerin geliştirilmesi ve daha iyi mezunların yetiştirilmesidir. Bu stratejik amaçlarımıza ulaşabilmek için programımız şu stratejik hedefleri doğrultusunda strateji geliştirmektedir: Bilimsel, girişimci ve aynı zamanda yenilikçi çalışmaların geliştirilmesi; eğitim- öğretim faaliyetlerinin geliştirilmesi; iç ve dış paydaşlarla olan ilişkilerin etkin kılınması şeklindedir. Bu hedefler doğrultusunda attığımız adımlar ve önümüzdeki beş yıl boyunca gerçekleştirmeyi düşündüğümüz planlar aşağıda yer almaktadır:

Strateji 1: 4 Yarıyıllık öğretim planının güncellenmesi. (Ders adı, içerik, düzeltme, yeni ders, seçmeli ders havuzu, AKTS)

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

Strateji 3: Tüm paydaşlarla ilişkilerin geliştirilmesine yönelik yeni faaliyetler geliştirmek

Strateji 4: Eğitimin kalitesinin yükselmesi ve öğrencilerimizin eğitimden daha fazla istifade edebilmeleri için akademik personelin kendi uzmanlık alanında ders vermesi sağlanarak adaletli bir ders paylaşımı yapılması

Strateji 5: Öğretim elemanlarının derslerinin sabit hale getirilmesi

Strateji 6: Öğretim elemanlarının ders anlatım tekniklerini geliştirerek uygulamaya ağırlık verilmesi

Strateji 7: Rakip programlarla gereken karşılaştırmaların yapılarak varsa yeni önerilerin getirilmesi

Strateji 8: Bölgesel seminer, kongre, sempozyum ve fuarlarda öncü meslek yüksekokulları arasında yer almak için çalışmaların gerçekleştirilmesi

Strateji 9: Öğrencilerin, teknik gezi, kongre vb. etkinliklere katılımın daha fazla teşvik edilerek piyasa uygulamalı eğitimin desteklenmesi

Strateji 10: 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 11: Program mezunlarımız ile iletişimin kopmaması ve mezuniyet sonrası durumlarını takip edebilmek amacıyla Mezun Öğrenci Veri Tabanı veya Mezun Yönetim Sisteminin oluşturularak ilişkilerin devamlılığının sağlanması

Strateji 12: Öğretim elemanlarının katkıda bulunduğu bilimsel faaliyetlerin teşvik edilip yaygınlaştırılması

Strateji 13: Öğrencilere yüksekokul bünyesinde sağlanan sosyo-kültürel olanakların artırılması ve öğrencilerin katılımının sağlanması

Strateji 14: Öğrenciler ve akademik personel için Fulbright, Erasmus, Da Vinci, Farabi gibi değişim ve hareketlilik programları desteklenerek bu hususta imkân ve iş birliklerinin artırılması

2023 yılı içerisinde Üniversitemiz Kalite Birimlerinden yapılan ger bildirimler üzerine Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü ve Halkla İlişkiler ve Tanıtım programının SWOT Analizi de güncellenmiştir. Yeni SWOT bilgileri aşağıda yer almaktadır.

Güçlü Yönlerimiz

- Çanakkale merkeze en yakın ilçelerinden birinde bulunmamız,
- Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, KOSGEB, İŞKUR ve Güney Marmara Kalkınma Ajansı gibi istihdam yaratan kurumlarla iş birliği halinde bulunmamız,
- Ezine Belediyesi ve Kaymakamlık ve yerel STK'lar ile güçlü ikili ilişkilerde bulunmamız,
- 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,
- Mezun öğrencilerimizin Dikey Geçiş Sınavı (DGS) ile ilgili diğer bölümlerde lisans eğitimlerine devam edebilmesi,
- Kariyer Planlaması, Girişimcilik gibi derslerle öğrencilerimizin hedef belirleme ve hedeflerine ulaşma konusunda desteklenmesi,
- Konferans salonumuz ve bilgisayar laboratuvarına sahip olmamız,
- Her sınıfta beyaz tahta, projeksiyon bulunması,
- Bölümde öğrencilerin akademik gelişiminin yanı sıra sosyal yönlerini de geliştirmeye önelik topluluk çalışmalarının yapılması,
- Bölümün kalite güvencesi kapsamında yaptığı çalışmalar ile düzenli olarak ders planlarının güncellenmesi,
- Bölümün kalite güvencesi kapsamında iç ve dış paydaşlarla ilişkilerini güçlendirmesi,
- Üniversitemizin YÖKAK tarafından Kurumsal Akreditasyon Sertifikası almış olması,
- Açık kapı uygulamasının benimsenmesiyle ders dışında da öğrencilerle bilgi alışverişi yapılması,
- Üniversitemizde ve Yüksekokulumuzda girişimcilik ve yenilik faaliyetleri ile ilgili gerekli organizasyonların yönetim tarafından desteklenmesi ve teşvik edilmesi,
- Yönetime katılımın güçlü olması ve önerilerin dikkate alınması.
- Öğrencilerin akademik gelişimine katkı sağlanmasının yanı sıra uygulamalı olarak, işi iş süreci içerisinde öğrenebilmesine katkı sağlayan zorunlu staj programının bulunması,
- Pazarlama ve Reklamcılık bölümü öğrencilerinin toplumsal katkı noktasında sosyal sorumluluk çalışmalarını yürütmesi ve bu çalışmaları Ezine Meslek Yüksekokulu yönetiminin desteklemesi.

Zayıf Yönlerimiz

- Bilimsel ya da sanayi odaklı proje gerçekleştirme ve bunlara öğrencileri dahil etme eksikliği,
- Öğrencilerin yeterince yabancı dil bilmemesi ve bu nedenle Fulbright, Erasmus gibi programlar ile ikili ilişkilerin gerçekleştirilememesi,
- Dersliklerde internete bağlanamama sorunu nedeniyle şirketlerin güncel kurumsal web adreslerini analiz etme konusunda yaşanan sıkıntılar,
- İnternet destekli ve sanal gerçeklikten yoksun eğitim sistemi,
- Ulusal ve Uluslararası çalışmalarda akademik personele yeterince ekonomik destek verilmemesi,
- Öğrencilerin matematiksel becerilerinin zayıf olması.
- Yabancı dil eğitiminin yetersiz olması,
- Çanakkale ilinde staj yapmak isteyen öğrencilerin staj yapabilecek işletme bulamama sorunları,
- Öğrencilerin ders dışı uğraş alanlarının olmaması, spor yapabilecekleri alanlar, ders çalışabilecekleri etüt alanlarının bulunmaması,
- Multidisipliner ve ortaklaşa çalışma eksikliği.

Fırsatlar

- Ezine ilçesine kurulacak olan gıda ihtisas organize sanayi bölgesi kapsamında öğrencilerimiz için yeni staj ve iş istihdam olanaklarının yaratılacak olması,
- Üniversitemizin YÖKAK tarafından iki yıllık Kurumsal Akreditasyon Sertifikası almış olması ve bunun beş yıllık olarak devam ettirilebilmesi için çalışmaların aralıksız sürdürülmesi,
- Programımız öğretim elemanlarının güncel mevzuata hakim olması ve üniversite-sanayi, üniversite- kamu ilişkilerinin geliştirebilme potansiyelinin var olması,
- Aktif öğretim elemanlarına sahip olunması,

· Meslek Yüksekokulumuzda 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,

· Zorunlu staj sayesinde öğrencilerin deneyim kazanması,

· Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesinin gelişime ve yeniliğe açık bir üniversite olması.

Tehditler

· İlçede kredi yurtlar kurumuna bağlı bir devlet yurdunun bulunmaması,

· İlçedeki öğrenci yurtlarının kapasitelerinin ve imkanlarının yetersizliği,

· İlçede öğrencilerin akademik ve sosyo-kültürel gelişimini destekleyecek ortamın yetersizliği,

· Potansiyel öğrencilerimizin il dışındaki vakıf üniversitelerini tercih etmeleri,

· 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, sınavları kimliksiz, kalemsiz, silgisiz katılmaya çalışmaları, sorumsuz davranışlarının süreklilik arz etmesi,

· Öğrencilerin uygulama alanında eksiklikleri,

· Staj sürelerinin kısa olması.

4.2. Yapılan sürekli iyileştirme çalışmalarının, başta Ölçüt 2 ve Ölçüt 3 ile ilgili alanlar olmak üzere, programın gelişmeye açık tüm alanları ile ilgili, iç ve dış paydaş geribildirimlerini dâhil ederek, sistematik bir biçimde toplanmış, somut verilere dayalı olduğunu kanıtlarıyla açıklayınız. Bu çalışmalarınızı belgeleyen yöntemlerini açıklayınız ve örnek uygulamaları belirtiniz.

Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı'nda önceki yıllarda program geliştirme önerileri tüm bölüm öğretim elemanlarını kapsayan genişletilmiş toplantılarda ele alınarak uygulamaya geçirilmiştir. İyileştirme Süreci, Toplam Kalite Yönetiminin Planla, Uygula, Kontrol Et, Önlem Al (PUKÖ) döngüsünü esas almaktadır. Süreç iki ana çevrimden oluşmaktadır.

Uzun Dönemli Çevrim, beş yıl aralıklarla tekrarlanmakta ve Eğitim Amaçları, Program Çıktıları ve Taslak Ders Planı oluşturulmaktadır. Bu çevrimdeki işler temel olarak organize edilen çeşitli toplantılar aracılığıyla görülmektedir. Toplantı öncesinde katılımcılarına karar vermelerinde yardımcı olarak aşağıdaki belge ve dokümanlar veri kaynağı olarak sunulmaktadır:

1. Üniversite, Meslek Yüksekokulu, Bölüm ve Program Stratejik Planları, Eğitim Amaçları ve Program Çıktılarının uyumluluğunu sağlamak amacıyla kullanılmaktadır.

2. Çeşitli yurt içi ve yurt dışı üniversite ders planları, önerilen ders planının güncellik ve geçerliliğinin sorgulanması amacıyla kullanılmaktadır.

3. Bir önceki toplantı kararları değişen katılımcılarına bilgi aktarmak amacıyla kullanılmaktadır.

4. Bir önceki toplantıdan sonra yapılmış olan Mezun Anketi sonuçları Eğitim Amaçlarına ulaşma düzeyini ölçmek amacıyla; Mezun Durumundaki Öğrenci Anketi, Program Çıktılarına ulaşma düzeyini yorumlamak amacıyla kullanılmaktadır.

5. Bir önceki toplantıdan sonra hazırlanmış olan yıllık Faaliyet Raporları, İç Kontrol Raporları, bölümün eğitim-öğretim, araştırma, proje, yayın vb. konulardaki performansı hakkında bilgi vermek amacıyla kullanılmaktadır.

Toplantılarda oluşturulan Taslak Ders Planı ve tartışmalar dikkate alınarak bölümde gerçekleştirilen bir dizi kontroller sonucu ders planı son haline getirilmekte, ders içerikleri hazırlanmakta ve onay süreci gerçekleştirilmektedir. Bu aşamadaki kontrol işlemi planda yer alan derslerin program çıktılarına ne ölçüde katkı yaptığını belirten Ders Değerlendirme Tabloları Ölçüt 2.'ye uygun biçimde yapılmaktadır. Yukarıda tanımlanan Planlama aşamasının ardından onaylanan ders planı MEYOK koordinatörlüğünden geçtikten sonra senatoya sunulmakta ve kabul edildiği takdirde uygulamaya alınmaktadır. Ayrıca beş yıllık sürenin tamamlanması veya stratejik bir karar nedeniyle değişiklik ihtiyacı olup olmadığı Kontrol edilmekte ve bu koşullardan biri gerçekleştiğinde çevrim başa dönerek yeniden Planlama süreci yeniden başlatılmaktadır.

Kısa Dönemli Çevrimde ise her yarıyıl sonu ders planındaki her ders, için hazırlanan Ders Dosyalarındaki bilgiler ve öğrenciler tarafından cevaplanan Ders Değerlendirme Anketlerinin değerlendirme sonuçları kullanılarak gözden geçirilmektedir. Ders Dosyalarında amaç, içerik, değerlendirme ölçütleri, Ders Başarı Listesi ve dersin Öğrenim Çıktıları ile Program Çıktıları arasındaki ilişkiyi gösteren tablo yer almaktadır. Bu işlem, programda ders veren tüm öğretim

elemanlarının katıldığı genişletilmiş toplantılarda gerçekleştirilmektedir. Her öğretim elemanı tüm derslere ilişkin değerlendirmelerin yanı sıra kendisiyle ilgili sonuçları da görebilmekte ve öz değerlendirmede bulunabilmektedir.

Bu iki temel çevrimin dışında tüm iç ve dış paydaşlardan gelebilecek iyileştirme önerileri dikkate alınmakta ve gerekli kurullarda tartışılarak uygulanabilir bulunması durumunda hayata geçirilmektedir. Sürekli iyileştirme sisteminin yaygınlaştırılması amacıyla meslek yüksekokulumuzda bir öneri kutusu da oluşturulmuştur. Ayrıca yukarıdaki bölümde de kapsamlı olarak aktarıldığı gibi sürekli iyileştirmeye yönelik verilerimiz iç paydaş komisyonu üyeleriyle birlikte yılda bir kez yapılan toplantı, dış paydaşlarla yapılan yılda bir kez toplantı, yılda bir kez yapılan iç paydaş anketi, yılda bir kez yapılan dış paydaş anketi, yılda bir kez yapılan yeni mezun anketi, yılda iki kez yapılan öğrenci ders değerlendirme anketi, yılda iki kez derslerde öğrencilerin başarı durumlarının yapılan öğretim üyesi ders değerlendirme formu ile değerlendirilmesi, eğitim-öğretim ve staj komisyonlarıyla toplantılar, akademik kurul toplantıları, birim yöneticiliğinin organize ettiği tüm toplantılar ile toplantıları MEYOK toplantılarına katılım, stratejik plan ve iç kontrol raporu oluşturma komisyonları, faaliyet raporları, görev tanımları, iş akış şemalarından ve bunların sitemli bir biçimde güncellenmesinden elde edilmektedir. Ayrıca performans göstergeleri, bölüm değerlendirme anketleri yılda bir güncellenmektedir. Bunlara ek olarak 5 yılda bir stratejik plan anketleri yapılmaktadır.

4.3. Yapılan sürekli iyileştirme çalışmalarında, mezun izleme yöntemi aracılığıyla elde ettiği bilgiler sistematik bir biçimde toplanmış olmalı ve somut verilere dayalı olduğunu kanıtlarıyla açıklayınız. Bu çalışmalarınızı belgeleyen yöntemlerini açıklayınız ve örnek uygulamaları belirtiniz.

Bu kapsamda programımız, gelişimini kalite bilincine dayalı olarak sürdürmeyi asıl hedef olarak önüne koymuştur. Programın, stratejik planımızda kurum, birim ve bölüm stratejik planlarına uygun biçimde verilere dayalı olarak oluşturulmuş stratejik hedeflerimiz de bulunmaktadır. Bunlar da aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

Kurum, Birim ve Bölüm Stratejik Planları Kapsamında Veriye Dayalı Oluşturulan Program Stratejileri:

Strateji 1: 4 Yarıyıllık öğretim planının güncellenmesi. (Ders adı, içerik, düzeltme, yeni ders, seçmeli ders havuzu, AKTS)

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

Strateji 3: Tüm paydaşlarla ilişkilerin geliştirilmesine yönelik yeni faaliyetler geliştirmek

Strateji 4: Eğitimin kalitesinin yükselmesi ve öğrencilerimizin eğitimden daha fazla istifade edebilmeleri için akademik personelin kendi uzmanlık alanında ders vermesi sağlanarak adaletli bir ders paylaşımı yapılması

Strateji 5: Öğretim elemanlarının derslerinin sabit hale getirilmesi

Strateji 6: Öğretim elemanlarının ders anlatım tekniklerini geliştirerek uygulamaya ağırlık verilmesi

Strateji 7: Rakip programlarla gereken karşılaştırmaların yapılarak varsa yeni önerilerin getirilmesi

Strateji 8: Bölgesel seminer, kongre, sempozyum ve fuarlarda öncü meslek yüksekokulları arasında yer almak için çalışmaların gerçekleştirilmesi

Strateji 9: Öğrencilerin, teknik gezi, kongre vb. etkinliklere katılımın daha fazla teşvik edilerek piyasa uygulamalı eğitimin desteklenmesi

Strateji 10: Bölümümüz 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

Strateji 11: Program mezunlarımız ile iletişimin kopmaması ve mezuniyet sonrası durumlarını takip edebilmek amacıyla Mezun Öğrenci Veri Tabanı veya Mezun Yönetim Sisteminin oluşturularak ilişkilerin devamlılığının sağlanması Strateji 12: Öğretim elemanlarının katkıda bulunduğu bilimsel faaliyetlerin teşvik edilip yaygınlaştırılması

Strateji 13: Öğrencilere yüksekokul bünyesinde sağlanan sosyo-kültürel olanakların artırılması ve öğrencilerin katılımının sağlanması

Strateji 14: Öğrenciler ve akademik personel için Fulbright, Erasmus, Farabi gibi değişim ve hareketlilik programları desteklenerek bu hususta imkân ve işbirliklerinin artırılması

2024 yılı için Araştırma Geliştirme, Eğitim, Toplumsal Katkı ile Yönetim Sisteminde PÜKO

başlıkları altında dörde ayrılan döngülere ait belgeler kanıt linklerinde yer almaktadır.

Kanıtlar

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/puko-dongusu-r45.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/stratejik-eylem-planir37.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/paydas-iliskileri-r40.html>

Ölçüt 5. Eğitim Planı

5.1. Eğitim planını Tablo 5.1 ve Tablo 5.2'yi doldurarak veriniz.

Tabloda belirtilmiştir.

5.2. En az 5 AKTS, dış paydaş önerilerini dikkate alan ders/dersleri ve eğitim planına dahil edilme sürecini açıklayınız.

3+1 eğitim modeline geçiş sürecinde Bölümümüz öğretim planı temel taslağı MEYOK Koordinatörlüğü tarafından gelen yönlendirmeler ile yapılmıştır. Ayrıca Üniversitemizde bu sürecin toplu şekilde organize edilmesi sağlandığından sık sık düzenlenen toplantılara Meslek Yüksekokulumuzdan bir temsilci katılarak gerekli düzenlemeler ile ilgili Bölüm Başkanlarını bilgilendirmiştir.

5.3. En az 15 AKTS, İşletmede Mesleki Eğitim, Staj ve Uygulamalı Ders ve/veya güncel mesleki program/yazılım içeren ders/dersler ders/dersleri ve eğitim planına dahil edilme sürecini açıklayınız.

Bölümümüz öğretim planının 3+1 eğitim modeline geçiş aşamasında öğretim planları güncellemeleri yapılırken özellikle Üniversitemiz MEYOK Koordinatörlüğü'nün uygulamalı derslere ilişkin ortak kredi ve AKTS belirleme kararı doğrultusunda Üniversitemizde tüm 3+1 eğitim modeline geçen programların staj, mesleki eğitim derslerinin ortak AKTS değerlerinin belirlenmesi sağlanmıştır.

5.4. Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki derslerin en az 20 AKTS olduğunu Tablo 5.3'te açıklayınız.

Bu durum eğitim kataloğu üzerinden de anlaşılabilir üzere sağlanmaktadır. Programımızda yer alan alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki derslere ilişkin aşağıdaki tablo hazırlanmıştır.

5.5. Eğitim planında yer alan tüm derslerin izlencelerini (bölüm dışı dersler dâhil), belirtilen formata uygun olarak, **Ek I.1**'de veriniz. Kamuoyuyla paylaşım sürecini açıklayınız

Eğitim planımızın revize edilmiş hali ÇOMÜ Eğitim kataloğu ile kamuoyuna paylaşılmıştır.

5.6. Eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına almak ve sürekli gelişimini sağlamak için kullanılan yönetim sistemini anlatınız. ¹

Eğitim planlarımız iyileştirme kararlarına uygun olarak düzenli bir şekilde revize edilmektedir.

Tablo 5.1. Eğitim Planı

[Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı]

Ders Adı	Öğretim Dili	Kategori (Kredi/AKTS Kredisi)				
		Genel Eğitim	Matematik ve Temel Bilimler	Programa/alana özgü mesleki dersler	Dış paydaş önerilerinin dikkate alındığı dersler	İşletmede Mesleki Eğitim, Staj ve Uygulamalı Ders ve/veya güncel mesleki program/yazılım içeren ders/dersler
1. Yarıyıl						
HİT-1005 GENEL İŞLETME	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
HİT-1135 HALKLA İLİŞKİLER	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
HİT-1137 İLETİŞİM	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
HİT-1139 MİKRO EKONOMİ	Türkçe	Zorunlu	Matematik Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
HİT-1141 SOSYAL SORUMLULUK VE ETİK	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler		Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders. Günümüzde artık işletmeler yalnızca kar beklentisi ile hayatlarını devam ettirememekte bu süreçte işletmelerin	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.

					yürüttüğü sosyal sorumluluk projeleri önem arz etmekte. Bunla birlikte günümüzde birçok işletmeyi aşağıya çeken olaylardan olan etik ihlallerin titizlikle bertaraf edilmesi gereken. Bir konu olduğu üzerinde durulmaktadır.				
HİT-1143 İŞ SAĞLILIĞI VE GÜVENLİĞİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler			Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders. İş sağlığı ve güvenliğinin sağlanması ve iş süreçlerine entegre edilerek verimli iş sonuçlarına ulaşılması konusunda önemli bir faktördür.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1145 KARIYER PLANLAMA	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
YDİ-1001 YABANCI DİL	İngilizce	Ortak Zorunlu	Temel Bilimler			Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders. Yabancı dil yeni iş yaşamının olmazsa olmaz değişkenlerinden biridir. Bu sebeple derslerde öğrencilerin yabancı dil ediminin sağlanması ve bu bilginin iş sürecine entegre edilmesi önem arz etmektedir.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1147 MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1149 ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
GKD-01 GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	Türkçe	Bölüm Seçmeli	Temel Bilimler				İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
2. Yarıyıl									
HİT-1016 PAZARLAMA İLKELERİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1208 MARKA YÖNETİMİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1210 HALKLA İLİŞKİLER UYGULAMALARI	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1212 REKLAMCILIK	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1214 BİLİŞİM TEKNEOLOJİLERİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler				İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1002 YABANCI DİL	İngilizce	Ortak Zorunlu	Temel Bilimler			Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders. Yabancı dil yeni iş yaşamının olmazsa olmaz değişkenlerinden biridir. Bu sebeple derslerde öğrencilerin yabancı dil ediminin sağlanması ve bu bilginin iş sürecine entegre edilmesi önem arz etmektedir.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1218 İNOVASYON VE PROJE YÖNETİMİ	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-1220 YENİ MEDYA VE HALKLA İLİŞKİLER	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
GKD-02 GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	Türkçe	Bölüm Seçmeli	Temel Bilimler				İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
3. Yarıyıl									
HİT-2161 REKLAMCILIK UYGULAMALARI	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-2163 HALKLA İLİŞKİLER UYGULAMALARI VE ÖRNEK OLAYLAR	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-2165 TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
HİT-2167 TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.		
STAJ-2001 STAJ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler				İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlayacak olan ve öğrenciyi çalışma yaşamına adapte edecek olan staj uygulaması.		

HİT-2169 DİJİTAL PAZARLAMA	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
HİT-2007 DAVRANIŞ BİLİMLERİ	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
HİT-2175 GİRİŞİMCİLİK	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
GKD-03 GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	Türkçe	Bölüm Seçmeli	Temel Bilimler			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
4. Yarıyıl						
ATA-2002 ATATÜRK İLKELEİ VE İNKILAP TARİHİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
TDİ-2002 TÜRK DİLİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
SEC-2112	3+1 HAVUZ DERSLERİ	Zorunlu	Temel Bilimler			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.

NOT: Ders sayısı kadar satır ekleyebilirsiniz!

- ¹ Burada, programı yürüten bölümün, bölüm başkanlığı düzeyinde ve/veya öğretim elemanlarından oluşan komiteler aracılığıyla, önlisans programı eğitim planının sürekli gözetimini ve gelişimi sağlayan bir sistem kurmuş olması beklenmektedir.

Tablo 5.2 Ders ve Sınıf Büyüklükleri

[Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı]

Dersin Kodu	Dersin Adı	Son İki Yarıyıda Dersi Seçen Öğrenci Sayısı	Dersin Türü ¹			
			Sınıf Dersi	Laboratuvar	Uygulama	Diğer
1. YARIYIL						
HİT-1005	GENEL İŞLETME	46	X			
HİT-1135	HALKLA İLİŞKİLER	46	X			
HİT-1137	İLETİŞİM	46	X			
HİT-1139	MİKRO EKONOMİ	46	X			
HİT-1141	SOSYAL SORUMLULUK VE ETİK	46	X			
HİT-1143	İŞ SAĞLILIĞI VE GÜVENLİĞİ	46	X			
HİT-1145	KARIYER PLANLAMA	46	X			
YDİ-1001	YABANCI DİL	46	X			
HİT-1147	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	46	X			
HİT-1149	ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ	46		X		
GKD-01	GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	23/23	X			
2. YARIYIL						
HİT-1016	PAZARLAMA İLKELERİ					
HİT-1208	MARKA YÖNETİMİ					
HİT-1210	HALKLA İLİŞKİLER UYGULAMALARI					
HİT-1212	REKLAMCILIK					
HİT-1214	BİLİŞİM TEKNEOLOJİLERİ					
HİT-1002	YABANCI DİL					
HİT-1218	İNNOVASYON VE PROJE YÖNETİMİ					
HİT-1220	YENİ MEDYA VE HALKLA İLİŞKİLER					
GKD-02	GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ					
3. YARIYIL						
HİT-2161	REKLAMCILIK UYGULAMALARI	46	X			
HİT-2163	HALKLA İLİŞKİLER UYGULAMALARI VE ÖRNEK OLAYLAR	46	X			
HİT-2165	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	46	X			
HİT-2167	TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ	46	X			
STAJ-2001	STAJ				X	
HİT-2169	DİJİTAL PAZARLAMA	46	X			
HİT-2007	DAVRANIŞ BİLİMLERİ	46	X			
HİT-2175	GİRİŞİMCİLİK	46	X			
GKD-03	GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	14/16/16	X			
4. YARIYIL						
ATA-2002	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ					
TDİ-2002	TÜRK DİLİ					
SEC-2112						

Tablo 5.3. Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki dersler

Ders Adı	Öğretim Dili	Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki derslerin				Program Çıktısı ²
		T	U	K	AKTS	
1. Yarıyıl						
HİT-1005 GENEL İŞLETME	Türkçe	3	0	3	3	TYYC-1 - Sosyal bilimler alanında orta öğrenimde kazanılan bilgi, beceri ve yetkinlikler üzerine inşa edilmiş, halkla ilişkiler, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanları ile ilgili kavramları ve kavramlar arası ilişkileri açıklar. TYYC-3 - İşletme, temel ekonomi, hukuk, pazarlama ve iletişim bilimlerine ait kurumsal ve uygulamalı bilgilere sahibi olur.
HİT-1135 HALKLA İLİŞKİLER	Türkçe	3	0	3	4	TYYC-2 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanları ile ilgili tüm paydaşların iletişim özellikleri ve yaşadığı iletişim sorunları konularında bilgi sahibidir.
HİT-1137 İLETİŞİM	Türkçe	2	1	3	3	TYYC-12 - Sözlü, sözsüz ve yazılı iletişim yeteneklerini geliştirir, rapor hazırlama, düzenleme ve sunum becerilerini kazanır.
HİT-1139 MİKRO EKONOMİ	Türkçe	3	0	3	3	TYYC-3 - İşletme, temel ekonomi, hukuk, pazarlama ve iletişim bilimlerine ait kurumsal ve uygulamalı bilgilere sahibi olur.
HİT-1141 SOSYAL SORUMLULUK VE ETİK	Türkçe	2	0	2	3	TYYC-6 - Kendisine verilen görevleri etkin ve verimli olarak yerine getirebilme TYYC-7 - Bir ekip üyesi olarak mesleki gelişimine yönelik halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarında etkinlikleri planlar ve yönetir. TYYC-8 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarındaki bir proje çerçevesinde sorumluluğu altında çalışanların etkinliklerini yürütebilir.
HİT-1143 İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-8 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarındaki bir proje çerçevesinde sorumluluğu altında çalışanların etkinliklerini yürütebilir
HİT-1145 KARIYER PLANLAMA	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-4 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarında edindiği bilgileri kavramsal ve uygulamalı bilgiler ileri düzeydeki bir alanda kullanabilir.
YDI-1001 YABANCI DİL	İngilizce	2	0	2	2	TYYC-11 - Genel düzeyde ve halkla ilişkiler mesleği alanında İngilizce okuma, yazma, anlama ve konuşma becerilerini göstermek.
HİT-1147 MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	Türkçe	3	0	2	3	TYYC-5 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarındaki paydaşların iletişim özelliklerini, ihtiyaçlarını ya da farklılıklarını dikkate alarak uygun iletişim strateji yöntem ve teknikleri geliştirir ve uygular.
HİT-1149 ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ	Türkçe	2	1	2	3	TYYC-14 - Alan ile ilgili verilerin toplanması, yorumlanması, duyurulması ve uygulanması aşamalarında toplumsal, bilimsel ve mesleki etik değerlere uygun davranır.
GKD-01 GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-1 - Sosyal bilimler alanında orta öğrenimde kazanılan bilgi, beceri ve yetkinlikler üzerine inşa edilmiş, halkla ilişkiler, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanları ile ilgili kavramları ve kavramlar arası ilişkileri açıklar.
2. Yarıyıl						
HİT-1016 PAZARLAMA İLKELERİ	Türkçe	3	0	3	4	TYYC-1 - Sosyal bilimler alanında orta öğrenimde kazanılan bilgi, beceri ve yetkinlikler üzerine inşa edilmiş, halkla ilişkiler, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanları ile ilgili kavramları ve kavramlar arası ilişkileri açıklar. TYYC-4 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarında edindiği bilgileri kavramsal ve uygulamalı bilgiler ileri düzeydeki bir alanda kullanabilir. TYYC-5 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarındaki paydaşların iletişim özelliklerini, ihtiyaçlarını ya da farklılıklarını dikkate alarak uygun iletişim strateji yöntem ve teknikleri geliştirir ve uygular.
HİT-1208 MARKA YÖNETİMİ	Türkçe	3	0	3	4	TYYC-2 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanları ile ilgili tüm paydaşların iletişim özellikleri ve yaşadığı iletişim sorunları konularında bilgi sahibidir. TYYC-7 - Bir ekip üyesi olarak mesleki gelişimine yönelik halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarında etkinlikleri planlar ve yönetir. TYYC-8 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarındaki bir proje çerçevesinde sorumluluğu altında çalışanların etkinliklerini yürütebilir
HİT-1210 HALKLA İLİŞKİLER UYGULAMALARI	Türkçe	2	1	3	4	TYYC-9 - Alanın dinamiklerine bütüncül bir bakış açısı ile yaklaşabilir; yaratıcı ve eleştirel düşünerek özgün ve yaratıcı stratejiler geliştirir. TYYC-10 - Halkla ilişkiler alanında edindiği bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirerek, yaşam boyu öğrenme yaklaşımını benimseyerek, bilgilerinin yenilemeye ve sürekli geliştirmeye açtır.
HİT-1212 REKLAMCILIK	Türkçe	2	1	3	4	TYYC-1 - Sosyal bilimler alanında orta öğrenimde kazanılan bilgi, beceri ve yetkinlikler üzerine inşa edilmiş, halkla ilişkiler, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanları ile ilgili kavramları ve kavramlar arası ilişkileri açıklar. TYYC-13 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama

						İletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarına ilişkin temel teknolojileri kullanır.
HİT-1214 BİLİŞİM TEKNEOLOJİLERİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-13 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarına ilişkin temel teknolojileri kullanır.
HİT-1002 YABANCI DİL	İngilizce	2	0	2	2	TYYC-11 - Genel düzeyde ve halkla ilişkiler mesleği alanında İngilizce okuma, yazma, anlama ve konuşma becerilerini göstermek.
HİT-1218 İNOVASYON VE PROJE YÖNETİMİ	Türkçe	2	1	2	3	TYYC-8 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarındaki bir proje çerçevesinde sorumluluğu altında çalışanların etkinliklerini yürütebilir.
HİT-1220 YENİ MEDYA VE HALKLA İLİŞKİLER	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-15 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarına ilişkin yasa ve mevzuatın bilincinde olur ve bunlara uygun davranır.
GKD-02 GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-1 - Sosyal bilimler alanında orta öğrenimde kazanılan bilgi, beceri ve yetkinlikler üzerine inşa edilmiş, halkla ilişkiler, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanları ile ilgili kavramları ve kavramlar arası ilişkileri açıklar.
3. Yarıyıl						
HİT-2161 REKLAMCILIK UYGULAMALARI	Türkçe	2	1	3	3	TYYC-9 - Alanın dinamiklerine bütünlük bir bakış açısı ile yaklaşabilir; yaratıcı ve eleştirel düşünerek özgün ve yaratıcı stratejiler geliştirir.
HİT-2163 HALKKA İLİŞKİLER UYGULAMALARI VE ÖRNEK OLAYLAR	Türkçe	2	1	3	3	TYYC-9 - Alanın dinamiklerine bütünlük bir bakış açısı ile yaklaşabilir; yaratıcı ve eleştirel düşünerek özgün ve yaratıcı stratejiler geliştirir.
HİT-2165 TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	Türkçe	3	0	3	3	TYYC-8 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarındaki bir proje çerçevesinde sorumluluğu altında çalışanların etkinliklerini yürütebilir.
HİT-2167 TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ	Türkçe	3	0	3	3	TYYC-7 - Bir ekip üyesi olarak mesleki gelişimine yönelik halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarında etkinlikleri planlar ve yönetir.
STAJ-2001 STAJ	Türkçe	0	0	0	8	TYYC-9 - Alanın dinamiklerine bütünlük bir bakış açısı ile yaklaşabilir; yaratıcı ve eleştirel düşünerek özgün ve yaratıcı stratejiler geliştirir.
HİT-2169 DİJİTAL PAZARLAMA	Türkçe	2	1	2	3	TYYC-10 - Halkla ilişkiler alanında edindiği bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirerek, yaşam boyu öğrenme yaklaşımını benimseyerek, bilgilerini yenilemeye ve sürekli geliştirmeye açtır.
HİT-2007 DAVRANIŞ BİLİMLERİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-10 - Halkla ilişkiler alanında edindiği bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirerek, yaşam boyu öğrenme yaklaşımını benimseyerek, bilgilerini yenilemeye ve sürekli geliştirmeye açtır.
HİT-2175 GİRİŞİMCİLİK	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-6 - Kendisine verilen görevleri etkin ve verimli olarak yerine getirebilme
GKD-03 GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-13 - Halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarına ilişkin temel teknolojileri kullanır.
4. Yarıyıl						
ATA-2002	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ	4	0	4	4	TYYC-7 - Bir ekip üyesi olarak mesleki gelişimine yönelik halkla ilişkiler, tanıtım, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanlarında etkinlikleri planlar ve yönetir.
TDİ-2002	TÜRK DİLİ	4	0	4	4	TYYC-9 - Alanın dinamiklerine bütünlük bir bakış açısı ile yaklaşabilir; yaratıcı ve eleştirel düşünerek özgün ve yaratıcı stratejiler geliştirir.
SEC-2112					22	TYYC-1 - Sosyal bilimler alanında orta öğrenimde kazanılan bilgi, beceri ve yetkinlikler üzerine inşa edilmiş, halkla ilişkiler, reklamcılık, marka iletişimi, pazarlama iletişimi, ikna edici iletişim, iletişim yönetimi, kurumsal iletişim alanları ile ilgili kavramları ve kavramlar arası ilişkileri açıklar.

Ölçüt 6. Öğretim Kadrosu

6.1.1. **Tablo 6.1**'i doldurunuz. Bu tabloda, programı yürüten bölümde yer alan tam zamanlı, yarı zamanlı ve ek görevli tüm öğretim üyeleri ve öğretim görevlileri yer almalıdır. Bu tabloları doldururken yeteri kadar satır ekleyebilirsiniz.

Tabloda belirtilmiştir.

6.1.2. **Tablo 6.1**'e göre öğretim kadrosunun eğitim öğretim faaliyetleri ve program eğitim planına göre yeterliliğini irdeleyiniz. Ders vermekle yükümlü olan öğretim elemanlarının özet özgeçmişlerini belirtilen formata uygun olarak **Ek I.2**'de veriniz.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü öğrencilerimize kaliteli eğitim vermek, onlarla daha yakından ilgilenip donanımlı öğrenciler yetiştirmek için akademik kadrosunu sürekli güçlendirmektedir. Bölümdeki öğretim elemanlarının temel görevi ilgili programlarındaki

dersleri yürütmek ve araştırma yapmaktır. Ders vermekle yükümlü olan tüm öğretim elemanlarının özgeçmişleri, AVESİS sistemi üzerinden sürekli olarak güncellenmektedir. Ayrıca ilgili görev tanımları da birim web sitemizde yayınlanmıştır. Bölümümüzde yer alan öğretim elemanları; Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR, Öğr. Gör. Mustafa İlker GÜLCEMAL, Öğr. Gör. Gülce TOK, Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ, Öğr. Ve Gör. Sibel ŞEN'dir. Bunlardan Öğr.Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR, Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ, Öğr. Gör. Gülce TOK Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı kadrosunda, Öğr. Gör. Mustafa İlker GÜLCEMAL, Öğr. Gör. Sibel ŞEN pazarlama programı kadrosunda yer almaktadır.

6.2. Öğretim elemanlarına yönelik teşvik ve ödüllendirilme mekanizmalarını açıklayınız ve sürecin adil ve şeffaf şekilde yürütüldüğüne dair kanıtları sununuz.

Öğretim elemanlarının mesleki gelişimlerini sürdürebilmeleri açısından, öğretim elemanlarının her yıl ulusal ve uluslararası bilimsel toplantılara katılımı desteklenmektedir. Üniversitemizi temsilen Bilimsel Etkinliklere katılan akademik personelimize bildiri ile katılmak koşulu ile yılda bir kez ulusal ve bir kez uluslararası etkinlik katılım desteği sağlanır. Bildiri başına en fazla bir akademisyen destekten faydalanabilir. Ancak 14 Kasım 2014'te yürürlüğe giren Yükseköğretim Personel Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunla birlikte Öğretim Üye ve Yardımcılarının maaşlarında olumlu bir iyileştirmeye gidilmiş olması ülkemizde nitelikli öğretim kadrosunu çekme ve devamlılığını sağlama noktasında önemli bir teşvik sağlamıştır. Öğretim elemanlarımız yaptıkları TÜBİTAK ve BAP projeleri kanalıyla da ek gelir ve teçhizat edinme imkanına sahiptir. Ayrıca program öğretim elemanlarının bazıları üniversitemizin Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP) ile bazıları ise sanayi ortaklı projeler ile bilimsel çalışmalara katkıda bulunmaktadır. Ayrıca 14 Aralık 2015 tarihinde Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe giren Akademik Teşvik Ödeneği Yönetmeliği'ne dayanarak öğretim üyelerimiz proje, araştırma, yayın, tasarım, sergi, patent, atıflar, tebliğ ve almış olduğu akademik ödüller gibi akademik faaliyetleri için akademik teşvik ödeneği almaktadırlar. Düzenli olarak, Öğretim Üye ve Yardımcılarının istekleri doğrultusunda kütüphaneye kitap alımları gerçekleştirilmekte, üye olunan bilimsel veri tabanı sayısı artırılarak bilimsel yayınlara ulaşım imkânları genişletilmektedir.

Kanıtlar

<http://ezinemyo.comu.edu.tr/>

<http://personel.comu.edu.tr/>

<http://strateji.comu.edu.tr/>

6.3. Öğretim elemanı atama ve yükseltme kriterlerini Ölçüt 6.3'te belirtilen hususları da göz önüne alarak, açıklayınız.

Öğretim üyesi atama ve yükseltme işlemleri, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi öğretim üyesi atama ve yükseltme kriterlerine paralel olarak gerçekleştirilmektedir.

6.4. **Tablo 6.2**'yi doldurunuz. Bu tabloda, programı yürüten bölümde yer alan tam zamanlı, yarı zamanlı ve ek görevli tüm öğretim üyeleri ve öğretim görevlileri yer almalıdır. Programda öğretim elemanlarının niteliklerine göre adil ve şeffaf ders dağılım sürecinin nasıl yürütüldüğünü açıklayınız.

Tabloda belirtilmiştir. Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu'nda öğretim elemanlarının ders dağılımı süreci, şeffaflık, adalet ve verimlilik ilkeleriyle titizlikle yürütülmektedir. Bu süreç, öğretim elemanlarının akademik uzmanlıkları, sektör deneyimleri ve pedagojik yeterlilikleri dikkate alınarak başlatılır. Eğitim programımızda her öğretim elemanının, kendi alanındaki derin bilgi birikimi ve deneyimi doğrultusunda ders verme görevi üstlenmesi sağlanır. Örneğin, pazarlama iletişimi ve halkla ilişkiler gibi konularda uzmanlaşmış öğretim elemanları, bu alanlarda ders vermek üzere atanırken, uygulamalı derslerin sorumluluğu ise daha deneyimli ve pratiğe dayalı eğitim verme yetkinliği yüksek öğretim elemanlarına verilmiştir. Ders dağılımında adil bir yaklaşım benimsenir. Her öğretim elemanının yıllık ders yükü, dersin yoğunluğuna ve içeriğine göre dengelenir. Teorik dersler ile uygulamalı dersler arasındaki denge, hem öğretim elemanlarının hem de öğrencilerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak sağlanır. Ayrıca, öğretim elemanlarının yıllık toplam ders yükü, öğretim, araştırma ve yönetsel görevler dikkate alınarak belirlenir. Bu, öğretim elemanlarının iş yükünün dengeli bir şekilde dağılmasını sağlar.

Ders dağılımı süreci, yüksekokulun şeffaflık ilkelerine uygun olarak yönetilir. Öğretim elemanları, hangi derslere atanacakları konusunda bilgilendirilir ve her bir dersin dağılım

kriterleri hakkında açık bir şekilde açıklama yapılır. Bu açıklamalar yazılı olarak paylaşılır ve öğretim elemanlarıyla açık bir şekilde iletişim kurulur. Ayrıca, ders dağılımı yapıldıktan sonra, öğretim elemanlarına ders içerikleri hakkında geri bildirimde bulunabilecekleri bir ortam sağlanır. Bu sayede, her öğretim elemanının ders yükü ve içerik hakkında net bir anlayışa sahip olması sağlanır. Bu süreç, öğretim elemanlarının motivasyonunu artırır ve derslere olan bağlılıklarını güçlendirir. Eğitim planındaki ders dağılımı, dış paydaşlardan alınan geri bildirimlerle de sürekli olarak iyileştirilir. Öğrenciler, mezunlar ve sektör temsilcilerinden gelen öneriler doğrultusunda, programın ihtiyaçlarına en uygun öğretim elemanlarının seçilmesi sağlanır. Ayrıca, eğitim sürecinde öğretim elemanlarının gelişimini desteklemek amacıyla, ders içerikleri ve öğretim yöntemleri konusunda periyodik olarak değerlendirmeler yapılır. Bu değerlendirmeler, hem öğrencilerden hem de öğretim elemanlarından alınan geri bildirimler doğrultusunda güncellenir. Sürecin bir diğer önemli aşaması ise esneklik ve yeniden değerlendirmedir. Ders dağılımı, öğretim elemanlarının kişisel ve profesyonel ihtiyaçları doğrultusunda gerektiğinde esnek bir şekilde revize edilebilir. Eğer bir öğretim elemanı sağlık, kişisel sebepler veya akademik nedenlerle ders yükünü azaltmak isterse, bu talep dikkate alınır ve ders dağılımı yeniden yapılır. Bu esneklik, öğretim elemanlarının eğitim süreçlerinde daha verimli olmalarını sağlarken, aynı zamanda programın sürekliliği ve kalitesi de korunmuş olur.

¹ Her dersin oluştuğu türleri yüzde olarak veriniz (%75 sınıf dersi, %25 laboratuvar gibi)

² Ölçüt. 9 da tanımlanan program özgü çıktıların dersle olan ilişki bu sütunda yazılmalıdır.

Tablo 6.1. Öğretim Kadrosunun Analizi

[Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı]

Öğretim Elemanının Adı ¹	Unvanı	Aldığı Son Derece	Deneyim Süresi, Yıl			Etkinlik Düzeyi (yüksek, orta, düşük, yok) ²		
			Kamu/ Sanayi Deneyimi	Öğretim Deneyimi	Bu Kurumdaki Deneyimi	Mesleki Kuruluşlarda	Araştırmada	Sanayiye Verilen Danışmanlıkta
Gülce TOK	Öğr. Gör.							
Merve Gözde DURMAZ	Öğr. Gör. Dr.	Doktor	1 yıl (özel sektör)	2 yıl	2 yıl		10 yıl	
Şaziye Ceren ULUPINAR	Öğr. Gör.				6 yıl		10 yıl	
Sibel ŞEN	Öğr. Gör.	Öğr. Gör	10 yıl (özel sektör)	1 yıl	1 yıl			

Tablo 6.2. Öğretim Kadrosu Yük Özeti

[Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı]

Öğretim Elemanının Adı Soyadı (Unvanı)	Verdiği Dersler (Dersin Kodu/ Kredisi/ Dönemi/ Yılı) ³	Toplam Etkinlik Dağılımı ⁴		
		Öğretim	Araştırma ⁵	Diğer
Öğr. Gör. Gülce Tok	Dijital Pazarlama (PZR-2153/Güz/2023-2024) Medya ve İletişim Ekonomisi, (HİT-2230/ Güz/ 2023-2024) Reklamcılık Uygulamaları (HİT-2161/ Güz/ 2023-2024) Tüketici Davranışları, (HİT-2165/ Güz/ 2023 -2024) Müşteri İlişkileri ve Yönetimi, (HİT-1147/ Güz/ 2022 -2023) İletişim, (HİT-1137/ Güz/2023 -2024) Reklamcılık, (HİT-1212/ Bahar/ 2023 -2024) Sosyal Davranış Kuralları ve Protokol, (GKD-1005/ Güz/ 2023 -2024) Sponsorluk, (HİT-2024/Güz/ 2022 -2023) Satış Yönetimi, (HİT-2228/ Güz/ 2023 -2024) Sosyal Sorumluluk ve Etik, (HİT-1141/ Güz/ 2023 -2024) Girişimcilik (HİT-2175/ Güz/ 2023 -2024) Proje Yönetimi ve İnovasyon, (HİT-1218/ Bahar/ 2023 -2024)	%13/(13+2)*100= %86,6	%13,3 (1 Bildiri, 1 Proje)	Bölüm Başkanlığı Müdür Yardımcılığı
Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ	<input type="checkbox"/> Pazarlama Yönetimi (PZR-1121/3/ Güz/2023-2024) <input type="checkbox"/> Toplam Kalite Yönetimi (PZR-HİT-2155/ Bahar/2023-2024) <input type="checkbox"/> Genel İşletme (PZR-1123/HİT-1105/ Güz/ 2024-2025) <input type="checkbox"/> Araştırma Yöntem ve Teknikleri (PZR-HİT-1131/ Güz/ 2024-2025) <input type="checkbox"/> Pazarlama Araştırması (HİT-2012, PZR-1133/ Güz/2023-2024) <input type="checkbox"/> Davranış Bilimleri (PZR-2031/Güz/ 2024-2025) <input type="checkbox"/> Pazarlama İlkeleri, (PZR-1092/HİT-1016/ Bahar/ 2023-2024) <input type="checkbox"/> Uluslararası Pazarlama (PZR-2019/ Güz/ 2023-2024) <input type="checkbox"/> Uluslararası İşletmecilik, (İŞY-2236/ Güz/ 2023-2024) <input type="checkbox"/> Uluslararası İktisat 1, (DIT-2178/ Güz/ 2023-2024) <input type="checkbox"/> Halkla İlişkiler, (HİT-1135/ Güz/ 2022-2023) <input type="checkbox"/> Halkla İlişkiler Uygulamaları, (HİT-1210/ Bahar/ 2023-2024) <input type="checkbox"/> Marka Yönetimi, (HİT-1208/ Bahar/ 2022-2023)	%(13/(13+18))*100= %62	%38 (5 Makale, 11 Bildiri, 1 Kitap Bölümü, 1 Proje)	

Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR	Kampanya Planlaması (Hit-2004) Halkla İlişkiler Uygulama Ve Örnek Olaylar (Hit-2032) Kariyer Planlama (Hit 1026) Pazarlama Mevzuatı (Pzr-1018) İnsan Kaynakları Yönetimi (İşy-1018) Çağdaş Pazarlama Teknikleri (Pzr-1018) Reklamcılık (Hit-2025) Sponsorluk (14Hit-239) Temel Hukuk (Mvu.1019) İş ve Sosyal Güvenlik Hukuku (Hit.1018) Satış Gücü Eğitimi (14Pzr204) Satış Yönetimi (Pzr.2005) Hukukun Temel Kavramları (Pzr.1017) Yönetim ve Organizasyon(Hit.2005) İletişim Hukuku(Hit-1019) Genel Hukuk Bilgisi (14Hit113) Reklamcılık Uygulamaları (Hit-2161) Sosyal Sorumluluk ve Etik(Hit-1141) Halkla İlişkiler ve Uygulamaları (Hit-1210)			
Öğr Gör. Sibel ŞEN	HİT-1002 Halkla İlişkiler 2, HİT-1004 İletişim 2, HİT-2002 Halkla İlişkiler Uygulamaları ve Örnek Olaylar, PZR-1010 Halkla İlişkiler HİT-2010 Kampanya Planlaması, PZR-2020 Kriz İletişimi, PZR-2002 Çağdaş Pazarlama Teknikleri, PZR-2033 İnovasyon ve Proje Yönetimi, KRY-1001 Kariyer Planlama, HİT-1145.1. Kariyer Planlama PZR-1121 Pazarlama Yönetimi, HİT-1135.1. Halkla İlişkiler HİT-1137.1. İletişim			

Ölçüt 7. Altyapı

7.1.1. Sınıflar, laboratuvarlar ve diğer araç-gereçlerin program eğitim amaçlarına ve program çıktıklarına ulaşmak için yeterli ve öğrenmeye yönelik bir atmosfer hazırlamaya yardımcı olduğunu, niteliksel ve niceliksel verilere dayalı olarak gösteriniz. Burada, yalnızca programı yürüten bölümün kendi altyapısı değil, program öğrencileri için destek bölümlerinde kullanılan altyapı da irdelenmelidir.

Ezine Meslek Yüksekokulu, Ezine-İzmir Yolu 5.km'sinde yer almakta olup, toplam 85.000.m2 alan üzerinde 4000 m2 kapalı alana sahiptir. Meslek Yüksekokulu Binası 4000 metre kare alana kurulu 7440 adet kitap ve internet bağlantılı 10 adet Bilgisayar bulunan Kütüphane, 208 kişilik Konferans salonu, 2 Bilgisayar Laboratuvarı, 14 adet derslik ve üç adet Gıda laboratuvarı, Zeytin ve Zeytinyağı İşleme Tesisi, açık spor alanı (Voleybol, Basketbol) ve kapalı halı sahasıyla birlikte Kantin yemekhane ile öğrencilerimizin hizmet vermektedir.

Derslikler: Meslek Yüksekokulumuzda 14 adet derslik mevcut olup, bunların tamamında projeksiyon cihazı bulunmaktadır.

Toplantı Salonu: Okulumuzda bir adet toplantı salonu mevcut olup, ihtiyaca cevap verecek donanıma sahiptir.

Konferans Salonu: Meslek Yüksekokulumuz konferans, seminer, panel, sunum gibi bilimsel faaliyetlerin gerçekleştirildiği, mefruşat ve ses sisteminin yeterli düzeyde tasarlandığı 208 kişilik modern bir konferans salonuna sahiptir. Konferans salonumuzda öğretim elemanlarımız haricinde, alanında uzman kişiler bilimsel çalışmalarını sergileme olanağı bulabilmektedir.

7.1.2. Önlisans eğitiminde kullanılan başlıca eğitim ve laboratuvar araç-gereçlerini **Ek I.3**'te veriniz ve bu araç-gereçlerin önlisans eğitiminde nasıl kullanıldığını açıklayınız.

Öğrenci Değerlendirme Araçları: Öğrencilerin derslerdeki başarılarını değerlendirmek için çeşitli ölçme araçları kullanılır. Bu araçlar arasında online quizler, yazılı sınavlar, proje bazlı ödevler ve sunumlar yer alır. Öğrenciler, bu değerlendirme araçları ile hem teorik bilgilerini hem de pratik becerilerini sergileyebilirler. Örneğin, halkla ilişkiler dersinde, öğrenciler bir etkinlik planı yaparak, yazılı ve sözlü sunumlar yaparlar. Bu tür çalışmalar, öğrencilerin sektörde karşılaşacakları gerçek durumlara uygun beceriler kazanmalarına yardımcı olur.

İletişim Araçları ve Stüdyo Ekipmanları: İletişim ve medya alanında yapılan derslerde, sınırlı

sayıda da olsa, öğrencilere temel iletişim becerileri kazandıracak stüdyo ekipmanları (kamera, mikrofon, video düzenleme yazılımları) sunulmaktadır. Bu araçlar, öğrencilerin medya içerikleri üretmelerine, video hazırlamalarına ve etkileşimli sunumlar yapmalarına olanak tanır. Bu, özellikle halkla ilişkiler ve pazarlama iletişimi alanlarında, öğrencilerin iş dünyasında ihtiyaç duyacağı dijital ve medya becerilerini geliştirmelerini sağlar.

Bu araç-gereçlerin her biri, meslek yüksekokulunun eğitim sürecine uygun olarak, öğrencilere teorik bilgileri uygulamalı şekilde öğrenme fırsatı sunar. Öğrenciler, sınırlı kaynaklarla olsa da bu araçları kullanarak sektöre yönelik pratik bilgi edinir ve meslek hayatlarına daha iyi hazırlanırlar. Eğitimdeki temel amaç, öğrencilerin sektöre uygun beceriler kazanması ve iş dünyasında rekabetçi olabilmeleridir. Bu nedenle, mevcut araç-gereçler, mesleki yeterliliklerini artırmak ve öğrencilerin sektöre hazırlıklı çıkmalarını sağlamak için titizlikle seçilmiştir.

7.2. Öğrencilerin ders dışı etkinlik yapmalarına olanak veren alan ve altyapıları kapsamında anlatınız.

Öğrencilerin ders dışı etkinlikler yapmalarına olanak veren, sosyal ve kültürel gereksinimlerini karşılayan, mesleki faaliyetlere ortam yaratarak, mesleki gelişimlerini destekleyen ve öğrenci-öğretim üyesi ilişkilerini canlandıran uygun altyapı mevcut bulunmaktadır.

Meslek Yüksekokulumuz konferans, seminer, panel, sunum gibi bilimsel faaliyetlerin gerçekleştirildiği, mefruşat ve ses sisteminin yeterli düzeyde tasarlandığı 208 kişilik bir konferans salonuna sahiptir. Konferans salonumuzda öğretim elemanlarımız haricinde, alanında uzman kişiler bilimsel çalışmalarını sergileme olanağı bulabilmektedir. Kampüs alanı içerisinde öğrencilerimizin ve çalışanlarımızın hijyenik koşullarda öğle yemeklerini yiyebilecekleri bir adet yemekhane, bir adet kantin mevcuttur. Spor aktiviteleri için açık spor alanı (Voleybol, Basketbol) ve kapalı halı sahasının yanı sıra bir adet masa tenisi ekipmanı bulunmaktadır.

7.3. Öğretim ortamında ve öğrenci laboratuvarlarında alınmış olan güvenlik, ilk yardım ve İSG önlemlerini, program türünün gerektirdiği özel önlemleri de belirterek açıklayınız.

Programımızın bulunduğu bina ve çevresinde 24 saat boyunca güvenlik personeli görev yapmaktadır. ayrıca, derslikler binası koridorlarında güvenlik kameraları yer almaktadır. Programımızın bulunduğu binalarda, engelli öğrencilerin ve öğretim elemanlarının katlara ulaşmasını sağlayabilecek alt yapı yoktur. Bunun yanı sıra binaların çevresindeki kaldırımlarda ve bina girişinde tekerlekli sandalye/araba geçişine olanak sağlayan rampalar bulunmaktadır. Özetle engelliler için alınan tedbirler yeterli değildir. Özellikle engelliler için asansör uygulamasına mutlaka gerek duyulmaktadır.

7.4. Öğrencilere alan ile ilgili araçları kullanmayı öğrenmeleri için sağlanan bilgiye erişim olanakları anlatınız.

Meslek Yüksekokulumuzun 7440 adet kitap ve internet bağlantılı 10 adet Bilgisayar bulunan kütüphanesi bulunmaktadır. Ayrıca, öğrenci ve öğretim elemanlarımız Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Terzioğlu Yerleşkesinde yer alan 7/24 kütüphane hizmetlerinden, çalışma salonu ve odalarından, online hizmetlerinden de faydalanabilmektedir.

7.5. Engelliler için alınmış olan altyapı düzenlemelerini anlatınız.

Programımızın bulunduğu bina ve çevresinde 24 saat boyunca güvenlik personeli görev yapmaktadır. ayrıca, derslikler binası koridorlarında güvenlik kameraları yer almaktadır. Programımızın bulunduğu binalarda, engelli öğrencilerin ve öğretim elemanlarının katlara ulaşmasını sağlayabilecek alt yapı yoktur. Bunun yanı sıra binaların çevresindeki kaldırımlarda ve bina girişinde tekerlekli sandalye/araba geçişine olanak sağlayan rampalar bulunmaktadır. Özetle engelliler için alınan tedbirler yeterli değildir. Özellikle engelliler için asansör uygulamasına mutlaka gerek duyulmaktadır.

¹ Tabloyu programdaki her öğretim elemanı için doldurunuz. Gerekiyorsa ek satır ve sayfa kullanabilirsiniz.

² Etkinlik düzeyi son 3 yılın ortalamasını yansıtmalıdır.

³ Her öğretim elemanı için son iki dönemde verdiği tüm dersleri (başka programlarda verilen dersler dâhil) sıralayınız. Gerektiğinde ilave satır ekleyiniz.

⁴ Etkinlik dağılımını, her bir öğretim elemanının toplam etkinliği %100 olacak biçimde yüzde olarak veriniz. Toplam Etkinlik Dağılımı için hesaplamada izlenecek yöntem; Öğretim (%) = (Verilen toplam ders sayısı / (Verilen toplam ders sayısı + Toplam araştırma faaliyet sayısı)) x 100

⁵ Araştırma faaliyeti olarak son iki dönemde gerçekleştirilen (Makale, Bildiri, Kitap, Proje, Paten sayısı)

7.6.1. Öğrencilerin kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapılarını anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.

Programda öğrencilerinin kullanımına hazır modern bilgisayar laboratuvarı bulunmaktadır. Bilgisayar altyapıları, programın eğitim amaçlarını destekleyecek doğrultuda ve öğrenci ile öğretim elemanlarının bilimsel ve eğitsel çalışmaları için yeterli düzeydedir.

Amacı bilim ve bilim merkezli insan yetiştirme olan Yüksekokulumuz, amacına hizmet edecek donanım, altyapı ve mekan hazırlamayı hedefine oturtmuştur. Ayrıca, öğrencilerimizin bilgiye erişimini kolaylaştırmak amacıyla internetten de yeterince faydalanabilmesi için gerekli altyapı hazır hale getirilmiştir.

Öğretim elemanlarımız da çalışma odalarından internet hizmetinden yararlanarak rahatlıkla araştırma yapılabilmektedir. Çok sayıda elektronik veri tabanı erişimi vasıtasıyla süreli yayın, e-dergi, e-tez, e- gazete ve e-kitaplara ulaşılabilir. Elektronik veri tabanları ve çeşitli yazılım programlarına yönelik üniversite bünyesinde yüzyüze ve online eğitimler düzenlenmektedir.

7.6.2. Öğretim elemanlarının kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapılarını anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.

Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu'nda öğretim elemanlarının kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapısı, eğitim ve öğretim süreçlerinde temel bir rol oynamaktadır. Ancak, mevcut altyapı bazı durumlarda yetersiz kalmakta ve öğretim elemanlarının ders içeriği hazırlama, öğrenci değerlendirme ve iletişim gibi faaliyetlerini kısıtlamaktadır. Okulumuzda kullanılan bilgisayarlar, genellikle temel ofis yazılımlarını çalıştıracak kapasiteye sahip olup, daha ileri düzey yazılımlar veya özel eğitim yazılımlarını çalıştırmak için yeterli performansı sağlamamaktadır. Ayrıca, bilgisayarların güncellenmesi ve bakım süreçlerinin zaman zaman gecikmesi, öğretim elemanlarının ders planlamasında yaşadıkları zorlukları artırmaktadır. Bu durum, özellikle dijital içerik üretimi, sunum hazırlığı ve online eğitim materyali geliştirme gibi faaliyetlerde aksamalara neden olmaktadır. Enformatik altyapı da sınırlı kalmaktadır. Okulumuzda internet hızının ve ağ bağlantılarının düzenli ve stabil olmaması, öğretim elemanlarının online dersler düzenlemesi veya öğrencilerle dijital ortamda etkileşimde bulunmalarını zorlaştırmaktadır. Ayrıca, uzaktan eğitim süreçlerinde kullanılacak platformlara erişim konusunda bazı sınırlamalar yaşanmaktadır.

Ölçüt 8. Yönetim ve İdari Birimlerin Yapısı

8.1. Misyon ile uyumlu ve stratejik amaç ve hedeflerini gerçekleştirmeyi sağlayacak yönetim modeli ve organizasyonel yapılanması ile ilgili süreçleri açıklayınız.

Yükseköğretim kurumunun organizasyonu ile rektörlük, fakülte, bölüm ve varsa diğer alt birimlerin kendi içlerindeki ve aralarındaki tüm karar alma süreçleri, program çıktılarının gerçekleştirilmesini ve eğitim amaçlarına ulaşılmasını destekleyecek şekilde düzenlenmiştir. Üniversitemiz yönetim ve organizasyonunda 2547 sayılı Yüksek Öğretim Kanunu hükümlerini uygulamaktadır. Üniversitenin yönetim organları Rektör, Üniversite Senatosu ve Üniversite Yönetim Kuruludur. Yüksekokul düzeyinde yönetim organlarından oluşmaktadır.

Yüksekokul Müdürü, Müdür Yardımcıları, Yüksekokul Sekreteri, Yüksekokul 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 bilgilerinize sunulmuştur.

Yüksekokul Yönetimi, aktif, sürekli gelişmeyi ve devamlı yenilenmeyi temel almaktadır. Ayrıca kalite standartlarının yerine getirilmesi, hizmet kalitesi performansının yükseltilmesini hedef seçmiştir. 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. Bunun yanında mali konularda denetim için, alanında etkin personelden müteşekkil komisyonlar kurulmak suretiyle denetim sağlanmaktadır.

8.2. İnsan kaynaklarının etkin ve verimli kullandığını güvence altına alan tanımlı politika ve süreçler açıklayınız

Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu, insan kaynaklarının etkin ve verimli

kullanılmasını güvence altına almak için kapsamlı ve sistematik bir dizi politika ve süreç geliştirmiştir. Bu politikalar, hem akademik hem de idari personelin verimliliğini artırmayı, okulun genel hedeflerine ulaşmasını sağlamayı amaçlamaktadır. İnsan kaynakları yönetimi, okulun stratejik misyonu ve vizyonu ile uyumlu şekilde şekillendirilmiş, bu sayede kaynakların en verimli şekilde kullanılmasına olanak tanımıştır. Okulda insan kaynakları süreçleri, adil, şeffaf ve ölçülebilir kriterlere dayanmaktadır.

8.3. Akademik ve idari personele yönelik tanımlı hizmet içi eğitim süreçleri açıklıyoruz.¹ Akademik ve idari ve destek hizmetleri sunan birimlerinde görev alan tüm personelin eğitim ve liyakatlerinin üstlendikleri görevlerle uyumunu sağlamak üzere hizmet içi eğitimler düzenlenmektedir. Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu, hem akademik hem de idari personelin sürekli gelişimini sağlamak amacıyla kapsamlı hizmet içi eğitim süreçleri yürütmektedir. Bu süreçler, okulun genel vizyonu ve misyonu ile uyumlu şekilde, çalışanların mesleki bilgi, beceri ve yetkinliklerini arttırmayı hedeflemektedir. Akademik personele yönelik eğitimler, genellikle pedagojik formasyon, yeni eğitim teknolojileri, öğretim yöntemleri ve disiplinler arası işbirliği gibi konuları kapsar. Bu eğitimler, öğretim elemanlarının ders içeriklerini daha etkili ve güncel bir şekilde sunmalarını sağlayacak şekilde tasarlanır. Ayrıca, sektörel yenilikleri takip edebilme ve öğrenci merkezli eğitim yaklaşımlarını benimseme konularında da eğitimler düzenlenir. Eğitim süreçlerinin bir parçası olarak, düzenli olarak seminerler, atölye çalışmaları ve uygulamalı eğitimler düzenlenir. Bu eğitimler, öğretim elemanlarının sadece akademik gelişimlerine değil, aynı zamanda mesleki gelişimlerine de katkı sağlar.

8.4. Eğitim öğretim faaliyetlerine ilişkin kamuoyunu bilgilendirmeyi ilkesel olarak benimsemek üzere bir politika tanımlanmış olmalı ve kamuoyunu bilgilendirme yöntem ve süreçlerinin işletildiğine dair kanıtları sunulmalıdır.

Ezine Gıda İhtisas Sanayi Meslek Yüksekokulu, eğitim öğretim faaliyetlerini şeffaflık, hesap verebilirlik ve katılımçılık ilkelerine dayalı olarak kamuoyu ile paylaşmayı ilkesel olarak benimsemiş bir politika geliştirmiştir. Bu politika, okulun eğitim süreçlerinin, akademik başarılarının, öğretim kadrosunun, öğrenci başarılarının ve genel okul faaliyetlerinin açık, erişilebilir ve güncel bilgilerle kamuoyuna duyurulmasını amaçlamaktadır. Okulun eğitim faaliyetleri, yalnızca iç paydaşlarla değil, aynı zamanda dış paydaşlarla da etkin bir şekilde paylaşılır. Bu paydaşlar arasında öğrenciler, veliler, akademik ve idari personel, mezunlar, yerel yönetimler, sanayi sektörü ve genel toplum bulunmaktadır.

Kanıtlar

<https://www.comu.edu.tr/>

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/>

Ölçüt 9. Disipline Özgü Ölçütler

9.1. Program eğitim planı, dersler, ölçme-değerlendirme yöntemleri aracılığıyla programa özgü ölçütlerin nasıl sağlandığını anlatınız.

Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Halkla İlişkiler ve Tanıtım programının misyonu; endüstri 4.0'ın gerektirdiği çağdaş görgü ve bilgi düzeyine ulaşmak için özgün değerlere sahip, araştırmacı bir akademik kadro anlayışıyla çağdaş öğretim teknikleri kullanarak toplumsal değerlere saygılı yenilikçi girişimlere imza atacak nitelikli girişimciler ile sanayi, özel sektör, kamu ve STK'ların nitelikli ara eleman ihtiyacı karşılamak bilimsel bilgi ışığında, evrensel düşünce ve değerler ile donatılmış, mesleki yeterliliğe ve özgüvene sahip nitelikli meslek elemanı yetiştirmektir. Bu misyon doğrultusunda 2024 akademik yılında gerçekleştirilen son güncellemeler ile Ezine Meslek Yüksekokulu Halkla İlişkiler ve Tanıtım Önlisans Programı seçmeli dersleri bol ve öğrenciler tarafından özgürce tercih edilen, bir öğretim planına sahip olmuştur.

Eğitim programının amaç ve hedefleri, öğrencilerin kazanması beklenen bilgi, beceri ve tutumları içerir ve mezundan beklenen yeterlik ve yetkinlikleri tanımlar bu da program çıktılarımızda aktif olarak gözlemlenebilir. Bu amaç ve hedefler, mesleki ve toplumsal beklentileri karşılamasına yönelik tüm yetkinlikleri kapsamaktadır. Bu yetkinlikler mezuniyet öncesi eğitime ayrılan süreye uygun ölçüde, halkla ilişkiler ve tanıtım programının tüm yönlerini örneğin, iletişim, pazarlama, ekonomi, işletme, marka yönetimi ile ilgili bilgi ve

beceriler yanı sıra sosyal bilimciye, halkla ilifkilerciye yakififir tutum ve davranififin kazandırılması için satifif yönetimi mufifteri iliffikileri yönetimi ve davranifif bilimlerinden de yararlanılmaktadır.

EK I – PROGRAMA İLİŞKİN EK BİLGİLER

I.1 Ders İzlemleri¹

Ders izlemlerini burada veriniz. Ders izlemleri için kullanılacak format her ders için aynı olmalı, verilen bilgi ders başına iki sayfayı geçmemeli ve aşağıdaki hususları içermelidir:

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U									
Genel İşletme	HİT-1005	Zorunlu	3	3	3	0									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ															
Dersin Amacı: İşletme biliminin unsurlarının modern işletmecilik anlayışı kapsamında öğrencilere aktarılması amaçlanmıştır.															
Dersin Hedefi: Öğrencilere, İşletmecilik ile ilgili ilk bilgiler, işletme kavramı, işletmenin kuruluşu, işletme fonksiyonları, işletmenin işleyişi hakkında bilgiler kazandırmak hedeflenmiştir.															
Dersin İçeriği: Bu ders işletme bilimiyle ilgili temel kavramlar, işletme çeşitleri, işletmelerin kuruluş aşamaları ve işletme fonksiyonları hakkında bilgiler içermektedir.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: İşletme bilimi hakkında bilgi sahibi ve işletme bilimini tanımlar. İşletmenin özelliklerini açıklar. İşletme çeşitlerini ve bunların kendilerine özgü özelliklerini açıklar. İşletme işlevlerini ve bu işlevleri yerine getiren departmanları tanımlar. İşletmenin yönetim ve organizasyon fonksiyonlarını açıklar.															
Dersin Mesleğe Katkısı: İş dünyasında temel bir anlayış kazandırmayı ve onlara farklı işletme fonksiyonlarını etkili bir şekilde yönetmeyi öğrenir. İşletme temellerini anlar. İşletme yönetimi ve stratejileri hakkında bilgi sahibi olur.															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Genel İşletmecilik Bilgileri Kitabı, Prof. Dr. Doğan TUNCER, Prof. Dr. Doğan Yaşar AYHAN, Doç. Dr. Demet VAROĞLU Örgüt: Kuramları ve Tasarımını Anlamak, Yazar: Richard L. DAFT Örgütsel Davranış Kitabı, Yazarlar: Stephan Robbins, Timothy A. Judge İşletmelerde Stratejik Yönetim Kitabı, Yazarlar: Hayri ÜLGEN, S. Kadri MİRZE Uluslararası İşletmecilik Kitabı, Yazar: Prof. Dr. Esin CAN															
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
Program Öğrenme Çıktısı İlişkisi															
	PÇ. 1	PÇ. 2	PÇ. 3	PÇ. 4	PÇ. 5	PÇ. 6	PÇ. 7	PÇ. 8	PÇ. 9	PÇ. 10	PÇ. 11	PÇ. 12	PÇ. 13	PÇ. 14	PÇ. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Güncelleme Tarihi: 29.01.2025 11:49:59															

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Temel Kavramlar, Ekonomik Yaşam ve İşletme, İşletmecilik Bilgisi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
2	Temel Kavramlar, Ekonomik Yaşam ve İşletme, İşletmecilik Bilgisi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
3	İşletmenin Amaçları ile Gelir ve Giderleri, İşletme Türleri, İşletme Çevresi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
4	İşletmenin Amaçları ile Gelir ve Giderleri, İşletme Türleri, İşletme Çevresi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
5	İşletmelerin Büyümesi, Uluslararasılaşma ve Uluslararasılaşma Süreci, Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
6	İşletmelerde Etik ve Sosyal Sorumluluk, İşletmelerin Kuruluşu	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		

7	İşletmelerde Etik ve Sosyal Sorumluluk, İşletmelerin Kuruluşu	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
8	Ders Tekrarı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
9	Örgüt ve Çevresi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
10	Yönetim, Yönetimin İşlevleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
11	Stratejik Yönetim	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
12	İşletmelerde Üretim ve Pazarlama	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
13	İşletmelerde İnsan Kaynakları Yönetimi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Perşembe 09:00-11:25
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Perşembe 09:00-11:25
İletişim Bilgileri	mervegozde.drurmaz@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U									
Halkla İlişkiler	HİT-1135	Zorunlu	4	0	3	0									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN															
Dersin Amacı: Halkla ilişkileri mesleğini kuramsal olarak tanımak ve uygulama alanlarını kavramak															
Dersin Hedefi: Bu dersin temel amacı, öğrencilere halkla ilişkilerin temel kavramlarını, stratejilerini ve uygulama alanlarını öğretmek, bu alanda gerekli teorik bilgi ve pratik becerileri kazandırmaktır.															
Dersin İçeriği: Halkla ilişkiler kavramı, dünyada ve Türkiye’de halkla ilişkilerin gelişimi, halkla ilişkiler modeli, tanıtım, pazarlama, reklam, halkla ilişkiler ve etik halkla ilişkilerde hedef kitle, basın bülteni yazma, halkla ilişkiler yönetimi halkla ilişkiler kampanyaları halkla ilişkiler ve sosyal sorumluluk, kriz yönetimi, kurum içi iletişim itibar yönetimi															
Dersin Öğrenim Çıktıları: Halkla ilişkilerin model ve kuramlarını kavramak Halkla ilişkilerin diğer alanlarla benzerlik ve farklılıklarını kavramak Hedef kitleye uygun basın bülteni yazmak ve uygun mecraları seçme becerisi kazanmak Dijital ve sosyal medya platformlarında halkla ilişkiler uygulamalarını kullanabilmek. Halkla ilişkilerde araştırma, analiz ve ölçümleme tekniklerini açıklayabilmek.															
Dersin Mesleğe Katkısı:															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Balta Peltekoğlu, F. (2014). Halkla İlişkiler Nedir? İstanbul: Beta Basım Yayım Bıçakçı İlker, İletişim ve Halkla İlişkiler, Mediacat, İstanbul															
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Ö.Ç. 4	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Güncelleme Tarihi:															

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Halkla ilişkiler tanımı ve uygulama alanları			
2	İletişimdeki diğer kavramlarla benzerlik ve farklılıkları			
3	Halkla ilişkilerin gelişmesi,			

	tarihsel süreç			
4	Halkla ilişkiler modelleri 1			
5	Halkla ilişkiler modelleri 2			
6	Pazarlama Yönlü Halkla ilişkiler, Halkla ilişkilerin Faaliyet Alanları			
7	Halkla ilişkiler teknikleri			
8	Ders Tekrarı			
9	Halkla ilişkiler teknikleri			
10	Basın bülteni yazma 1			
11	Halkla ilişkilerin Temel İlkeleri Halkla İlişkilerde Kullanılan Araç ve Yöntemler			
12	Basılı Araçlar,Sözlü araçlar, Görsel ve işitsel araçlar			
13	Sosyal sorumluluk ve kurumsal itibar			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	sibel.sen@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U									
İletişim	HİT-1137	Zorunlu	3	3	2	1									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Gülce TOK															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Gülce TOK															
Dersin Amacı: Bu ders ile öğrenciye, sözlü, sözsüz, yazılı, biçimsel, biçimsel olmayan ve örgüt içi ile dış arasında iletişim kurma yeterlikleri kazandırmaktır.															
Dersin Hedefi: İletişim dersi, hem kişisel hem de profesyonel yaşamda etkili ve verimli iletişim kurma yeteneklerini geliştirmeyi amaçlayan bir derstir. Bu derslerde yazılı, sözlü ve sözsüz iletişim becerileri geliştirilerek, farklı iletişim ortamlarında daha iyi ifade etmelerini sağlar.															
Dersin İçeriği:															
Dersin Öğrenim Çıktıları: İletişim türlerini sınıflayabilir. İletişim sürecini açıklayabilir. Yazılı, sözlü, sözsüz iletişim türlerini açıklayabilir. Örgüt iletişimini açıklayabilir. İletişim yeteneğini geliştirebilir.															
Dersin Mesleğe Katkısı: İletişim dersinin mesleğe katkısı, hemen hemen her seviyede ve profesyonel alanda önemli bir yer tutuyor. İletişim, iş değişikliklerini başarıyla doğrudan, verimli işbirliği ilişkilerinin çözümüne yardımcı olan temel bir beceridir. Bu ders, sadece sözlü veya yazılı iletişim değil, aynı zamanda duygusal zeka, beden dili ve çatışma gibi geniş bir beceri yelpazesi sunar.															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): İrfan Mısırlı, Genel ve Teknik İletişim, Detay yayıncılık, 2013															
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0	0	1,00	1,00

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	İletişim Kavramı	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlik		
2	İletişim Süreci	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlik		
3	Sözlü İletişim	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlik		
4	Sözlü İletişim Türleri	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlik		
5	Sözlü İletişim Türleri	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlik		
6	Sözsüz İletişimin Tanımı, Önemi	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlik		
7	Beden Dili	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlik		
8	Ders Tekrarı	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlik		

9	Yazılı İletişim	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
10	Biçimsel İletişim	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
11	Biçimsel Olmayan İletişim	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
12	Örgüt Dışı İletişim	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
13	Örgüt Dışı İletişim	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
14	Final Sınavı	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	gulce.tok@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U									
Mikro Ekonomi	HİT-1139	Zorunlu	4	3	3	0									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Ümit TEKİN															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Ümit TEKİN															
Dersin Amacı: Ekonomi biliminin temel kavramlarını anlatmak, amacını, kapsamını ortaya koymaktır. İhtiyaç, mal, hizmet, fayda, değer, arz talep, fiyat, piyasa ve denge gibi hem önemli hem de güncel mikro ekonomik konuları ve kavramları öğretmek gerek mesleki gerek özel hayatlarına dair katkı sağlamaktır.															
Dersin Hedefi: Pazar yapıları (tam rekabet, tekel, monopolistik rekabet, oligopol) hakkında bilgi vermek. Tüketici ve firma davranışını anlamak. Öğrencilere, tüketicilere ve parasal kaynaklara nasıl karar verdiklerini, ne tür tercihler kaldığını, nasıl optimize edildiğini öğretmek.															
Dersin İçeriği: İktisadın Tanımı ve Temel Kavramları, Arz, Talep ve Piyasa Dengesi, Tüketici Teorisi, Üretim ve Maliyetler, Piyasalar ve Firma Dengesi.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: Temel ekonomik kavramları bilir. Mikroekonomik kavramlar arasındaki ilişkileri algılar. Öğrendiği mikro ekonomik konu, kavram ve olayları kendi faydasına kullanabilir. Mesleği ile ilgili tüm kariyer sınavlarında karşısına çıkacak mikro ekonomi ile ilgili sorulara cevap verebilir. Rasyonel insan ekonomik insan (homoeconomicus) algısı gelişir. Maliyet kavramı, kısa dönem maliyet, uzun dönem maliyet, sabit maliyet, değişken maliyet kavramlarını öğrenir.															
Dersin Mesleğe Katkısı: Mikroekonomi, gerçekleşecek ve ortak karar alma süreçlerini anlamaya yönelik bir derstir. Bu derslerden elde edilen bilgiler, işletme eğitiminin, finans uzmanlarının, girişimcilerin ve diğer profesyonellerin daha bilinçli kararlar almasına yardımcı olur. Mikroekonomi, çeşitli ekonomik modelleri kullanarak analiz yapmayı öğretir. Bu beceri, iş dünyasında pek çok alanda işe yarar.															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): İktisat, Paradigma Akademi															
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Ekonomi nedir? Mikro ekonomi, makro ekonomi Tanımları ve ekonomi biliminin ilgilendiği temel problemler.			
2	İhtiyaç, mal, hizmet, fayda, değer kavramları.			
3	Değer Paradoksu, Üretim Faktörleri, Ekonomik Birimler, Normatif ve Pozitif İktisat, Homo-economicus, Ceteris-Paribus.			
4	Arz kavramı, arz kanunu, arzı etkileyen faktörler, bireysel arz eğrisi, piyasa arz eğrisi, arz edilen miktarda değişme, arzda değişme, arz esnekliği, arz esnekliğini etkileyen faktörler.			
5	Talep, talep kanunu, talebi etkileyen faktörler, bireysel talep eğrisi, piyasa talep eğrisi, talep edilen miktarda			

	değişme, talepte değişme, talep esnekliği, talep esnekliğini etkileyen faktörler.			
6	Arz fonksiyonu ve talep fonksiyonu, piyasa dengesi ve fiyatın oluşumu.			
7	Tüketici rantı, üretici rantı, dengede değişimler.			
8	Ders Tekrarı			
9	Tavan fiyat uygulaması taban fiyat uygulaması			
10	Tüketim kavramı, kardinalistler, ordinalistler, azalan marjinal fayda kuramı, kayıtsızlık eğrileri, bütçe doğrusu, tüketici dengesi, gelir tüketim eğrisi, fiyat tüketim eğrisi.			
11	Üretici teorisi, azalan verimler yasası, gelir, kar, zarar, azalan verimler yasası, emek kavramı sermaye kavramı, üretim fonksiyonu, eş ürün eğrisi, eş maliyet doğrusu, üretici dengesi.			
12	Maliyet kavramı, kısa dönem maliyet, uzun dönem maliyet, sabit maliyet, değişken maliyet, ortalama maliyet, ortalama sabit maliyet, marjinal maliyet eğrileri ve bu eğrilerin ilişkileri.			
13	Piyasalar, tam rekabet piyasası, monopol, duopol, oligopol, monopson, oligopson			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Perşembe- 11.30-13.55
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Perşembe- 11.30-13.55
İletişim Bilgileri	umittekin17@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/Seçmeli	AKTS Kredisi	Ulusal Kredi	T	U									
Sosyal Sorumluluk ve Etik	HİT-1141	seçmeli	3	0	2	0									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR															
Dersin Amacı: İşletmelerin sosyal sorumlulukları ve başta "pazarlama" olmak üzere işletme fonksiyonlarına yönelik etik konular hakkında kuramsal ve pratik donanım ve işletme ve pazarlama yönetimi bağlamında akademik yaşamın gerektirdiği altyapıya sahip olması amaçlanmaktadır.															
Dersin Hedefi: Sosyal Sorumluluk ve Etik dersi, bireylerin ve kurumların topluma karşı sorumluluklarını anlamalarını ve etik ilkeler doğrultusunda kararlar almalarını sağlamayı amaçlar. Bu ders, etik değerlerin ve sosyal sorumluluk uygulamalarının iş dünyasında ve günlük hayatta nasıl etkili bir şekilde uygulanabileceğini öğretir															
Dersin İçeriği: Sorumluluk kavramı ve işletmelerin sosyal sorumlulukları ile ilgili yaklaşımlar, ahlak ve etik kavramları, iş ahlakının temelleri, işletmelerde iş ahlakına ilişkin konular, işletmelerde liderlik ve etik sorumluluk, örgüt etiği ve sosyal sorumluluk, işletme fonksiyonlarına yönelik etik konular, pazarlamada etik konular.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: Sorumluluk, etik ve ahlak kavramları hakkında temel bilgileri açıklayabilir. Örnek bir sosyal sorumluluk projesi geliştirebilir. Kurumsal sosyal sorumluluk alanlarına yönelik bilgileri ve örnekleri açıklayabilir. Sosyal sorumluluk ve sosyal hizmet ilişkisini kurabilir. Sosyal sorumluluk projesi hazırlama ve uygulama deneyimine ilişkin süreçleri açıklayabilir.															
Dersin Mesleğe Katkısı: Sosyal Sorumluluk ve Etik dersi, bireylerin meslek hayatlarında etik kararlar almasını, toplumsal sorumluluk bilinciyle hareket etmesini ve sürdürülebilir iş anlayışını benimsemesini sağlar. Bu sayede mesleki itibar, güvenilirlik ve uzun vadeli başarıya katkıda bulunur.															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Cüneyt Levent, Etik ve Sosyal Sorumluluk															
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Ö.Ç. 4	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Güncelleme Tarihi: 29.01.2025															

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	İş Sağlığı ve Güvenliği kavramı ve içeriği			
2	LO, WHO nedir? Görevleri nelerdir?			
3	İş sağlığı ve güvenliği uygulamalarında sorumlu alanlar, küçük ve orta ölçekli iş yerlerinin hakimiyeti (KOBİ)			
4	Riski sektörler, risk altındaki gruplar ve çocuk işçiler			
5	6331 sayılı iş sağlığı ve güvenliği kanunu			
6	Çalışan, çalışan temsilcisi, destek elemanı, iş güvenliği uzmanı nedir?			
7	İş güvenliği uzmanlığında ki yükümlülükler nelerdir ?			
8	Ders Tekrarı			
9	Yangından korunma ve yangınla mücadele çalışmalarını sürecini düzenleyebilmek			
10	Risk değerlendirilmesinin amaçları nelerdir?			
11	İş güvenliği uzmanlığı belgesine hak kazanma koşulları			
12	A, B, C sınıfı iş güvenliği belgesi			
13	Acil durumlara ilişkin yönetmelikler ve alınacak tedbirler			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	girayoge@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U									
Kariyer Planlama	HİT-1145	Seçmeli	2	0	2	0									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN															
Dersin Amacı: Gelişim sürecinde ilgi, yetenek ve değerleri doğrultusunda bireyi tanıma, kariyer gelişim kuramlarına göre kariyer planlama ve örgün eğitim sonrası kariyer planlamasında neler yapılabileceğine ilişkin bilgi ve beceri kazandırmak. Bireyin kendisini önceden keşfetmesini sağlamak ve doğru kariyer planlaması yaparak verimli bir iş hayatı geçirmesini sağlamak															
Dersin Hedefi: Kariyer planlama yöntem ve teknikleri bilgisi ve bunları kullanma becerisi, eğitsel derecelendirmeye göre kariyer gelişim süreç ve hizmetini planlama bilgi ve becerisi, Özgeçmiş ve CV bilgisi ve oluşturma becerisi.															
Dersin İçeriği: Kariyer kavramı, kariyer planlama ve aşamaları; bireysel kariyer gelişimi, kariyer stratejisinin oluşturulması; kariyer planlama modeli, ilgili öğretmenlik alanlarında kariyer seçenekleri; özgeçmiş hazırlama ve özgeçmiş çeşitleri, CV formatı ve örnekleri, CV hazırlamada dikkat edilecek noktalar; kapak yazıları, tanıtım mektupları, iş görüşmesi, amaçları, yöntem ve türleri, görüşmeye hazırlık ve görüşme aşamaları; görüşmelerde karşılaşılabilecek durumlar; soru tipleri, vücut dili-bedensel işaretler.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: 1 Kariyer planlama yöntem ve tekniklerini kullanır 2 Eğitsel derecelendirmeye göre kariyer gelişim süreç ve hizmetini planlar 3 Kariyer seçeneklerini araştırır 4 Özgeçmiş ve CV oluşturur 5 Portfolyo oluşturur															
Dersin Mesleğe Katkısı:															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.):															
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Güncelleme Tarihi:															

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Dersin amaç ve kapsamı hakkında öğrencileri bilgilendirerek temel kariyer kavramlarını açıklamak	Derse ait sunumlar		
2	Kariyer planlaması ve yönetimi ile kariyer gelişim modelleri	Derse ait sunumlar		
3	Kariyer Safhaları ve kariyer planlama sistemleri	Derse ait sunumlar		
4	Kariyer Merkezi ve faaliyetleri ile öğrencilerin eğitimlerini destekleyecek değişim ve eğitim bursu programları hakkında bilgi verme	Derse ait sunumlar		
5	İletişim Ağının (networking) ve sosyal medya kullanımının öneminin ve genel kurallarının açıklanması. Kendini tanıtmaya ve hitap gibi temel konularda öğrencilerin bilinçlendirilmesi	Derse ait sunumlar		
6	Etkili bir özgeçmiş ve ön mektup hazırlama teknikleri	Derse ait sunumlar		
7	İnternet aracılığıyla iş başvurusunda bulunmayı ve şirketlerin web sayfalarındaki iş başvuru formlarının nasıl doldurulacağını uygulayarak öğrenmek.	Derse ait sunumlar		
8	Ders Tekrarı			
9	Etkili iletişim ve beden dilinin önemi hakkında öğrencileri bilinçlendirmek	Derse ait sunumlar		
10	Mülakat teknikleri ve etkili bir iş görüşmesinde dikkat edilecek hususlar	Derse ait sunumlar		
11	İş dünyasından profesyonel bir ziyaretçinin derse katılımının sağlanması	Derse ait sunumlar		
12	Kariyer sorunları, becerilerin eskimesi, sınırsız kariyer.	Derse ait sunumlar		
13	İş dünyasından profesyonel bir ziyaretçinin derse katılımının sağlanması	Derse ait sunumlar		
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	sibel.sen@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Yabancı Dil 1 (İngilizce)	YDI-1001	Zorunlu	2	2	2	0
Dersin Verilişi: Çevrimiçi						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Gülay ERDEM						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Gülay ERDEM						
Dersin Amacı: Avrupa Dilleri Ortak Çerçeve Programı'na göre A1 düzeyinde eğitim verilen bu dersin amacı, öğrencilere başlangıç düzeyinde İngilizce dilbilgisi, kelime bilgisi ve okuma becerilerini kazandırmaktır. Ders, ayrıca öğrencilere ileride yapacakları yabancı dil çalışmaları ve mesleki yabancı dil dersleri için temel oluşturmayı hedeflemektedir.						
Dersin Hedefi: Dil Bilgisi (Dil Bilgisi) Becerisi Kazanmak Kelime Dağarcığını Geliştirmek Okuma Becerilerini Geliştirmek Dinleme ve Anlama Yeteneklerini Arttırmak Konuşma Becerilerini Geliştirmek						
Dersin İçeriği: Bu ders, lisans ve ön lisans programlarının 1. sınıf öğrencilerine yönelik başlangıç düzeyinde dilbilgisi, kelime bilgisi, okuma pratikleri ve cümle ve kısa paragraf yazım becerilerini içermektedir.						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Bu dersi tamamladığında öğrenci başlangıç düzeyinde yazılı ve sözlü iletişimde temel İngilizce kelimeleri ve ifadeleri kullanabilir. Bu dersi tamamladığında öğrenci öğrendikleri İngilizce kelimeleri ve dilbilgisi kurallarını kullanarak yeni cümleler ve kısa paragraflar oluşturabilir. Bu dersi tamamladığında öğrenci sosyal durumlarda başkalarıyla tanışmak için sorular sorabilir. Bu dersi tamamladığında öğrenci kendilerini ve ailelerini tanıtabilir. Bu dersi tamamladığında öğrenci öğrenci, restoran ve mağaza gibi ortamlarda temel rica ve istek ifadelerini kullanarak kendilerini ifade edebilir.						

Dersin Mesleğe Katkısı: İngilizce dersinin mesleğe katkısı çok yönlüdür. Dil sanatı, uluslararası iş dünyasında, küresel projelerde, profesyonel yazışmalarda ve iletişimde önemli bir rol oynar. Ayrıca kariyer fırsatlarını artırır, küresel bir ağ kurma imkanı sunar ve kişisel gelişimleri sağlar.
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Düz Anlatım Yöntemi Soru-Cevap Beyin Fırtınası İşbirlikçi Belgeler (M. Teams Sınıf Not Defteri Üzerinde) Grup Çalışması (Çevrimiçi Sohbet Odaları) Rol-oyunama tekniği
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): YDS Marathon A1+ Tavsiye Edilen Ek Kaynaklar: Essential Grammar in Use Supplementary Exercises with Answers, Helen Naylor, Raymond Murphy
Ön koşul dersler ve Koşullar: Tavsiye edilen ek kaynak üzerinden ek gramer çalışmaları yapmak, başlangıç seviyesinde hikaye kitapları okumak ve "podcast" dinlemek gibi ek çalışmalar, öğrencilerin dil öğrenme süreçlerini destekleyecektir.
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:
Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Dersi ve ders kitabını tanıma, ölçme değerlendirme süreçlerini tanıma, öğrenci talep ve ihtiyaçlarını tespit etme			
2	Şahıs zamirleri ve fiil "to be" ile geniş zaman, iyelik sıfatları			
3	Meslekler / Aile üyeleri / Soru kelimeleri / Resmi ve gayri resmi tanışma			
4	Ülkeler, milliyetler / Fiziksel görünüm sıfatları			
5	This - that - these - those / Tekil ve çoğul isimler			
6	Have got - has got / İyelik hali / Odalar ve mobilyalar / Giysiler ve kişisel eşyalar			
7	Ders Tekrarı			
8	Ara Sınav			
9	Saati sorma ve söyleme / Yaygın kullanılan sıfatlar			
10	Basit şimdiki zaman / Günlük aktiviteler / Yaygın Kullanılan fiiller			
11	There is - There are / Yer zarfları / Boş zaman aktiviteleri			
12	Sayılabilen - sayılamayan isimler / Çoğul -s / a - an, some, any / Yiyecek ve içecekler / Miktar ve Sayı İfadeleri			
13	Ricalar / Para / Alışveriş ifadeleri / Alışveriş fiilleri			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	gulerdem@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Araştırma Yöntem ve Teknikleri	HİT-1149	Alan Seçmeli /Zorunlu	3	2	2	1
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ						
Dersin Amacı: Araştırma sürecini (sorun belirleme, veri toplama, veri analizi ve sonuçları yorumlama) incelemek, öğrencilerin belirli bir konu hakkında araştırma yapabilmeleri için gereken literatür bulma, veri toplama, verileri değerlendirme ve rapor yazma tekniklerini uygulamalı olarak öğrenmelerini sağlamaktır.						
Dersin Hedefi: Öğrenciler, bir araştırma sorusu geliştirmek, veri toplamak, verileri analiz etmek ve sonuçları yorumlamak gibi temel araştırma becerilerini öğrenirler. Kritik düşünme becerileri: Bu ders, öğrencilerin kritik düşünme becerilerini geliştirmelerine yardımcı olur.						
Dersin İçeriği: Bilimsel Araştırma, Bilimsel Bilgiye Erişim, Veri Toplama Araçları, Araştırmalarda Örnekleme. Veri Analizi, Geçerlik-Güvenirlik, Akademik Yazım						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Araştırmanın önemi ve gerekliliğini kavrayarak açıklar. Bir araştırma konusunun seçimi hakkında bilgi sahibi olur ve araştırma konusu tasarlar. Araştırma yöntem ve teknikleri hakkında bilgi sahibi olur ve açıklar. Araştırma raporunun hazırlanması hakkında bilgi sahibi olur ve araştırma raporu hazırlar. Araştırma raporunun sunumu hakkında bilgi sahibi olur ve araştırma raporu sunar.						
Dersin Mesleğe Katkısı: Araştırma yaparken, öğrenciler bilgiyi eleştirel bir şekilde değerlendirmeyi ve araştırmalarında daha disiplinli olmayı öğrenirler. Bu, öğrencilerin akademik hayatlarında ve özel yaşamlarında daha başarılı olmalarına yardımcı olabilir.						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Araştırma, Ödev sunum, Ödev Hazırlama, Tartışma.						

Ölçme Değerlendirme:															
Ara sınav %40 (Ödev teslimi)															
Final %60 (Ödev teslimi)															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Açık Öğretim Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Kitabı															
Ön koşul dersler ve Koşullar: Ders sırasında anlatılanların ve uygulamaların ödevlerle tekrar edilmesi ve pekiştirilmesi.															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
Program Öğrenme Çıktısı İlişkisi <input type="text"/>															
	PÇ. 1	PÇ. 2	PÇ. 3	PÇ. 4	PÇ. 5	PÇ. 6	PÇ. 7	PÇ. 8	PÇ. 9	PÇ. 10	PÇ. 11	PÇ. 12	PÇ. 13	PÇ. 14	PÇ. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Güncelleme Tarihi: 1.10.2024 20:16:23															

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Araştırma ve bilimsel araştırmanın önemi, doğru bilgi, doğru bilgiye nereden ulaşılacağı.	Yok.		
2	Araştırma konusunun tespiti ve konunun tespitinde dikkat edilmesi gereken unsurların vurgulanması.	Yok.		
3	Araştırma kapsamında yararlanılabilecek kaynaklara (kitap, makale, tez, bitirme ödevi vb.) nasıl ulaşılacağı ve kaynaklardan nasıl faydalanılacağı konusunda öğrencinin bilgi sahibi olması.	Yok.		
4	Araştırma kapsamında yararlanılabilecek kaynaklara (kitap, makale, tez, bitirme ödevi vb.) nasıl ulaşılacağı ve kaynaklardan nasıl faydalanılacağı konusunda öğrencinin bilgi sahibi olması.	Yok.		
5	Araştırmanın yazım şablonu ve kriterleri, içindekiler tablosunun hazırlanması, atıf yöntemi hakkında bilgi verilmesi.	Yok.		
6	Araştırmanın yazım şablonu ve kriterleri, içindekiler tablosunun hazırlanması, atıf yöntemi hakkında bilgi verilmesi.	Yok.		
7	Araştırmanın yazım şablonu ve kriterleri, içindekiler tablosunun hazırlanması, atıf yöntemi hakkında bilgi verilmesi.	Yok.		
8	Araştırma ödevinin hazırlanan bölüme kadar sunulması.	Yok.		
9	Araştırma raporunun ara değerlendirmesinin yapılması ve eksiklerin tespit edilmesi.	Yok.		
10	Powerpoint sunum tekniği hakkında bilgi verilmesi, sunu hazırlama teknikleri ve sunu yapma yöntemi hakkında bilgi verilmesi.	Yok.		
11	Powerpoint sunum tekniği hakkında bilgi verilmesi, sunu hazırlama teknikleri ve sunu yapma yöntemi hakkında bilgi verilmesi.	Yok.		
12	Öğrencinin power point sunusunu hazırlamaya başlaması.	Yok.		
13	Öğrencinin power point sunusunu hazırlamaya başlaması.	Yok.		
14	Araştırma raporunun teslimi ve powerpoint sunusunun sunulması.	Yok.		

Dersin Gün ve Saati	Cuma 10.40-13.05
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Cuma 10.40-13.05
İletişim Bilgileri	mervegozde.drurmaz@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Müşteri İlişkileri Yönetimi	HİT-1147	Zorunlu	3	2	3	0
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Gülce TOK						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Gülce TOK						
Dersin Amacı: Müşteri İlişkileri yönetiminin Halkla İlişkiler alanında önemini MİY amacı, faaliyet alanları ve ölçme tekniklerini vererek açıklamak.						
Dersin Hedefi: Müşteri ilişkileri dersleri genellikle, müşteri ilişkilerinin yönetimi, müşteri odaklı yönlendirme ve uzun vadeli müşteri bilgileri bilgilerin bilgi ve beceri kazandırılmasını amaçlar. Dersin hedefi genel olarak; müşteri ilişkilerinin temellerini öğretmek, müşteri ilişkileri yönetiminin (CRM) temel bileşenlerinin kavramaktır.						

Dersin İçeriği: MİY faaliyet alanları, amacı, MİY iyileştirme teknikleri ve MİY teknoloji ilişkisi																																																																																																																
Dersin Öğrenim Çıktıları: MİY'in faaliyet alanını tanımlayabilir. Müşteri tatmini ve beklentilerinin sınırlarını açıklayabilir. TKY, İlişkisel Pazarlama ve Müşteri Sadakati konularının önemini açıklayabilir. MİY sürecinde iletişimin önemini kavrar ve iletişimin esaslarını tanımlayabilir. MİY ve teknoloji bağlantısını ve önemini açıklayabilir. Müşteri deneyimi için etkili yöntemleri açıklayabilir. Teknoloji ve müşteri deneyimi arasındaki ilişkiyi açıklar ve örnek verebilir.																																																																																																																
Dersin Mesleğe Katkısı: Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) dersi, hem ticaret dünyasında hem de diğer sektörlerde çalışan profesyoneller için büyük bir mesleki katkı sağlar. İşte bu konunun mesleğe katkısı sağlayabileceği bazı katkılar: Müşteri Odaklı Düşünme İletişim Becerilerinin Gelişimi Dijital Araçlar Etkin Kullanımı Problem Çözme Yeteneği Müşteri Sadakati ve Marka Değeri Kariyer Fırsatları Veri Analizi ve Strateji Geliştirme İşletme ve Müşteri İlişkileri Arasında Köprü Kurma																																																																																																																
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)																																																																																																																
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60																																																																																																																
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.):																																																																																																																
Ön koşul dersler ve Koşullar: Müşteri İlişkilerine yönelik makale okumalarının yapılması.																																																																																																																
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:																																																																																																																
Program Öğrenme Çıktısı İlişkisi <input type="text"/>																																																																																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>P.Ç. 1</th> <th>P.Ç. 2</th> <th>P.Ç. 3</th> <th>P.Ç. 4</th> <th>P.Ç. 5</th> <th>P.Ç. 6</th> <th>P.Ç. 7</th> <th>P.Ç. 8</th> <th>P.Ç. 9</th> <th>P.Ç. 10</th> <th>P.Ç. 11</th> <th>P.Ç. 12</th> <th>P.Ç. 13</th> <th>P.Ç. 14</th> <th>P.Ç. 15</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ö.Ç. 1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 2</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 3</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 4</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 5</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Ortalama</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> </tr> </tbody> </table>		P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15	Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15																																																																																																	
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1																																																																																																	
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1																																																																																																	
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1																																																																																																	
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1																																																																																																	
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1																																																																																																	
Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00																																																																																																	
Güncelleme Tarihi:																																																																																																																

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	MİY nedir? Neden ihtiyaç duyulmuştur? Önemi nedir? Pazarlamaya katkısı nedir?			
2	MİY'in evreleri nelerdir? Müşteri tatmini nedir? Müşteri şikayetlerini ortadan kaldırma yöntemleri nelerdir?			
3	Tatmin olmayan müşteri davranışı nedir? Müşteri sadakati nedir önemi nedir?			
4	Sadık müşteri yaratma yöntemleri nelerdir? Sadık müşterinin işletme için önemi nedir?			
5	TKY nedir? İşletmeler için önemi nedir?			
6	MİY sürecinde iletişim önemini nedir? Kurumsal İtibar, Kurumsal İmaj ve Kurumsal Kimlik Nedir?			
7	Müşteri Hizmetleri ve Müşteri Hizmet Programları Nedir?			
8	Ders Tekrarı			
9	MİY ve teknoloji ilişkisi			
10	Veri tabanı ve e-ticaret kavramlarının temeli ve MİY açısından avantajları			
11	MİY'de başarı prensipleri, MİY'de yapılan hatalar, MİY'de başarı faktörleri			
12	MİY ölçme yöntemleri			
13	MİY üzerine güncel örneklemeler			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	gulce.tok@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U									
Pazarlama İlkeleri	HİT-1016	Zorunlu	4	3	3	0									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ															
Dersin Amacı: Pazarlamanın temel ilkeleri, kullanım alanları hakkında gereken bilgi ve becerileri kazandırmaktır.															
Dersin Hedefi: Pazarlama İlkeleri dersi, pazarlamanın sosyal bilimlerdeki yeri tartışmasının yanı sıra farklı pazarlama yaklaşımları kapsamında pazarlamanın temel kavram ve yöntemlerinin incelenmesine dayanmaktadır. Bunun yanında ders, pazarlamanın günümüz ekonomik ve sosyal ilişkiler içerisindeki rolünün incelenmesine yöneliktir.															
Dersin İçeriği: Pazar bölümlendirmesi ve ilkeleri; Pazar hedeflemesi ve konumlandırması; Pazarlama karması elemanları (ürün, fiyatlama, tutundurma, dağıtım); pazarlama ve toplum; sosyal sorumluluk ve pazarlama etiği.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: Öğrenciler pazarlama ilkeleri ile ilgili temel kavram ve ilkelerini tanımlayabileceklerdir. Öğrenciler tüketici ve endüstriyel pazar arasındaki farkı açıklayabileceklerdir. Öğrenciler makro-mikro çevresel faktörler ile pazarlama arasındaki ilişkileri açıklayabileceklerdir. Öğrenciler pazar bölümleme, konumlandırma ve hedef pazarın seçilmesini açıklayabileceklerdir. Öğrenciler pazarlama yöneticilerinin uygulayabildiği pazarlama karması stratejilerini açıklayabileceklerdir.															
Dersin Mesleğe Katkısı: Personelin seçimi ve eğitiminin satışlara etkisi. Yapılan inceleme sonucu ortaya çıkan veriler dikkate alınarak geleceğe yöne lik satış kararları alınır.															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Pazarlama İlkeleri Kitabı, Prof. Dr. İsmet MUCUK (Türkmen Kitapevi)															
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
Program Öğrenme Çıktısı İlişkisi ▼															
	PÇ. 1	PÇ. 2	PÇ. 3	PÇ. 4	PÇ. 5	PÇ. 6	PÇ. 7	PÇ. 8	PÇ. 9	PÇ. 10	PÇ. 11	PÇ. 12	PÇ. 13	PÇ. 14	PÇ. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	-Pazarlamanın Tanımı, Kapsamı, Gelişimi, Pazarlama Kavramı ve Yeni Trendler -Pazarlama Çevresi, Stratejik Planlama ve Pazarlamanın Rolü	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
2	-Pazarlamanın Tanımı, Kapsamı, Gelişimi, Pazarlama Kavramı ve Yeni Trendler -Pazarlama Çevresi, Stratejik Planlama ve Pazarlamanın Rolü	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
3	-Pazarlama Araştırması ve Bilgi Sistemi -Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
4	Pazar Bölümlendirme, Hedefleme, Konumlandırma ve Satış Tahminleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
5	Pazar Bölümlendirme, Hedefleme, Konumlandırma ve Satış Tahminleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
6	Endüstriyel Pazarlama ve Uluslararası Pazarlama	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
7	Mamul	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
8	Ders Tekrarı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
9	Fiyat	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
10	Tutundurma	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
11	-Kişisel Satış ve Satış Geliştirme -Reklam ve Halkla İlişkiler	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin		

12	İnternette Pazarlama ve Doğrudan Pazarlama	ardından dağıtılmaktadır. Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
13	Dağıtım: Dağıtım Kanalları, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
14	Final Sınavı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	mervegozde.drumaz@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U									
Marka Yönetimi	HİT-1208	Zorunlu	4	3	3	0									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ															
Dersin Amacı: Halkla ilişkiler ve pazarlama alanında önemli bir kavram olan "marka"nın ne anlama geldiği ve neden günümüzde bu kadar önemli olduğunun anlaşılmasını amaçlamaktadır. Aynı zamanda öğrencilerin markanın bileşenlerini bilmeleri ve bu doğrultuda bir markanın nasıl yönetildiğini anlamaları ve yorumlayabilmeleri amaçlanmaktadır.															
Dersin Hedefi: Marka yönetimi bölümünün bütçesi, oranları marka yönetimiyle ilgili temel teorileri, yöntemleri ve uygulamaları öğretmek ve markaların nasıl uygulandığı, etkili bir şekilde konumlandırılacağı, yönetileceği ve büyütüleceği konusunda başarılı olunacaktır. Bu dersin gerçekleştiği, markaların yalnızca bir isim ya da logo olarak değil, aynı zamanda güçlü bir değer, kimlik ve strateji olarak görebilecek seviyeye gelirler.															
Dersin İçeriği: Ders marka, marka türleri, markalaşma adımları, marka sadakati kavramları üzerinde durarak, bu kavramların halkla ilişkilerle ilişkisini kurmaktadır.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: Öğrenciler marka yönetiminin reklam boyutunu analiz edebileceklerdir. Öğrenciler kurumsal marka kimliğini kavrayacaklardır. Öğrenciler markalama sürecini açıklayacaklardır. Öğrenciler, marka iletişimi kapsamında marka imajı kavramını kavrayacaklardır. Öğrenciler, marka yönetimi açısından marka iletişimi kavramını kavrayacaklardır.															
Dersin Mesleğe Katkısı: Stratejik düşünme becerisi kazandırır. Rekabetçi avantaj sağlar.															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Açık öğretim ders kaynakları ve akademik makaleler															
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Ö.Ç. 4	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	- Pazarlama ve Marka Kavramları •Pazarlama Tanımları •Pazarlamanın Gelişimi •Pazarlama ve Marka •Markanın Önemi •Markanın Fonksiyonları	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
2	Markanın Önemi ve Marka ile İlgili Kavramlar •Markanın Önemi •Markanın Sağladığı Faydalar •Ürünün Tanımı •Markanın Tanımları Marka ile Ürün Arasındaki Fark •Marka ile İlgili Kavramlar	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
3	-Marka Yönetimi ve Marka Yönetimi Süreci •Marka Yönetimi Süreci •Stratejik Marka Analizi •Marka Kimliği Sistemi •Değer Önerisi •Saygınlık-Güvenilirlik	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		

	•Marka-Müşteri İlişkisi •Marka Kimliği Uygulama Sistemi			
4	Marka Mimarisi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
5	Marka Denkliği ve Ölçümü	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
6	Marka Kişiliği	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
7	Marka Yaratma Stratejileri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
8	Ders Tekrarı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
9	Marka Konumlandırma	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
10	Marka İletişimi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
11	Marka Yayma ve Genişletme	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
12	Global Marka	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
13	Elektronik (Dijital) Marka Yönetimi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
14	Final Sınavı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	mervegozde.drurmaz@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Halkla İlişkiler Uygulamaları	HİT-1210	Zorunlu	3	0	2	1
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN						
Dersin Amacı: Bu dersle birlikte halkla ilişkiler bölümü öğrencisinin halkla ilişkilerin temel uygulama alanları olan kriz yönetimi, etkinlik yönetimi, medya ilişkileri ve pazarlama halkla ilişkileri gibi konular hakkında bilgi sahibi olması ve bu uygulama alanlarında kampanya ve etkinlikler yürütebilmesi amaçlanmaktadır.						
Dersin Hedefi: Ders kapsamında, öğrencilerin kurumsal iletişim süreçlerini yönetebilmeleri, hedef kitle analizleri yaparak etkili halkla ilişkiler stratejileri geliştirebilmeleri ve medya ile ilişkileri profesyonel düzeyde yönetebilmeleri hedeflenmektedir. Ayrıca, kriz yönetimi, kurumsal itibar yönetimi ve dijital halkla ilişkiler gibi günümüz iletişim dünyasında kritik öneme sahip konular ele alınarak, öğrencilerin sektöre yönelik bilgi ve yetkinliklerini artırmaları amaçlanmaktadır.						
Dersin İçeriği: Ders; kriz yönetim süreci, pazarlama yönlü halkla ilişkiler, kurum içi halkla ilişkiler, etkinlik yönetimi, sosyal sorumluluk uygulamaları, medya ilişkileri yönetimi, kampanya planlama-uygulama ve kampanya etkinliğinin ölçülmesi konularını içerir.						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Etkinlik yönetimi, kurum içi iletişim, medya ilişkileri gibi Halkla ilişkiler uygulama alanları hakkında yeterli bilgiyi açıklayabilir. Herbir uygulama alanıyla ilgili faaliyet düzenleyebilecek yetkinlik kazanabilir. Edindiği bilgileri sahada farklı ve yaratıcı halkla ilişkiler kampanya ve faaliyetlerinin uygulanma yetisi kazanabilir. Ekip çalışması, kriz yönetimi ve yaratıcı düşünme becerilerini açıklayabilir. Hedef kitle analizi yaparak etkili iletişim stratejileri geliştirebilir.						
Dersin Mesleğe Katkısı:						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)						
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60						
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Suher, İ., Özkoçak, L., Bayçu, S., Öztürk, M.C. (2013) <i>Halkla İlişkiler Uygulamaları ve Örnek Olaylar</i> , (Editör: Berrin Özkanal) Anadolu Üni. Açıköğretim yayınları Aydede, C. (2003). <i>Halkla İlişkiler Kampanyaları</i> , MediaCat Kitapları, İstanbul.						
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır						
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:						

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Ö.Ç. 4	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Kriz Yönetimi	Derse ait sunumlar		
2	Kriz Yönetimi Evreleri ve Kriz Savunma Mekanizmaları	Derse ait sunumlar		
3	Kriz Yönetimi Örnek Olay İncelemesi	Derse ait sunumlar		
4	Pazarlama Yönelimli Halkla İlişkiler	Derse ait sunumlar		
5	Halkla İlişkiler ve Pazarlama İlişkisi	Derse ait sunumlar		
6	Pazarlama Yönelimli Halkla İlişkiler Örnek Olay İncelemesi	Derse ait sunumlar		
7	Kurum İçi Halkla İlişkiler	Derse ait sunumlar		
8	Ders Tekrarı	Derse ait sunumlar		
9	Kurum İçi Halkla İlişkiler Yöntemleri	Derse ait sunumlar		
10	Kurum İçi Halkla İlişkiler Uygulama Örnekleri	Derse ait sunumlar		
11	Etkinlik Yönetimi	Derse ait sunumlar		
12	Etkinlik Yönetimi Uygulama Örneği İncelemesi	Derse ait sunumlar		
13	Sosyal Sorumluluk Uygulamaları ve Örnek Olay İncelemeleri	Derse ait sunumlar		
14	Final Sınavı	Derse ait sunumlar		

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	sibel.sen@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Reklamcılık	HİT-1212	Zorunlu	3	3	3	0
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR						
Dersin Amacı: Bu dersin amacı reklamcılık kavramları ve uygulamaları hakkında bilgi vermektir.						
Dersin Hedefi: Reklamcılık dersi öğrencileri kurumların bu çok boyutlu iletişim ihtiyaçlarını karşılayacak ve günün ihtiyacı ötesinde geleceğin ortamlarını kurgulayabilecek bir donanımla yetiştirmeyi hedefler.						
Dersin İçeriği: Bu derste reklamcılık kavramı, tarihsel gelişimi, reklam ortamları, reklam etkinliklerinin ölçümü gibi konular işlenecektir.						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Reklamcılıkla ilgili temel kavram ve terimleri açıklayabilir. Türkiye'de reklam sektörünün gelişimini açıklayabilir. Reklam ajanslarının gelişimini örnek vererek açıklayabilir. Hedef kitlesini tanıyabilir ve bir konu ya da görüş açısının yararlı olup olmadığını açıklayabilir. Var olan bir reklam mecrasını farklı bir biçimde açıklayabilir.						
Dersin Mesleğe Katkısı: Pazarlama sektörünün değişen ve gelişen beklentilerine uygun ihtiyaç duyduğu nitelikli "meslek elemanı" ihtiyacını karşılayacak yetkinlikte öğrenciler yetiştirilmesine katkı sağlar. Öğrenimini aynı alanda bir ileri eğitim düzeyine veya aynı düzeydeki bir mesleğe yönlendirebilir.						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)						
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60						
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Reklamcılık Kurumları ve Uygulamaları, Füsün Kocabaş ve Müge Elden						
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır						
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:						

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Ö.Ç. 4	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Güncelleme Tarihi: 29.01.2025 12:29:55

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Reklam tanımları, tarihçesi, diğer bilim dallarıyla ilişkisi	Reklam örneklerinin incelenmesi		
2	Reklamın sınıflandırılması ve reklam ortamları	Reklam örneklerinin incelenmesi		
3	Reklam ortamları	Reklam örneklerinin incelenmesi		
4	Reklam kampanyaları	Reklam örneklerinin incelenmesi		
5	Reklam kampanyaları	Reklam örneklerinin incelenmesi		
6	Reklam kampanyalarında kullanılan yaratıcı stratejiler	Reklam örneklerinin incelenmesi		
7	Basılı reklam araçlarında üretim çalışmaları	Reklam örneklerinin incelenmesi		
8	Ders Tekrarı	Reklam örneklerinin incelenmesi		
9	Yayın yapan reklam ortamlarında üretim çalışmaları	Reklam örneklerinin incelenmesi		
10	Reklam etkinliğinin ölçülmesi	Reklam örneklerinin incelenmesi		
11	Reklam etkinliğinin ölçülmesi	Reklam örneklerinin incelenmesi		
12	Reklamla ilgili kurum ve kuruluşlar	Reklam örneklerinin incelenmesi		
13	Reklamla ilgili kurum ve kuruluşlar	Reklam örneklerinin incelenmesi		
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	cerenulupinar @comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Bilişim Teknolojileri	HİT-1214	Zorunlu	4	3	2	1
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ						
Dersin Amacı: Bu dersin amacı öğrencilerin bilişim teknolojilerini temel düzeyde kullanmalarını sağlamak ve bilişim teknolojilerindeki gelişmeler hakkında bilgilendirmektir.						
Dersin Hedefi: Bilimsel bilginin üretimiyle ilgili yöntemleri kavrayabilmeyi sağlama. Bilgisayar ve bilgisayar teknolojilerinin tarihçesini öğrenme, yazılım ve Donanım konusunda bilgilendirme, Microsoft PowerPoint ile etkili bir sunum yapabileme yeteneği kazandırma.						
Dersin İçeriği: Bilişim Teknolojileri ve Temel Kavramlar, Donanım Bilgisayar Çeşitleri Bilgisayarın Temel Bileşenleri, Yazılım Yazılım Çeşitleri Zararlı Yazılımlar, İşletim Sistemleri MS Windows, Ofis Programları ve Kullanımı						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Bilişim teknolojilerine ilişkin temel kavramları ifade edebilecek. Bilgisayarın çalışma prensibini ve işletim sistemi mantığını açıklayabilecek. İşletim sisteminin temel özelliklerini bilecek ve sistemi kişiselleştirebilecek. Microsoft Office uygulamalarını kullanabilecek. Word, Excel ve PowerPoint uygulamaları arasında bağlantılar oluşturarak bu bağlantıları yönetir.						
Dersin Mesleğe Katkısı: Organizasyonların çalışanlarında olması gereken işletme ve bilişim alanındaki bilgilere sahip olabileme. Organizasyonlarda karşılaşılan problemleri tanıma, anlama, analiz etme, çözüm üretme ve veriye dayalı karar verme için gerekli matematik, istatistik ve çözümleme bilgilerine sahip olabileme. Yönetim Bilişim Sistemleri Programında kazandığı bilgi ve becerileri yazılı ve sözlü olarak aktarabilme ve disiplinler arası takım çalışmasına yatkın olabileme.						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, Laboratuvarda uygulamalı eğitim, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)						
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60						
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Açık Öğretim Ders Kaynakları						

Ön koşul dersler ve Koşullar:															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
Program Öğrenme Çıktısı İlişkisi															
	PÇ. 1	PÇ. 2	PÇ. 3	PÇ. 4	PÇ. 5	PÇ. 6	PÇ. 7	PÇ. 8	PÇ. 9	PÇ. 10	PÇ. 11	PÇ. 12	PÇ. 13	PÇ. 14	PÇ. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Bilişim Teknolojileri ve Temel Kavramlar Teknolojide Dün-Bugün-Yarın Teknolojinin Gelişimi			
2	Donanım Bilgisayar Çeşitleri Bilgisayarın Temel Bileşenleri			
3	Yazılım Yazılım Çeşitleri Zararlı Yazılımlar			
4	İşletim Sistemleri MS Windows MacOS Linux/Unix/Pardus			
5	Ofis Programları Microsoft Office Apple iWorks Pardus Libre Office			
6	Ofis Programları Microsoft Office Apple iWorks Pardus Libre Office			
7	Bilişim Güvenliği Ağ Güvenliği Bilgisayar Güvenliği Mobil Güvenlik			
8	Ders Tekrarı			
9	Sunum Programları ve Sunum Teknikleri			
10	Uygulama (PowerPoint ile sunum hazırlama)			
11	Uygulama (PowerPoint ile sunum hazırlama)			
12	Uygulama (PowerPoint ile sunum hazırlama)			
13	Sunuş			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	mervegozde.drurmaz@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Yabancı Dil 2 (İngilizce)	YDI-1002	Zorunlu	2	2	2	0
Dersin Verilişi: Çevrimiçi						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Gülay ERDEM						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Gülay ERDEM						
Dersin Amacı: Avrupa Dilleri Ortak Çerçeve Programı'na göre A1 düzeyinde eğitim verilen bu dersin amacı, öğrencilere başlangıç düzeyinde İngilizce dilbilgisi, kelime bilgisi ve okuma becerilerini kazandırmaktır. Ders, ayrıca öğrencilere ileride yapacakları yabancı dil çalışmaları ve mesleki yabancı dil dersleri için temel oluşturmayı hedeflemektedir.						
Dersin Hedefi: Dil Bilgisi (Dil Bilgisi) Becerisi Kazanmak Kelime Dağarcığını Geliştirmek Okuma Becerilerini Geliştirmek Dinleme ve Anlama Yeteneklerini Arttırmak Konuşma Becerilerini Geliştirmek						
Dersin İçeriği: Bu ders, lisans ve ön lisans programlarının 1. sınıf öğrencilerine yönelik başlangıç düzeyinde dilbilgisi, kelime bilgisi, okuma pratikleri ve cümle ve kısa paragraf yazım becerilerini içermektedir.						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Bu dersi tamamladığında öğrenci geniş zaman, şimdiki zaman, geçmiş zaman ve gelecek zaman gibi temel zamanlarda fiil çekimlerini uygulayabilir. Bu dersi tamamladığında öğrenci hayvanlar, sporlar, teknolojik cihazlar ve ulaşım araçları gibi çeşitli konularla ilişkili temel kelimeleri cümle içinde uygun yerde kullanabilir. Bu dersi tamamladığında öğrenci geçmiş zamanda first, second gibi sıralama kelimelerini ve "and", "but", "because" gibi bağlaçları kullanarak 5-10 cümlelik basit öykü yazıları yazabilir. Bu dersi tamamladığında öğrenci yön sorma ve verme, kuralları ve önerileri ifade etme, etkinlikler, kutlamalar ve hava durumu gibi konular hakkında temel düzeyde iletişim kurabilir. Bu dersi tamamladığında öğrenci, kipler konusundaki bilgilerini temel düzeyde önerilerde bulunma, olasılıkları ifade etme, ricalarda bulunma ve çıkarımlar yapma gibi çeşitli bağlamlarda kullanarak uygulayabilir. Bu dersi tamamladığında öğrenci, temel düzeyde emir cümlelerine ilişkin bilgilerini, açık ve net direktifler ve talimatlar vererek uygulayabilir.						
Dersin Mesleğe Katkısı: İngilizce dersinin mesleğe katkısı çok yönlüdür. Dil sanatı, uluslararası iş dünyasında, küresel projelerde, profesyonel yazışmalarda ve iletişimde önemli bir rol oynar. Ayrıca kariyer fırsatlarını artırır, küresel bir ağ kurma imkanı sunar ve kişisel gelişimleri sağlar.						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Düz Anlatım Yöntemi Soru-Cevap Beyin Fırtınası İşbirlikçi Belgeler (M. Teams Sınıf Not Defteri Üzerinde) Küçük Grup Tartışması (Çevrimiçi Sohbet Odaları) Rol-yapma yöntemi						
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40						

Final %60

Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.):

YDS Marathon A1+ Tavsiye Edilen Ek Kaynaklar: Essential Grammar in Use Supplementary Exercises with Answers, Helen Naylor, Raymond Murphy

Ön koşul dersler ve Koşullar: Tavsiye edilen ek kaynak üzerinden ek gramer çalışmaları yapmak, başlangıç seviyesinde hikaye kitapları okumak ve "podcast" dinlemek gibi ek çalışmalar, öğrencilerin dil öğrenme süreçlerini destekleyecektir.

Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Öğrenci talep ve ihtiyaçlarını tespit etme, ilk dönem derslerinin ve konularının genel değerlendirilmesi ve tekrarı			
2	Şimdiki zaman / Yeteneklerin ve becerilerin ifadesi- Can, can't/ Hayvanlar / yaban hayvanları / yaygın zarflar			
3	Nesne zamirleri/ Sporlar / oyunlar			
4	Önerilerde bulunma/ Zaman edatları: in, on, at			
5	Gelecek basit zaman (will - won't), Teknolojik cihazlar			
6	Kuralları ifade etme: must- mustn't/ Ulaşım araçları			
7	Emir cümleleri / Yön sorma ve verme / Bir kasaba / şehirdeki yerler			
8	Ara Sınav			
9	Gelecek zaman 'be going to' yapısı/ Etkinlikler ve kutlamalar			
10	Tavsiye verme: should/ shouldn't / Vücut parçaları ve hastalıklar			
11	Basit geçmiş zaman fiili 'to be' / were - we're/ Geçmiş zaman ifadeleri			
12	Basit geçmiş zaman: olumlu şekil düzenli fiiller / olumsuz ve soru şekilleri			
13	Hikaye anlatma/ Cümlelerde sözcük dizilimi, kelimeleri sıralama/Bağlaçlar: and, but, because			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	gulerdem@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredisi	Ulusal Kredi	T	U
Kampanya Planlaması	HİT-1216	Seçmeli	2	0	2	0
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN						
Dersin Amacı: Derste halkla ilişkilere dair temel kavramlar anlatıldıktan sonra halkla ilişkiler uygulamaları için aşamalar ve araçlar, hedef kitlenin seçimi, kampanya planının yapılması uygulamalı olarak anlatılmaktadır. Çeşitli kampanya uygulamalarıyla konuların pekiştirilmesi sağlanmaktadır. Ders, halkla ilişkiler ve tanıtım öğrencilerine teorik bilgilerini uygulamada görme fırsatını vermeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda derste öncelikli olarak halkla ilişkiler kampanyaları, kampanya aşamaları ve halkla ilişkiler pratiğinde kullanılan teknikler üzerinde durulmaktadır.						
Dersin Hedefi: Ders kapsamında, öğrencilerin hedef kitle analizi yapabilmeleri, stratejik iletişim planları geliştirebilmeleri ve farklı sektörlerle yönelik kampanya süreçlerini yönetebilmeleri hedeflenmektedir. Ayrıca, halkla ilişkiler kampanyalarının aşamaları, mesaj geliştirme, medya planlaması, kriz yönetimi, ölçme ve değerlendirme gibi konular ele alınarak, öğrencilerin teori ve uygulamayı birleştirerek yaratıcı ve stratejik kampanyalar geliştirmeleri amaçlanmaktadır.						
Dersin İçeriği: Bu ders, halkla ilişkiler kampanyalarının planlanması, uygulanması ve değerlendirilmesi süreçlerini kapsamlı bir şekilde ele almaktadır.						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Halkla İlişkiler kavramı üzerine teorik bilgilerini tekrarlayabilecek ve açıklayabilir. Teorik bilgilerini uygulamada kullanabilir. Teorik bilgileri doğrultusunda halkla ilişkiler kampanyaları tasarlayabilecek, planlayabilecek, organize edebilir. Yaratılan Halkla İlişkiler Kampanyasını tartışabilir ve açıklayabilir. Durum analizi yaparak kurumun gereksinimleri doğrultusunda oluşturulan halkla ilişkiler kampanyasını açıklayabilir.						
Dersin Mesleğe Katkısı:						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)						
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60						
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Asna, Alaeddin. Kuramda ve Uygulamada Halkla İlişkiler, İstanbul:Pozitif Yayınları, 2006. - Çöklü, Ece. Halkla İlişkilerde Medya Yönetimi, İstanbul:Set Systems, 2004.						
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır						
Dersin öğrenim çıktılarından program çıktıları ile olan ilişkileri:						

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Ö.Ç. 4	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Kampanya ve Kurumsal Hedef	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
2	Halkla İlişkiler Projeleri ve Gelişim Süreci	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
3	Halkla İlişkilerde Araştırma	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
4	Durum Analizi	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
5	Halkla İlişkilerde Planlama	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
6	Halkla İlişkilerde Uygulama	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
7	İletişim Stratejileri	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
8	Ders Tekrarı	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
9	Kampanya Örnekleri	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
10	Kampanya Örnekleri	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
11	Proje Sunumları	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
12	Proje Sunumları	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
13	Proje Sunumları	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		
14	Final Sınavı	Sözlü Anlatım, Sunum, Örnekleme		

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor.
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor.
İletişim Bilgileri	sibel.sen@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredisi	Ulusal Kredi	T	U
Reklamcılık Uygulamaları	HİT-2161	Zorunlu	3	3	2	1
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR						
Dersin Amacı: Bu dersin amacı reklamcılık kavramları ve uygulamaları hakkında bilgi vermektir.						
Dersin Hedefi: Bu dersin amacı, öğrencilere reklamcılığın temel ilkelerini ve yaratıcı süreçlerini öğretmek, farklı reklam formatları ve medya araçları kullanarak etkili reklam kampanyaları tasarlama becerisi kazandırmaktır. Öğrenciler, reklam stratejileri geliştirme, hedef kitleye yönelik içerik oluşturma ve reklamların etkinliğini ölçme gibi konularda pratik bilgi ve beceriler edinirler.						
Dersin İçeriği: Bu derste reklamcılık kavramı, tarihsel gelişimi, reklam ortamları, reklam etkinliklerinin ölçümü gibi konular işlenecektir.						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Reklamcılıkla ilgili temel kavram ve terimlerini açıklayabilir. Reklam ajanslarının örneklerini analiz edebilir. Hedef kitlesini tanımlar ve bir konu ya da görüş açısının yararlı olup olmadığını belirleyebilir. Reklam kampanyasının amaçlarını belirleyerek ürün ve hedef kitle analizleri yapabilir. Güncel reklamları inceler ve örnekler verebilir.						
Dersin Mesleğe Katkısı: Bu ders, öğrencilerin günümüz iş dünyasında etkili pazarlama stratejilerini anlamalarına ve uygulamalarına yardımcı olur. Öğrenciler, dijital pazarlama, sosyal medya yönetimi, veri analitiği, hedef kitle analizi ve içerik pazarlama gibi çağdaş tekniklerle tanışarak, pazarlama ve marka yönetimi alanındaki kariyerlerine güçlü bir temel oluştururlar. Ayrıca, iş dünyasında rekabet avantajı sağlamak için gerekli olan yaratıcı ve stratejik düşünme becerilerini geliştirirler. Bu sayede, mezunlar pazarlama alanındaki farklı sektörlerde daha etkili bir şekilde görev alabilir ve iş dünyasında fark yaratabilirler.						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)						
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60						
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.):						
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır						

Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Ö.Ç. 4	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Güncelleme Tarihi: 29.01.2025

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Reklamcılık uygulamalarının tanım ve türleri	Derse ait sunumlar		
2	Reklamcılık uygulamalarının tanım ve türleri	Derse ait sunumlar		
3	Reklam ortamları, Reklam mecraları	Derse ait sunumlar		
4	Reklam ajansları	Derse ait sunumlar		
5	Reklam kampanyaları	Derse ait sunumlar		
6	Öğrenci sunumları	Derse ait sunumlar		
7	Öğrenci sunumları	Derse ait sunumlar		
8	Ders Tekrarı	Derse ait sunumlar		
9	Öğrenci sunumları	Derse ait sunumlar		
10	Öğrenci sunumları	Derse ait sunumlar		
11	Öğrenci sunumları	Derse ait sunumlar		
12	Öğrenci sunumları	Derse ait sunumlar		
13	Ders Tekrarı	Derse ait sunumlar		
14	Final Sınavı	Derse ait sunumlar		

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	cerenulupnar @comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Halkla İlişkiler Uygulamaları ve Örnek Olaylar	HİT-2163	Zorunlu	3	0	2	1
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN						
Dersin Amacı: Dünyada ve Türkiye’de Gerçekleştirilen Halkla İlişkiler Kampanyalarından Örneklerle, Öğrencilerin Sektörel Çalışmalardan Bilgi Sahibi Yapılması Ve İleride Halkla İlişkiler Politikalarını Oluşturabilme Becerisini Kazandırma						
Dersin Hedefi: Bu çalışmanın temel amacı, öğrencilerin gerçek veya kurgu halkla ilişkiler vakaları üzerinden analiz yaparak problem çözme, strateji geliştirme ve uygulama becerilerini geliştirmektir.						
Dersin İçeriği: Farklı Sektörlerdeki Halkla ilişkiler Kampanyalarının Değerlendirilmesi Halkla ilişkiler kampanyalarında strateji						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Türkiye de ve dünyada halkla ilişkiler alanında prestij getiren çalışmalardan haberdar olur Sektörel bazda gerçekleştirilen çalışmalardan haberdar olur Bir halkla ilişkiler kampanyasının aşamalarını kavrar Pazarlama yönelimli halkla ilişkiler kavramını tanımlar Kurum içi halkla ilişkiler uygulamalarından örnekleri analiz eder Etkinlik kavramını ve çeşitlerini tanımlar						
Dersin Mesleğe Katkısı:						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)						
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60						
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Paksoy, A. Ç. (1999). Türkiye'deki halkla ilişkiler uygulamaları. Rota Yayınları. Yılmaz, A. (2005). Halkla İlişkiler Uygulamaları ve Örnek Olaylar. Anadolu Üniversitesi.						
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır						
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:						

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Ö.Ç. 4	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Dersin amacını açıklama ve dersle ilgili kuralların belirlenmesi	Derse ait sunumlar		
2	Halkla ilişkilerde stratejik planlama A-Proaktif planlama B-Reaktif planlama	Derse ait sunumlar		
3	Gıda sektöründe halkla ilişkiler örnekleri	Derse ait sunumlar		
4	Finans sektöründe halkla ilişkiler örnekler	Derse ait sunumlar		
5	Otomotiv sektöründeki halkla ilişkiler örnekleri	Derse ait sunumlar		
6	Sigara-içecek sektöründe halkla ilişkiler örnekleri	Derse ait sunumlar		
7	Dijital platformlarda halkla ilişkiler örnekleri	Derse ait sunumlar		
8	Ders Tekrarı	Derse ait sunumlar		
9	Mücevher sektöründe halkla ilişkiler örnekleri	Derse ait sunumlar		
10	Temizlik sektöründe halkla ilişkiler örnekleri	Derse ait sunumlar		
11	Kurumsal halkla ilişkiler kampanyaları örnekleri	Derse ait sunumlar		
12	Bir Halkla ilişkiler faaliyeti planlama	Derse ait sunumlar		
13	Bir Halkla ilişkiler faaliyetinin uygulanması	Derse ait sunumlar		
14	Final Sınavı	Derse ait sunumlar		

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	sibel.sen@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Tüketici Davranışları	HİT-2165	Zorunlu	3	3	3	0
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Gülce TOK						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Gülce TOK						
Dersin Amacı: Bu ders kapsamında; günümüz rekabet ortamında giderek önemini artıran tüketici kavramı açıklanmakta, tüketici davranışını etkileyen modeller açıklanmakta, satın alma davranışı ve bu davranışı etkileyen etmenler ve tüketici hakları incelenmektedir.						
Dersin Hedefi: tüketicilerin satın alma kararlarını nasıl anlamalarını sağlamak amacıyla yapılan bir derstir. Bu dersler, özellikle pazarlama, ekonomi ve işletme alanlarında profesyonel kariyer yapmak isteyen kişiler için oldukça önemli bir tercihtir. Tüketicinin ürünleri, bir ürün veya hizmetin gidişatına doğrudan ilişkin faktörlerdendir.						
Dersin İçeriği: Küreselleşme, boyutları, pazarlama karması araçları, tüketici, tüketim, tüketim davranışları, karar alma modelleri, tüketici hakları, ulusal ve uluslararası düzenlemeler.						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Küreselleşme, boyutları, pazarlama, pazarlama araçları, pazarlama türlerini açıklayabilir. Tüketici ve tüketici davranışları, yapısı, özellikleri, pazarlamadaki yeri diğer bilimlerle ilişkisini açıklayabilir. Tüketici davranışı modelleri, tüketici davranışı süreci, tüketim kültürü ve tüketim niyetini açıklayabilir. Tüketici satın alma davranışını etkileyen faktörler, karar alma sürecinin yapısı, bireysel, demografik, çevresel ve kültürel faktörleri açıklayabilir. Tüketici hakları, tüketiciler korunması, evrensel ve ulusal yasaları açıklayabilir.						
Dersin Mesleğe Katkısı: Tüketicinin bütçelenmesini, pazarlama faaliyetlerinin oluşturulmasını sağlar. Tüketici Davranışı dersleri, dağılımı, tüketicilerin temel ihtiyaçları ve dağılımları doğru bir şekilde belirlemeye yeteneği kazandırır.						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)						
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60						
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Tüketici Davranışları (Dr. F. Atıl BİLGE& Dr. Nusret GÖKSU)						
Ön koşul dersler ve Koşullar:						

Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır															
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:															
Program Öğrenme Çıktısı İlişkisi															▼
	PÇ. 1	PÇ. 2	PÇ. 3	PÇ. 4	PÇ. 5	PÇ. 6	PÇ. 7	PÇ. 8	PÇ. 9	PÇ. 10	PÇ. 11	PÇ. 12	PÇ. 13	PÇ. 14	PÇ. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Güncelleme Tarihi:															

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Tüketici Davranışı Kavramı ve Disiplinlerarası Yaklaşım			
2	Tüketici davranışı kavramı ve özellikleri			
3	Tüketici Davranışının Pazarlamadaki Yeri ve Önemi			
4	Karar Vericiler Olarak Tüketiciler: Alışveriş, Satın Alma ve Değerlendirme			
5	Karar Vericiler Olarak Tüketiciler: Alışveriş, Satın Alma ve Değerlendirme II			
6	Tüketici Davranışında Bireysel Etkiler			
7	Tüketici Davranışlarında Kültürel Etkiler			
8	Ders Tekrarı			
9	Tüketici Davranışında Grup Etkileri			
10	Tüketici Davranışında Grup Etkileri II			
11	Tüketici Satın Alma Karar Süreci			
12	Dijital Çağ ve Tüketici Davranışına Etkileri			
13	Dijital Çağ ve Tüketici Davranışına Etkileri			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	gulce.tok@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Toplam Kalite Yönetimi	HİT-2167	Zorunlu	3	3	3	0
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ						
Dersin Amacı: TKY, kaliteyi ucuz üretmek müşteri tatminini, sürekli iyileştirme felsefesi doğrultusunda sağlamayı amaç edinen bir yönetim biçimidir. Dersin amacı piyasanın ihtiyaçlarında yoğunlaşma, tüm alanlarda kaliteyi sağlama, kalite standartları oluşturma, süreçlerin sürekli geliştirilmesi ve iletişimin sağlanmasıdır.						
Dersin Hedefi: TKY sürecinde eğitim sadece insanları geliştirmek ve bilgilendirmek için gerekli olmayıp aynı zamanda motivasyonun artırılması, iletişim ve haberleşmenin geliştirilmesi, katılımçılığın güçlendirilmesi bakımından da önemli bir role sahiptir.						
Dersin İçeriği: İnsanlığın gelişim ihtiyacı ve kalite, kalitenin tarihsel gelişimi ve kaliteye yön veren öncüler, toplam kalite yönetimi & kalite maliyetleri, kurumsal kültür, kalite kültürü ve kalite yönetimi, kalite yönetimi araçları- problem çözmede verilere dayalı karar verme, kalite yönetiminde müşteriye dinlemek- KANO analizi ve kalite fonksiyon yayılımı, kalite çemberleri & istatistiksel kalite kontrol, süreç yönetimi, Toyota üretim sistemi & yalın üretim ve yalın hizmet felsefesi, kalite yönetim sistem standartları, altı sigma						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Kalite yönetiminin tarihi gelişimini tanımlar. Kalite ile ilgili temel kavramları tanımlar. Toplam kalite yönetimi tarihsel gelişimini tanımlar, toplam kalite ile ilgili temel kavramları tanımlar, toplam kalite yönetimin temel elemanlarını açıklar. Kalite yönetim araçlarını açıklar ve uygular. Süreç yönetimini açıklar. Kalite yönetiminde müşterinin önemini öğrenir, Kano analizi ve kalite fonksiyon yayılımını uygular. ISO 9000:2008 Kalite Yönetim Sistem Standardını uygular.						
Dersin Mesleğe Katkısı: TKY iş gören memnuniyetinin artırılmasının, müşteri memnuniyeti ve sadakatine katkı sağlar.						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)						
Ölçme Değerlendirme:						

Dijital pazarlama türlerini detaylı şekilde açıklayabilecek. Teknolojinin pazarlamada nasıl güçlü bir avantaj olarak kullanıldığını, pazarlamayı ne şekilde güçlendirdiğini açıklayabilir. Yenilikçi ve yaratıcı fikirler üretebilecek ve uygulama şekillerini açıklayabilecek. Web sitesi geliştirme ile ilgili kavram ve süreçleri tanımlayabilir.																																																																																																																																
Dersin Mesleğe Katkısı:																																																																																																																																
PowerPoint sunumları; Sözlü sunum ve soru-cevap uygulaması; Ders Notları; Araştırma ödevleri;																																																																																																																																
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60																																																																																																																																
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Stratejik Pazarlama Erkan BİL, Beta Yayınları																																																																																																																																
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dijital Pazarlama Kanalları ile ilgili makale okuması																																																																																																																																
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:																																																																																																																																
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>P.Ç. 1</th> <th>P.Ç. 2</th> <th>P.Ç. 3</th> <th>P.Ç. 4</th> <th>P.Ç. 5</th> <th>P.Ç. 6</th> <th>P.Ç. 7</th> <th>P.Ç. 8</th> <th>P.Ç. 9</th> <th>P.Ç. 10</th> <th>P.Ç. 11</th> <th>P.Ç. 12</th> <th>P.Ç. 13</th> <th>P.Ç. 14</th> <th>P.Ç. 15</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ö.Ç. 1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 2</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 3</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 4</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 5</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 6</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Ortalama</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>0</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>1,00</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>		P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15	Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	Ö.Ç. 6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0	1,00	1,00	1,00	0
	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15																																																																																																																	
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0																																																																																																																	
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0																																																																																																																	
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0																																																																																																																	
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0																																																																																																																	
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0																																																																																																																	
Ö.Ç. 6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0																																																																																																																	
Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0	1,00	1,00	1,00	0																																																																																																																	
Güncelleme Tarihi:																																																																																																																																

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Dijital Pazarlamaya Giriş			
2	Dijital Pazarlama Teknikleri			
3	Web Sayfası			
4	Arama Motoru Optimizasyonu,			
5	Arama Motoru Optimizasyonu,			
6	Arama Motoru Pazarlaması			
7	Arama Motoru Pazarlaması ve Google ADS- Yeniden Pazarlama			
8	Ders Tekran			
9	E -posta Pazarlaması, Mobil Uygulama ve Oyunlar			
10	Sosyal Medya Pazarlaması ve Optimizasyonu			
11	Satış Ortaklıkları			
12	Dijital Pazarlama İletişimi			
13	Dijital Müşteri İlişkileri Yönetimi			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	gulce.tok@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu:	Zorunlu/Seçmeli:	AKTS Kredi:	Ulusal Kredi:	T:	U:
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi 2	HİT-1005	Zorunlu	2			0
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Gülşah BARUK BULUT						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Gülşah BARUK BULUT						
Dersin Amacı: Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi dersinin üniversitelerde okutulmasının amacı; Türkiye Cumhuriyeti'nin geleceği için kendine güvenen, devlete vatandaşlık bağı ile bağlı, hukukun üstünlüğünü savunan, her zaman ve her yerde bu milletin özgür ve bağımsız bir ferdi olmakla gurur duyacak, akıl ve bilimi rehber edinen geleceğe güvenle bakan gençler yetiştirmektir.						
Dersin Hedefi:						
Dersin İçeriği: Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi dersi yüksek öğretimde iki yarıyıl olarak "Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I" ve "Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II" okutulmakta ve ders geçme açısından birbirinden bağımsız iki ders niteliği taşımaktadır. Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi, Ulu Önder Mustafa Kemal Paşa'nın Samsun'a çıkmasıyla başlayan ve yurdun işgallerden kurtarılmasından sonra ülkenin çağdaş ülkeler seviyesine çıkarılmasını amaçlayan inkılaplar dönemini ve Atatürk ilkelerini içerir.						
Dersin Öğrenim Çıktıları: 1. Atatürk ilkeleri ile ilgili kaynakları analiz eder. 2. Atatürk ilkelerinin tarihi temellerini açıklar. 3. Atatürk'ün Cumhuriyet ve barış anlayışını açıklar. 4. Türkiye Cumhuriyeti'nin devlet yapısını anlatır. 5. Atatürk İlke ve İnkılaplarını tarihi olayların değerlendirilmesinde çok katmanlı bir bakış açısıyla önemli örnekler sunar..						
Dersin Mesleğe Katkısı:						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Düz Anlatım Yöntemi Soru-Cevap						

Ölçme Değerlendirme:

Ara sınav %40

Final %60

Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Yakın dönem tarih kitaplarının okunması**Ön koşul dersler ve Koşullar:**

Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır

Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
Ö.Ç. 4	1	1	1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Güncelleme Tarihi:**Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)**

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	*Siyasal Alandaki İnkılaplar (Saltanatın Kaldırılması-Cumhuriyetin İlanı)			
2	*Siyasal Alandaki İnkılaplar (Halifeliğin Kaldırılması)			
3	*Çok Partili Düzene Geçiş ve Terakkiperver Cumhuriyet Fırkası			
4	*Tahrir-i Sükün Dönemi			
5	*Eğitim ve Kültür Alanındaki Devrimler			
6	*Eğitim ve Kültür Alanındaki Devrimler			
7	*Sosyal ve Toplumsal Alanındaki Devrimler			
8	*Hukuk Alanındaki Devrimler (Cumhuriyet Dönemindeki Anayasalar: 1924, 1961 ve 1982)(Ara Sınav)			
9	Ekonomik Alandaki Devrimler			
10	*Türkiye Cumhuriyeti'nin Dış Politikası ve Türkiye'nin Jeopolitiği			
11	*Atatürk İlkeleri ve Atatürkçü Düşünce Sistem			
12	*Atatürk İlkeleri ve Atatürkçü Düşünce Sistemi			
13	*Türkiye'nin İdeolojisi ve Çağdaşlaşma			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	gulsahbaruk@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Türk Dili	TDİ-2002	Zorunlu	4	4	0	0
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Nuran CEYHAN						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Nuran CEYHAN						
Dersin Amacı: Türk Dili dersinin amacı, bu dersi alan her gence, ana dilinin yapı ve işleyiş özelliklerini gereğince kavrayabilmek; dil-düşünce bağlantısı açısından, yazılı ve sözlü ifade vastası olarak, Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilme yeteneği kazandırabilmek; öğretimde birleştirici bir dili hâkim kılmak ve ana dili şuuruна sahip gençler yetiştirmektir.						
Dersin Hedefi:						
Dersin İçeriği: Dilin tanımı, dilin sosyal bir kurum olarak millet hayatındaki yeri ve önemi, dil-kültür münasebeti, Türk dilinin dünya dilleri arasındaki yeri, Türk dilinin gelişmesi ve tarihi devreleri, Türk dilinin bugünkü durumu ve yayılma alanları, Türkçenin ses özellikleri ve ses bilgisi ile ilgili kurallar, Türkiye Türkçesindeki ses olayları, imla kuralları ve uygulaması, noktalama işaretleri ve uygulaması, Türkçenin yapı özellikleri.						
Dersin Öğrenim Çıktıları:						
Öğrenciler, dil bilgisi ve yazım kurallarını öğrenir.						
Öğrenciler, farklı konularda dilekçe yazar.						
Öğrenciler, hazırlıklı ve hazırlıksız konuşma becerilerini geliştirir.						
Öğrenciler, farklı diller ve kültürlerle ilgili yeni bilgiler edinir.						
Öğrencilere kitap okuma alışkanlıklarını kazandırılır.						
Dersin Mesleğe Katkısı:						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Ders anlatımı ve konulara bağlı farklı uygulamalar; tartışma, soru-cevap.						
Ölçme Değerlendirme:						
Ara sınav %40						
Final %60						

Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.):
1.KORKMAZ, Zeynep; ERCİLASUN, Ahmet Bican; GÜLENSOY, Tuncer; PARLATIR, İsmail; ZÜLFİKAR, Hamza; BİRİNCİ, Necat; Türk Dili ve Kompozisyon Bilgileri, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 2005. 2. EKER, Süer (2006) Çağdaş Türk Dili, Ankara: Grafiker Yayınları, 4. Baskı. 3. ERGİN, Muharrem (1998) Türk Dilbilgisi, İstanbul: Bayrak Basın/Yayımlar/ Tanıtım. 4. KARAHAN, Leyla (2005) Türkçede Söz Dizimi, Ankara: Akçağ Yayınları, 9. Baskı.

Ön koşul dersler ve Koşullar:

Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ortalama	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Güncelleme Tarihi:

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Tanışma, dilekçe, dersin ve ders kaynaklarının tanıtımı, dersin amacının belirtilmesi, dönem konularının verilmesi.			
2	Dilin tanımı, belirleyici özellikleri, alt dalları, türleri, dillerin doğuşu, dil-kültür-millet-duygu ve düşünce ilişkileri.			
3	Yeryüzündeki dil aileleri, biçim ve kaynak bakımından sınıflandırma, Türkçenin dünya dilleri arasındaki yeri.			
4	Türkçenin tarihsel dönemleri (Eski Türkçe, Orta Türkçe, Yeni Türkçe dönemleri).			
5	Türkçenin yazıldığı alfabeler, Köktürk-Uygur-Arap-Latin kökenli Türk alfabesi; Türk adının kökeni ve anlamı, Atatürk'ün dil anlayışı, Türk Dili Tetkik Cemiyeti, Türk Dil Kurumu ve çalışmaları.			
6	Türkçenin bugünkü durumu ve yayılma alanları - Güneybatı (Oğuz), Güneydoğu (Uygur), Kuzeybatı (Kıpçak), Kuzeydoğu grubu Türkçeleri.			
7	Yazım kuralları ve noktalama işaretleri.			
8	Dil bilim ve dil bilgisi, Türkçenin ses bilgisi: Ünlüler, yardımcı sesler, ünlü-ünsüz uyumları, ses olayları.			
9	Biçim bilgisi: Kökler ve ekler, yapım ekleri, çekim ekleri.			
10	Sözcük türleri; yapı bakımından sözcükler, adlar ve çeşitleri, sıfatlar ve çeşitleri, zarflar ve çeşitleri. Tamlamalar (İsim ve Sıfat tamlamaları).			
11	Adıllar(zamirler), ilgeçler(edatlar), bağlaçlar, ünlemler, eylemler.			
12	Söz varlığı, anlam bilgisi, sözcükler arası ilişkiler, anlam olayları.			
13	Cümle bilgisi (Cümle türleri, öğeleri, söz öbekleri).			
14	Final Sınavı			

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyor
İletişim Bilgileri	nuranceyhan@comu.edu.tr

I.2 Öğretim Elemanların Özgeçmişleri

Programı yürüten bölümdeki tüm öğretim üyelerinin, öğretim görevlilerinin ve ek görevli öğretim elemanlarının özgeçmişlerini veriniz.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümünde beş akademik personel bulunmaktadır. Akademik personellerin özgeçmişleri için linke tıklayınız.

- Öğr. Gör. Gülce TOK (Bölüm Başkanı)
- <https://avesis.comu.edu.tr/gulce.tok>
- Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ
- <https://avesis.comu.edu.tr/mervegozde.durmaz>
- Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR
- <https://avesis.comu.edu.tr/cerenuzunay>

- Öğr. Gör. Sibel ŞEN
 - <https://avesis.comu.edu.tr/sibel.sen>

 - Öğr. Gör. Mustafa İlker GÜLCEMAL
 - <https://avesis.comu.edu.tr/ilkerkulcema>
-

I.3 Teçhizat

Önlisans eğitiminde kullanılan başlıca eğitim ve laboratuvar teçhizatını açıklayınız.

Ezine Meslek Yüksekokulu, Ezine-İzmir Yolu 5.km'sinde yer almakta olup, toplam 85.000.m2 alan üzerinde 4000 m2 kapalı alana sahiptir. Meslek Yüksekokulu Binası 4000 metre kare alana kurulu 7440 adet kitap ve internet bağlantılı 10 adet Bilgisayar bulunan Kütüphane, 208 kişilik Konferans salonu, 2 Bilgisayar Laboratuvarı, 14 adet derslik ve üç adet Gıda laboratuvarı, Zeytin ve Zeytinyağı İşleme Tesisi, açık spor alanı (Voleybol, Basketbol) ve kapalı halı sahasıyla birlikte Kantin yemekhane ile öğrencilerimizin hizmet vermektedir.

Derslikler: Meslek Yüksekokulumuzda 14 adet derslik mevcut olup, bunların tamamında projeksiyon cihazı bulunmaktadır.

Toplantı Salonu: Okulumuzda bir adet toplantı salonu mevcut olup, ihtiyaca cevap verecek donanıma sahiptir.

Konferans Salonu: Meslek Yüksekokulumuz konferans, seminer, panel, sunum gibi bilimsel faaliyetlerin gerçekleştirildiği, mefruşat ve ses sisteminin yeterli düzeyde tasarlandığı 208 kişilik modern bir konferans salonuna sahiptir. Konferans salonumuzda öğretim elemanlarımız haricinde, alanında uzman kişiler bilimsel çalışmalarını sergileme olanağı bulabilmektedir.

I.4 Diğer Bilgiler

Kurum bu bölümü ÖDR'de yer almasını uygun göreceği bilgiler için kullanabilir.

EK II – KURUM PROFİLİ

II.1 Üniversiteye İlişkin Bilgiler

Değerlendirme takımı, programı yürüten bölüm yanında, onun bağlı bulunduğu meslek yüksekokulu ve üniversite hakkında bazı genel bilgilere de gereksinim duyacaktır. Bu bilgiler ÖDR'ye ek, ayrı bir belge olarak Ek II – Kurum Profili başlığı altında hazırlanmalıdır. Ek II belgesi birden fazla program akreditasyonu için başvuru yapılmış olsa bile, tüm programlar için ortak olmalıdır.

Üniversiteye ilişkin bilgiler	
Üniversite Adı	: Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Web adresi	: https://www.comu.edu.tr/
Adres	: İzmir Yolu üzeri Terzioğlu Yerleşkesi
Yönetim statüsü (devlet, vakıf)	: Devlet Üniversitesi
İlk öğrenci aldığı eğitim öğretim yılı	: 3 Temmuz 1992 tarihinde
Üniversite yönetimi ile ilgili bilgiler	
Rektör Adı Soyadı (alan/meslek/disiplin)	: Prof. Dr. Ramazan Cüneyt ERENOĞLU (Mühendislik Hesaplama ve Teknoloji)
Rektör Yrd. Adı Soyadı (alan/meslek/disiplin)	: Prof. Dr. Evren KARAYEL GÖKKAYA (Sanat ve Beşeri Bilimler)
Rektör Yrd. Adı Soyadı (alan/meslek/disiplin)	: Prof. Dr. Hüsnü Levent DALYANCI (Ekonomi)
Rektör Yrd. Adı Soyadı (alan/meslek/disiplin)	: Prof. Dr. Arda AYDIN (Tarım ve Çevre Bilimleri)
Genel sekreter Adı Soyadı (akademik unvanı /idari)	: Oğuz ÜNAL
Akreditasyon bilgileri	
Üniversitenin akredite fakülte sayısı (Kuruluşların adı)	: 22 (TIP PR., ÇEVRE MÜHENDİSLİĞİ PR. (İNGİLİZCE), HARİTA MÜHENDİSLİĞİ PR.(NÖ), HARİTA MÜHENDİSLİĞİ PR. (İÖ), İNGİLİZCE ÖĞRETMENLİĞİ PR., COĞRAFYA ÖĞRETMENLİĞİ PR., JAPONCA ÖĞRETMENLİĞİ PR., SINIF ÖĞRETMENLİĞİ PR., OKUL ÖNCESİ ÖĞRETMENLİĞİ PR., FEN BİLGİSİ ÖĞRETMENLİĞİ PR., İLKÖĞRETİM MATEMATİK ÖĞRETMENLİĞİ, KİMYA ÖĞRETMENLİĞİ, ANTRENÖRLÜK EĞİTİMİ PR., TURİZM İŞLETMECİLİĞİ, BEDEN EĞİTİMİ VE SPOR ÖĞRT., İKTİSAT(Türkçe) Biga İİBF., ÇAL.İLİŞK.END.İLİŞKİLERİ Biga İİBF., ULUSLARARASI İLİŞKİLER(%30 İngilizce) Biga İİBF., KAMU YÖNETİMİ(Türkçe) Biga İİBF., İŞLETME(Türkçe) Biga İİBF., ULUSLARARASI TİC.VE LOJİSTİK Biga Uygulamalı Bil. Fk., FİNANS VE BANKACILIK Biga Uygulamalı Bil. Fk.
Üniversitenin akredite meslek yüksekokulu sayısı (Kuruluşların adı)	:
Üniversitenin akredite program sayısı (Kuruluşların adı)	: 22 (TIP PR., ÇEVRE MÜHENDİSLİĞİ PR. (İNGİLİZCE), HARİTA MÜHENDİSLİĞİ PR.(NÖ), HARİTA MÜHENDİSLİĞİ PR. (İÖ), İNGİLİZCE ÖĞRETMENLİĞİ PR., COĞRAFYA ÖĞRETMENLİĞİ PR., JAPONCA ÖĞRETMENLİĞİ PR., SINIF ÖĞRETMENLİĞİ PR., OKUL ÖNCESİ ÖĞRETMENLİĞİ PR., FEN BİLGİSİ ÖĞRETMENLİĞİ PR., İLKÖĞRETİM MATEMATİK ÖĞRETMENLİĞİ, KİMYA ÖĞRETMENLİĞİ, ANTRENÖRLÜK EĞİTİMİ PR., TURİZM İŞLETMECİLİĞİ, BEDEN EĞİTİMİ VE SPOR ÖĞRT., İKTİSAT(Türkçe) Biga İİBF., ÇAL.İLİŞK.END.İLİŞKİLERİ Biga İİBF., ULUSLARARASI İLİŞKİLER(%30 İngilizce) Biga İİBF., KAMU YÖNETİMİ(Türkçe) Biga İİBF., İŞLETME(Türkçe) Biga İİBF., ULUSLARARASI TİC.VE LOJİSTİK Biga Uygulamalı Bil. Fk., FİNANS VE BANKACILIK Biga Uygulamalı Bil. Fk.
Misyon, vizyon, değerler, etik ilkeler, sloganı	
Üniversitenin misyonu	: Çağdaş, sürdürülebilir ve kapsayıcı eğitim yaklaşımı ile yetkin bireyler yetiştirmek; ürettiği bilimsel bilgi ve teknolojiler ile gerçekleştirdiği kültürel, sportif ve sanatsal faaliyetlerle ulusal ve uluslararası düzeyde topluma katkı sunmaktır.
Üniversitenin vizyonu	: Yetiştirdiği yenilikçi ve girişimci bireyler ile toplumun yaşam kalitesine katkıda bulunan bilim, teknoloji, sanat, spor ve kültür alanlarında öncü bir üniversite olmak.
Üniversitenin değerleri	: Adalet ve Liyakat Akademik Yetkinlik Kurumsal Aidiyet ve Katılımcılık Topluma ve Doğaya Duyarlılık Etik Değerlere Bağlılık İnsana ve Farklılıklara Saygı Girişimcilik, Yenilikçilik ve Yaratıcılık Erişilebilirlik, Şeffaflık ve Hesap Verebilirlik Kalite Odaklı Kurum Kültürü Milli ve Manevi Değerlere Bağlılık Kapsayıcı Eğitim Yaklaşımı
Üniversitenin etik ilkeleri	:
Üniversitenin sloganı	: Hep birlikte daha ileri

İdari Destek Birimleri

Programların eğitim amaçlarına ulaşması için gerekli olan (kütüphane, bilgi işlem, öğrenci işleri, sağlık, kültür, kongre, spor, yemekhane, yurt, vb.) destek birimleri hakkında bilgi veriniz.

Okulumuzda aktif şekilde kullanılan kütüphane, kantin, yemekhane gibi alanlar bulunmaktadır. KYK kapsamında yurt bulunmamaktadır. Sporsal ve kültürel faaliyetler gerçekleştirilmektedir.

II.2 Meslek Yüksekokuluna İlişkin Bilgiler

Genel Bilgi

Meslek Yüksekokul (MYO) ve yönetimi ile ilgili bilgiler	
MYO Adı	: Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Meslek Yüksekokulu
Web adresi	: https://ezinemyo.comu.edu.tr/
İletişim adresi	: Ezine Yahya Çavuş Yerleşkesi / Ezine / ÇANAKKALE
Müdür Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Gülce TOK
Müdür Yrd. Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Giray ÖĞE
Görev dağılımı	:
Müdür Yrd. Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Sibel ŞEN
Görev dağılımı	:
Misyon, vizyon, değerler, etik ilkeler, sloganı	
MYO misyonu	: Ezine Meslek Yüksekokulu temel amaç olarak ara eleman yetiştirmeyi hedefleyen, eğitim ve öğretim kalitesini en üst seviyede tutabilme gayreti içinde, evrensel düşünce ve değerlere sahip çağdaş mezunlar yetiştirmeyi misyon edinmiştir.
MYO vizyonu	: Bilimsel saygınlık çerçevesinde değişim ve gelişimci bir yapıda görev bilincine sahip öğretim elemanlarıyla; Ulusal ve Uluslararası Meslek Standartlarına Uygun Ara Meslek Elemanı Yetiştiren, üniversite ile özel sektör arasında işbirliği ve koordinasyon konusunda örnek bir meslek yüksekokulu olmayı amaçlamaktadır.

Meslek Yüksekokulundaki Programlar

Programın Adı ¹	Türü ²		Değerlendirme için Başvuruda Bulunmuş ³		Mevcut, ancak Değerlendirme için Başvurmamış ⁴	
	Normal Öğretim	İkinci Öğretim	Akreditasyonu		Akreditasyonu	
			Var	Yok	Var	Yok
1. Yönetim ve Organizasyon	X					
2. Muhasebe ve Vergi	X					
3. Pazarlama ve Reklamcılık	X					
4. Dış Ticaret	X					
5. Seyahat, Turizm ve Eğlence Hizmetleri	X					
6. Gıda İşleme	X					
7. Mimarlık ve Şehir Planlama	X					

Organizasyon Şeması

Meslek yüksekokulunun üniversitedeki yerini gösteren bir organizasyon şeması hazırlayınız ve şemayı **Tablo II.1 Organizasyon Şeması** olarak adlandırınız. Şemada meslek yüksekokulunun bağlı olduğu kişilerin unvanlarını belirtiniz (akademik işlerden sorumlu Rektör Yardımcısı ve MYO koordinatörü gibi).

Organizasyon şemasına aşağıdaki linkten ulaşmak mümkündür.

<https://kalite.comu.edu.tr/viewer>

Yöneticilere İlişkin Bilgiler

Müdür ve yardımcılarının birer özgeçmişini veriniz. (Özgeçmişler iki sayfayı geçmemelidir.)

Öğr. Gör. Gülce TOK (Müdür) <https://avesis.comu.edu.tr/gulce.tok>

Öğr. Gör. Sibel ŞEN (Müdür Yardımcısı) <https://avesis.comu.edu.tr/sibel.sen>

Öğr. Gör. Giray ÖĞE (Müdür Yardımcısı) <https://avesis.comu.edu.tr/girayoge>

Akademik Destek Veren Programlara İlişkin Bilgiler

Değerlendirilen programlara akademik destek veren tüm bölümler/programlar (MYO içi ve dışı) ile bilgileri kullanarak, **Tablo II.2a** ve **Tablo II.2b**'yi doldurunuz. Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümü takım üyelerine sunulmalıdır.

Tablo II.2a Programın destek verdiği birimler ([2024⁽¹⁾])

Programın Adı ⁽²⁾	Öğretim Elemanı						Toplam	
	TZ		YZ		DSÜ			
	Adet ⁽³⁾	HY ⁽⁴⁾	Adet	HY	Adet	HY	Adet	HY
<p>⁽¹⁾ Bu tabloyu, başvurunun yapıldığı yılda sona eren akademik yıla ilişkin veriler yazılmalıdır. Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümü takım üyelerine sunulmalıdır.</p> <p>⁽²⁾ Destek verilen bölümler, değerlendirilen programdaki öğretim elemanlarının diğer bölümlerde verdiği dersler.</p> <p>⁽³⁾ Bu sütuna, tam zamanlı öğretim elemanlarının toplam sayısını yazınız.</p> <p>⁽⁴⁾ Haftalık yük (HY): Öğretim elemanları için verdikleri toplam ders saati, diğer görevliler için haftalık çalışma saatidir.</p>								

Tablo II.2b Programın destek aldığı birimler ([2024⁽¹⁾])

Programın Adı ⁽²⁾	Öğretim Elemanı						Toplam	
	TZ		YZ		DSÜ			
	Adet ⁽³⁾	HY ⁽⁴⁾	Adet	HY	Adet	HY	Adet	HY
Yönetim ve Organizasyon	2	6						
<p>⁽¹⁾ Bu tabloyu, başvurunun yapıldığı yılda sona eren akademik yıla ilişkin veriler yazılmalıdır. Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümü takım üyelerine sunulmalıdır.</p> <p>⁽²⁾ Programın destek aldığı bölümler, bu bölümlerdeki öğretim elemanlarının değerlendirilen program için verdiği dersler.</p> <p>⁽³⁾ Bu sütuna, tam zamanlı öğretim elemanlarının toplam sayısını yazınız.</p> <p>⁽⁴⁾ Haftalık yük (HY): Öğretim elemanları için verdikleri toplam ders saati, diğer görevliler için haftalık çalışma saatidir.</p>								

II.3 Personel Sayıları

Meslek yüksekokulundaki tüm personelin (tam zamanlı, yarı-zamanlı, ek görevli) ve öğrencilerin sayısını hem meslek yüksekokulu için, hem değerlendirilen her program için, **Tablo II.3**'ü kullanarak, ayrı ayrı tablolar olarak veriniz. Kurum ziyareti başlangıcında bu tabloların güncellenmiş birer sürümleri takım üyelerine sunulmalıdır.

Tablo II.3. Personel Sayısı ([2024⁽¹⁾])

	Adet ⁽²⁾			Toplam	Haftalık Toplam Saat ⁽³⁾
	TZ	YZ	DSÜ		
Öğretim Elemanları	X				
Öğr. Gör. Gülce TOK	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Celal Selim BİNAY	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Muhittin EKİCİ	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Emel ÖZKAN	X				En az 12 saat
Dr. Öğr. Üyesi Şehnaz ÖZATAY	X				En az 12 saat
Doç. Dr. Engin MEYDAN	X				En az 12 saat
Dr. Öğr. Üyesi Dilvin İPEK	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Dr. Eda KESKİN USLU	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Çisem ÖĞE	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Ezgi YIKICI	X				En az 12 saat
Dr. Öğr. Üyesi İsmail Onur TUNÇ	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Dr. Serpil ATEŞ AYDAR	X				En az 12 saat

Öğr. Gör. Nagehan TÜRKSEVEN	X				En az 12 saat
Doç. Dr. Hasan GÜL	X				En az 12 saat
Dr. Öğr. Üyesi Özlem ELMALI ERDEM	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Nadire GÜNEŞ	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Ş. Ceren ULUPINAR	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. M. İlker GÜLCEMAL	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Sibel ŞEN	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Dr. Selda GÜVEN	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Dr. Selin YILMAZ BALKANER	X				En az 12 saat
Öğr. Gör. Nahide Övgü DEMİREL	X				En az 12 saat
Toplam	27				
Teknisyenler/Uzmanlar					
Diğer idari görevliler	6				
Diğer ⁽⁴⁾	7				
<p>⁽¹⁾ Bu tabloya, başvurunun yapıldığı yılda sona eren akademik yıla ilişkin veriler yazılmalıdır.</p> <p>⁽²⁾ TZ: Tam zamanlı, YZ: yarı zamanlı, DSÜ: Ders saati ücretli</p> <p>⁽³⁾ Ders veren öğretim elemanının toplam haftalık ders saati</p> <p>⁽⁴⁾ Farklı bir kategori söz konusuysa bunu belirtiniz veya boş bırakınız.</p>					

II.4 Yarı Zamanlı ve Ek Görevli Öğretim Elemanlarının İzlenmesi

Meslek yüksekokulunda görevlendirilen yarı zamanlı ve ek görevli öğretim elemanlarının izlenmesi ve değerlendirilmesi için uygulanan politikaları yazınız.

Meslek Yüksekokulumuzda yarı zamanlı çalışma usulü “Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Ders Görevlendirmesi Ve Ek Ders Ücreti Ödemelerine İlişkin Usul Ve Esasları Hakkında Yönerge” ile düzenlenmektedir.

II.5 Öğrenci Kayıt ve Mezuniyet Bilgileri

Tüm meslek yüksekokulu ve değerlendirilecek her program için son üç yıla ilişkin öğrenci kayıt ve mezuniyet istatistiklerini **Tablo II.4**'de veriniz.

Tablo II-4 Öğrenci ve Mezun Sayıları

Tüm Meslek Yüksekokulu İçin

Akademik Yıl	Hazırlık	Sınıf		Toplam Öğrenci Sayıları	Mezun Sayıları
		1.	2.		
[2024]				313	
[2023]				283	130
[2022]				193	121

Program: Halkla İlişkiler ve Tanıtım

Akademik Yıl	Hazırlık	Sınıf		Toplam Öğrenci Sayıları	Mezun Sayıları
		1.	2.		
[2024]				62	
[2023]				55	26
[2022]				31	20

II.6 Kredi Tanımı

Normal olarak, bir kredi, haftalık bir ders saatinde ya da 2 pratik uygulama saatinde yapılan çalışmaların eğitim yüküne karşılık gelmektedir. Bir akademik yıl, yarıyıl sonu sınavları hariç en az 28 haftadan oluşmaktadır.

AKTS kredisi ise öğrencilerin bir dersle ilgili tüm etkinlikler için harcamaları beklenen toplam zamana endekslenmiş kredidir. Genellikle 30 saatlik bir öğrenci yükü, 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

Programlarda farklı kredi tanımları kullanılıyorsa, bunlar hakkında bilgi verilmelidir.

II.7 Kabul, Yatay Geçiş, Çift Anadal, Yandal ve Mezuniyet Koşulları

Bu bölümde verilen bilgiler, meslek yüksekokulundaki tüm programlar için geçerli olmalıdır. Değerlendirilmek üzere başvuruda bulunulan programlardan herhangi biri için bir istisna söz konusuysa, burada belirtilmeli, ayrıntıları ise, ilgili programın Öz değerlendirme Raporunda verilmelidir.

Öğrenci Kabulü

Diğer kurumlardan alınan derslerin, programların kendi ders planlarında yer alan dersler yerine ne şekilde sayıldığına ilişkin bilgi veriniz.

Yatay ve Dikey Geçiş

Meslek yüksekokulundaki programlara yatay geçişle öğrenci kabulüne ilişkin düzenlemeleri ve uygulamaları açıklayınız. Dikey geçiş ile giden öğrenciler için bulunan düzenlemeleri ve uygulamaları ayrıca açıklayınız. Kabullerde kullanılan ölçütleri (minimum not ortalaması değerleri, alınmış olması gereken dersler, ders eşdeğerlikleri, vb.) yazınız.

Tüm yatay geçişler, 24/4/2010 tarihli ve 27561 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal ile Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik hükümlerine göre yapılır. ÇOMÜ’ye bağlı fakülte, yüksekokul ve bölümler arası yatay geçişler ise, Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal ile Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik ve

Üniversite Senatosunca kabul edilen esaslara göre yapılmaktadır. Yatay geçiş yapan öğrencilerin öğrenim sürelerinin hesabında, öğrencilerin gelmiş olduğu kurumda geçirmiş olduğu süreler de hesaba katılır. Toplam süre, kanunla belirtilen süreyi aşamaz.

Diğer bir yükseköğretim kurumunda öğrenci iken, ÖSYM tarafından yapılan merkezi yerleştirme sınavı veya başarı duruma göre yatay geçiş ile Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programına kayıt yaptırdığı takdirde daha önce kayıtlı buldukları yükseköğretim kurumunda CC ile başarılı oldukları dersler için, öğrenimine başladıkları ilk yarıyılın ilk haftasında öğrenci işlerine başvurarak, bu derslerin muafiyeti talebinde bulunabilirler. Meslek Yüksekokulumuz Müdürlüğü muafiyet talebinde bulunan öğrencinin, daha önce almış olduğu dersleri, ilgili program danışmanının görüşünü alarak hangi derslerden denklik nedeni ile geçmiş kabul edileceğini onaylar. Bu şekilde kaydı yapılan bir öğrenci, intibak ettirildiği yarıyıldan önceki yarıyla ait olan ve muaf olmadığı dersleri tamamlamak zorundadır. Öğrencilerin Üniversite dışındaki örgün öğretim programlarında daha önceden başardığı ve muaf olduğu ders/dersler ÇOMÜ Ön lisans-Lisans Eğitim, Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin 22. nci maddesinde yer alan Sınavların Değerlendirilmesi ve Notların Değerlendirilmesine göre dönüştürülerek DNO ve GNO hesabına katılır. Bu süre azami süreden düşülür ve öğrenci programında derslerini bu kalan süre içerisinde tamamlar.

Çift Anadal

Meslek yüksekokulundaki çift anadal programlarına öğrenci kabulüne ve izlemesine ilişkin düzenlemeleri ve uygulamaları açıklıyoruz. Kabullerde ve izlemede kullanılan ölçütleri (minimum not ortalaması değerleri, alınmış olması gereken dersler, ders eşdeğerlikleri, vb.) yazınız.

İlgili süreçler, “Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal ile Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik” çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. İlgili yönetmelik için aşağıdaki linki inceleyiniz.

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=13948&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>

Yandal

Meslek yüksekokulundaki yandal programlarına öğrenci kabulüne ve izlemesine ilişkin düzenlemeleri ve uygulamaları açıklayınız. Kabullerde ve izlemede kullanılan ölçütleri (minimum not ortalaması değerleri, alınmış olması gereken dersler, ders eşdeğerlikleri, vb.) yazınız.

İlgili süreçler, “Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal ile Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik” çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. İlgili yönetmelik için aşağıdaki linki inceleyiniz.

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=13948&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>

Mezuniyet Koşulları

Öğrencilerin, mezuniyet koşullarını sağlamalarını garanti altına almak için kullanılan süreci tanımlayınız. Bu amaçla kullanılan her türlü belgeyi sununuz.

Mezuniyet için istenen not ortalamasını belirtiniz.

Öğrencilerin mezuniyetlerine karar verebilmek için, programın gerektirdiği tüm koşulların yerine getirildiğini belirleyecek güvenilir yöntemler geliştirilmiş ve uygulanıyor olmalıdır.

Meslek yüksekokulumuzda ilgili bölüm başkanlıklarından oluşan mezuniyet kriterleri belirleme ve mezuniyet komisyonu bulunmaktadır. Bir öğrencinin öğrenimini başarı ile bitirerek Halkla İlişkiler ve Tanıtım programından önlisans derecesi elde edebilmesi için programda alması gereken zorunlu ve seçimlik derslerin (120 AKTS karşılığı) tümünden başarılı olması ve kredisiz ders notlarının (YE) olması zorunludur. Ayrıca her öğrenci 30 günlük stajını tamamlamak zorundadır. GNO’su 2.00 ve üzerinde olan öğrenciler koşullu başarılı derslerden de başarılı kabul edilirler. Mezun olabilmek için öğrenciler 120 AKTS kredisini mutlaka tamamlamalıdır. Bir öğrencinin GNO’su aynı zamanda mezuniyet not ortalamasıdır.

[https://ogrencisleri.comu.edu.tr/egitim-ogretim-ve-sinav-yonetm.html#:~:text=MADDE%2037%20E2%80%93%20\(1\)%20Bir,y%C4%B1l%C4%B1k%20lisans%20mezuniyeti%20i%C3%A7in%20300](https://ogrencisleri.comu.edu.tr/egitim-ogretim-ve-sinav-yonetm.html#:~:text=MADDE%2037%20E2%80%93%20(1)%20Bir,y%C4%B1l%C4%B1k%20lisans%20mezuniyeti%20i%C3%A7in%20300)

Tablo II.1 Organizasyon Şeması

