



ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ

EZİNE GIDA İHTİSAS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ MESLEK YÜKSEK OKULU

PAZARLAMA 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
Pazarlama 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	:2016-2017
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	: Pazarlama
İlk öğrenci aldığı eğitim öğretim yılı	:2014-2015
İlk öğrenci mezun ettiği eğitim öğretim yılı	:2016-2017
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. Ceren ULUPINAR, Öğr. Gör. Sibel ŞEN
Cep telefonu	: 0505 940 2013, 0506521 5915, 0534 216 9444
Elektronik posta	: mervegozde.durmaz@comu.edu.tr , cerenulupinar@comu.edu.tr , sibel.sen@comu.edu.tr

Programın kısa tarihçesi ve değişiklikler

Pazarlama bölümü 2014-2015 Eğitim-Öğretim yılından bugüne Ezine Meslek Yüksekokulu'nda eğitim öğretim hayatına başlamıştır. Pazarlama programı eğitim hayatına başladığı dönemden itibaren sadece örgün öğretim programına öğrenci almıştır. 15 yıllık zaman diliminde programın kontenjanını doldurma oranında azalmalar yaşandığı görülmektedir. Bununla birlikte 2023 yılında kesin kayıt yaptıran öğrenci sayısı 22 iken 2024 yılında bu sayı 26'ya yükselmiştir. Bu program için yapılan güçlendirici çalışmaların işe yaradığını göstergesi olarak değerlendirilebilir. Aynı zamanda pazarlama programının ek kontenjan döneminde daha çok tercih edilmektedir. Programın öğrenim süresi 2 yıldır (4 Yarıyıl). 2 Yıllık Eğitim-Öğretim Programını ve stajlarını başarı ile tamamlayan öğrencilere Önlisans Diploması verilir. 2024 yılında yapılan öğretim planı değişikliği ile programımız 3+1 eğitim modeline geçerek, öğrencilere 3 yarıyıl örgün eğitimin ardından gerekli koşulları sağlaması halinde isteğe bağlı olarak 4. Yarıyıldan itibaren örgün eğitim yerine mesleki eğitim alma seçeneği sunmaktadır. Bu imkân öğrencilerin okuldan mezun olurken akademik bilgilerin yanı sıra deneyime sahip olmaları anlamına gelmektedir.

Pazarlama meslek elemanı adayı öğrencilerimize sürekli değişen ve gelişen pazarlama 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

Programımız MEDEK tarafından ilk kez değerlendirilecektir.

B. Değerlendirme Özeti

Ölçüt 1. Öğrenciler

1.1.1. Programa hangi süreçle öğrenci kabul edildiğini açıklayınız.

Programa öğrenci kabulü Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından belirlenen Yönetmelikler çerçevesinde gerçekleştirilen merkezi sınav sistemi ile gerçekleştirilmektedir. Öğrenciler, öğrenim görmek istedikleri program tercihlerini bildirdikten sonra bu sınavdan aldıkları puana göre Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi tarafından ilgili programlara yerleştirilmektedir. 2024-2025 Eğitim Öğretim Yılı itibariyle Program 3+1 Uygulamalı eğitime geçmiştir. İlgili Eğitim-Öğretim yönetmeliği doğrultusunda 3+1 modülüne geçmek isteyen ve buna hak kazanan öğrenciler 2025-2026 Eğitim-Öğretim Yılında İş Yeri Uygulaması ile bir dönem uygulamalı eğitim göreceklerdir. 3+1 modülünden yararlanmak istemeyen öğrenciler ise seçmeli ders havuzunun bulunduğu 4. Yarıyılı okulda öğrenimlerini sürdürerek tamamlayacaklardır. Pazarlama programına kaydolan öğrenciler, programdan mezun olabilmek için öngörülen müfredattaki tüm dersleri almak zorundadırlar. Öğrencilerimiz mezun olmadan önce 30 iş günü staj yapmak zorundadırlar. Programda stajların takibine ve sürdürülebilirliğine azami derecede önem verilmekte ve öğrencinin staja başladıktan 15 gün sonra staj yaptığı kurumdan takip yazısı istenmektedir. Öğrenciler staj teslim dosyalarını bir sonraki akademik dönemi takip eden ve ders seçimlerinin yapıldığı zaman ilgili program danışmanlarına teslim ederler.

1.1.2. **Tablo 1.1**'i son üç yıl için doldurunuz. (Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümünü takım üyelerine sunulmalıdır.)

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.)

Son üç akademik yılın verileri incelendiğinde, bölüme olan talebin sürekli arttığı ve kayıt yaptıran öğrenci sayısının kontenjanı büyük ölçüde doldurduğu görülmektedir. 2022-2023 akademik yılında kayıt oranı görece düşükken, sonraki yıllarda kayda değer bir yükseliş yaşanmış ve 2024-2025 döneminde kontenjan artırılmasına rağmen doluluk oranı korunmuştur. Bu artış, bölüme yönelik ilginin sürdürülebilir şekilde yükseldiğini göstermektedir. Bölüme yerleşen öğrencilerin akademik başarılarında da belirgin bir iyileşme gözlemlenmektedir. En yüksek yerleşme puanında artış kaydedilirken, en iyi başarı sıralaması daha üst seviyelere ulaşmış, böylece bölüme daha başarılı öğrencilerin yöneldiği tespit edilmiştir. Bu durum, bölümün akademik cazibesinin arttığını ve nitelikli öğrenciler için daha tercih edilir hale geldiğini göstermektedir. Gelecekte, artan talep doğrultusunda kontenjan planlamasının yeniden değerlendirilmesi gerekebilir. Ayrıca, öğrencilerin başarı düzeyindeki yükseliş göz önünde bulundurularak başarı sıralaması alt limitinin revize edilmesi, bölüme kabul edilen öğrencilerin akademik kalitesini daha da artırmak adına önemli bir strateji olarak değerlendirilebilir.

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.)

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 Pazarlama 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 Önlisans-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.

Herhangi bir yükseköğretim kurumundan mezun olan, kayıt sildiren, bir yükseköğretim kurumuna kayıtlı iken Ölçme, Seçme ve Yerleştirme Merkezi tarafından yapılan sınavlar sonucu veya özel yetenek sınavları sonucu üniversitemize kayıt yaptıran ve muafiyet talebinde bulunanların, ilgili yönetim kurullarınca değerlendirilmesi yapılır ve muafiyet talebi uygun görülen öğrencilerin muaf tutulduğu derslerinin başarı notları, bu Yönetmeliğin 22 inci maddesindeki başarı notuna dönüştürülür. Bunun sonucunda genel not ortalaması 2.00 ve üzerinde olan öğrencilerden üst yarıyıldan ders almak isteyenlerin, bulunduğu yarıyıldan muaf tutulduğu derslerin toplam kredisinin programdaki o yarıyılın toplam kredisinin en az yarısı olması halinde; intibak ettirildiği yarıyıl ve önceki yarıyıldarda almadığı ve başarısız olduğu dersler ile bir üst yarıyıldan ders alabilmeleri konusunda meslek yüksekokulu yönetim kurulu yetkilidir. Muafiyet kararının alındığı yarıyıldan itibaren muaf olduğu ders/dersleri almak isteyen öğrenci tekrar alabilir.

Öğrencinin üst yarıyıldan ders almış olması üst yarıyıldan olduğu anlamına gelmez. Müfredatta zorunlu olan dersler için muafiyet sınavları, her dönemin başında İngilizce I ve II dersleri için de yapılmaktadır. Söz konusu sınavlardan geçer not alan öğrenciler müfredattaki ilgili dersten muaf olmakta ve notları öğrencilerin transkriptlerine işlenmektedir. Mezun olan öğrenciler Dikey Geçiş Sınavına (DGS) girerek veya sınavsız aşağıda belirtilen lisans bölümlerine devam edebilmektedirler.

- Halkla İlişkiler
- Halkla İlişkiler ve Reklamcılık
- Halkla İlişkiler ve Tanıtım
- İletişim
- İletişim Bilimleri
- İşletme
- İşletme Enformatiği
- İşletme Yönetimi
- İşletme-Ekonomi
- Lojistik
- Lojistik Yönetimi
- Pazarlama
- Reklam Tasarımı ve İletişimi
- Reklamcılık
- Reklamcılık ve Halkla İlişkiler
- Teknoloji ve Bilgi Yönetimi
- Uluslararası İşletmecilik
- Uluslararası İşletmecilik ve Ticaret
- Uluslararası Ticaret
- Uluslararası Ticaret ve Finans
- Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik
- Uluslararası Ticaret ve Lojistik
- Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi

Bunlara ek olarak pazarlama bölümü mezunlarının Anadolu, Atatürk ve İstanbul üniversitelerinin açık öğretim fakültelerinde bulunan aşağıdaki açık öğretim bölümlerine de DGS ile geçiş yapabilmek için bulunmaktadır.

- Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri
- Uluslararası İlişkiler
- Maliye
- Halkla İlişkiler ve Reklamcılık
- İktisat
- Kamu Yönetimi
- Halkla İlişkiler ve Tanıtım
- Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi
- Havacılık Yönetimi
- Konaklama İşletmeciliği
- İşletme

Ayrıca, öğrencilerimiz lisans öğrenimlerini son yıllarda gelişen teknolojik yenilikler bağlamında “uzaktan eğitim” yoluyla sürdürebilmektedirler. Benzer şekilde öğrencilerimiz Açık Öğretim Fakültesi (AÖF) ilgili bölümlerinde lisans eğitimlerini tamamlama olanağına da sahiptirler. Bu yatay ve dikey geçiş uygulamaların dışında programımızda aktif biçimde uygulanan çift anadal, yan dal ve öğrenci değişim uygulamaları henüz bulunmamaktadır.

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’i uyumlu dersler birebir sayılırken ancak, öğrencinin önceki programında aldığı dersin AKTS değeri, geçiş yaptığı bölümdeki eşdeğer dersin AKTS değerinden daha düşük olması durumunda, öğrencinin söz konusu dersi tekrar alması ve başarılı olması gerekmektedir. Bu uygulama, öğrencinin akademik yeterliliklerini ve kazanımlarını eksiksiz şekilde tamamlamasını sağlamak amacıyla benimsenmiştir.

1.5. Eğitim öğretim süreçlerine ilişkin öğrenci merkezli yaklaşım süreçlerini ve nasıl işletildiğini açıklayınız.

Bölümümüzün eğitim-öğretim süreçleri, öğrenci odaklı bir yaklaşımla yapılandırılmış olup, bu yaklaşımın etkinliğini kanıtlayan çeşitli mekanizmalar mevcuttur. Gerek iç paydaş toplantıları gerekse dış paydaş toplantıları kapsamında tutulan tutanaklar, eğitim süreçlerinin öğrenci merkezli olduğunu ve öğrenci geri bildirimlerinin karar alma süreçlerinde dikkate alındığını göstermektedir.

Öğrencilerle düzenli olarak gerçekleştirilen bireysel ve grup görüşmeleri, akademik danışmanlık süreçleri ve anket çalışmaları sayesinde öğrenci beklenti ve talepleri sistematik bir şekilde analiz edilmektedir. Ayrıca, bölüm temsilcisi aracılığıyla sağlanan düzenli bilgi akışı, öğrencilerin akademik, sosyal ve idari konularla ilgili görüş ve önerilerinin bölüme iletilmesini kolaylaştırmakta, bu geri bildirimler doğrultusunda iyileştirme çalışmaları yapılmaktadır.

Öğrenci geri bildirimlerinin eğitim politikalarımıza ve müfredat güncellemelerine etkisi göz önünde bulundurulduğunda, öğrenme deneyiminin sürekli iyileştirilmesine yönelik dinamik bir yapı benimsendiği görülmektedir. Bu doğrultuda, öğrencilerin akademik ve mesleki gelişimlerini en üst düzeye çıkarmak amacıyla öğrenci merkezli uygulamalar geliştirilmekte ve eğitim-öğretim süreçleri sürekli olarak güncellenmektedir.

1.6. Kurum ve/veya program tarafından başka kurumlarla yapılan anlaşmalar ile kurulan ortaklıkları ve örnek uygulamaları belirtiniz.

Meslek Yüksekokulumuz kurum bazlı olarak Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi ve Geyikli Çok Programlı Lisesi ile iş birlikleri bulunmaktadır.

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,
- Ulusal ve Uluslararası Eğitim ve Araştırma Kurumları, Sivil Toplum Kuruluşları,
- Bankalar,
- 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, Altıncılık vb.)

Programın iç paydaşları:

- Doç.Dr. Ali Emre BİLİS Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi- İletişim Fakültesi Öğretim Üyesi / ÇOMÜ Kurumsal İletişim Direktörü
- Görkem ÖZDEM (Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Halkla İlişkiler Prg.Mezun Öğrenci)

1.7. Öğrenci hareketliliğini teşvik edecek/sağlayacak düzenlemeleri özetleyiniz.

Programımızdaki öğrenciler, yabancı dil, mülakat, not ortalaması gibi istenen şartları yerine getirdikleri takdirde ön lisans eğitimlerinin belirli bir döneminde başka bir yükseköğretim kurumunda yurt içi (Farabi)ve yurt dışı (Erasmus, Mevlâna ve Free Mover) öğrenci programları ile eğitim görebilirler. Üniversitemizin ise bu konuda anlaşmalı olduğu üniversiteler bulunmaktadır. Bunlara Dış İlişkiler Koordinatörlüğü web sitemizden aktif olarak ulaşılmaktadır. Ayrıca Meslek Yüksekokulumuzda öğrenci değişim programlarıyla da ilgili bir koordinatörlük bulunmakta ve öğrencilerimiz aktif olarak buradan ve kendi program danışmanlarından destek almaktadır.

Erasmus programı, Avrupa'daki yükseköğretim kurumlarının birbirleri ile çok yönlü iş birliği yapmalarını teşvik etmeye yönelik Avrupa Birliği' nin bir eğitim programıdır. Mevlâna Değişim Programı, yurtiçinde eğitim veren yükseköğretim kurumları ile yurtdışında eğitim veren yükseköğretim kurumları arasında öğrenci ve öğretim elemanı değişimini mümkün kılan bir programdır. Diğer yandan Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesinde ön lisans, lisans, yüksek lisans veya doktora eğitimi alan öğrenciler, herhangi bir ikili iş birliği protokolü olmasa dahi, yurtdışındaki bir üniversitede bir akademik dönem veya bir akademik yıl için, misafir olacakları üniversitenin talep edeceği ücreti ödeyerek Free Mover Programı kapsamında öğrenim görebilirler. Son olarak, Farabi Değişim Programı olarak adlandırılan Yükseköğretim Kurumları Arasında Öğrenci ve Öğretim Üyesi Değişim Programı, üniversite ve yüksek teknoloji enstitüleri bünyesinde ön lisans, lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitim-öğretim yapan yükseköğretim kurumları arasında öğrenci ve öğretim üyesi değişim programıdır.

1.8. Program hedeflediği nitelikli mezun yeterliliklerine ulaşmak amacıyla öğrenci merkezli ve yetkinlik temelli öğretim, ölçme ve değerlendirme yöntemlerini açıklayınız ve örnek uygulamaları 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 seçimli derslerin (120 ATKS 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. Ayrıca;

1. Bir öğretim yılı boyunca tüm dersleri almak, devam koşulunu yerine getirmek, tüm derslerde en az (CC) almak ve herhangi bir disiplin cezası almamış olmak şartıyla genel not ortalamasına (GNO) göre kayıtlı bulunduğu programın/bölümün her sınıfının birinci, ikinci ve üçüncüsü onur öğrencileri olarak kabul edilir ve bu öğrenciler ilgili Dekanlıkça/Müdürlükçe öğretim yılı sonunda teşekkür belgesi ile ödüllendirilir.
2. Normal öğrenim süresi içerisinde tüm dersleri almak, devam koşulunu yerine getirmek, tüm derslerde en az (CC) almak ve herhangi bir disiplin cezası almamış olmak şartıyla GNO'na göre kayıtlı bulunduğu okulunu birinci olarak bitiren öğrenciler fakülte/yüksekokul/meslek yüksekokulu yüksek onur öğrencisi kabul edilir ve bu öğrenciler Rektörlükçe fakülte/yüksekokul/meslek yüksekokulu yüksek onur öğrencisi takdir belgesi ile ödüllendirilir.
3. Normal öğrenim süresi içerisinde tüm dersleri almak, devam koşulunu yerine getirmek, tüm derslerde en az (CC) almak ve herhangi bir disiplin cezası almamış olmak şartıyla GNO'na göre Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesini birinci olarak bitiren öğrenci/öğrenciler Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi yüksek onur öğrencisi kabul edilir ve bu öğrenci/öğrenciler Rektörlükçe Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi yüksek onur öğrencisi takdir belgesi ile ödüllendirilir.

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 ulaşılmasının 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.

Program danışmanı olan öğretim elemanları öğrencilerin sadece staj, kayıt yenileme, ders kayıt veya ders danışmanlık işlemleriyle değil aynı zamanda onlarla dostane ilişkiler içerisine 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.

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

Pazarlama Programı 1. ve 2. Sınıf Program/Staj Danışmanı: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ'dır. Danışmanlık bilgileri, bölümümüzün ana sayfasında ve ÇOMÜ Eğitim Kataloğunun ilgili kısmında yer almaktadır.

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

Bölümümüz, eğitim-öğretim süreçlerinin etkinliğini artırmak ve öğrenci memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak amacıyla öğrenci geri bildirimlerini sistematik bir şekilde toplamaktadır. Bu kapsamda, düzenli olarak uygulanan anketler aracılığıyla öğrencilerin ders içerikleri, öğretim yöntemleri, akademik danışmanlık hizmetleri ve genel öğrenme deneyimleri hakkındaki görüşleri alınmaktadır. Bunun yanı sıra, gerçekleştirilen iç paydaş toplantılarına öğrenci temsilcileri de aktif olarak dâhil edilmekte ve öğrencilerin beklenti ve önerileri doğrudan paylaşılmaktadır. Böylece, öğrenci katılımı teşvik edilerek eğitim-öğretim süreçlerine yönelik karar alma mekanizmalarında onların sesi daha etkin şekilde

duyulmaktadır.

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

Üniversitemizde; ara sınav, ara sınav mazeret sınavı, yarıyıl sonu sınavı ve bütünleme sınavları yapılır. Ayrıca öğrencilerimizin talep de bulunduğu ilgili bazı dersler için yaz okulu da açılabilir. Yanı sıra öğrencilerimizin iş yükü ve performansı Bologna sistemine göre AKTS Bilgi Paketinde ve UBYS Öğrenci Bilgi Sisteminde aktif biçimde takip edilmekte, sınav yükleri ağırlıklarına göre değiştirilebilmektedir. Sınavlarımız;

a. Ara Sınavlar/Vizeler: Her ders için en az bir kez yapılır. Ara sınav programı; her yarıyılın ilk dört haftası içinde derslerden sorumlu öğretim elemanlarının görüşü alınarak yönetim tarafından organize edilir ve tarihler buna göre ilan edilir. Ara sınav notları dönem sonu sınavlarından en az iki hafta önce ilan edilmektedir.

b. Yarıyıl Sonu / Final Sınavları: En az ondört haftalık eğitim-öğretim döneminden sonraki iki hafta içerisinde yapılır. Her ders için yarıyıl sonu sınavı yapılır. Yarıyıl sonu sınavına katılmayan öğrenciler o dersten başarısız sayılır ve başarı notu olarak FF verilir. Yarıyıl sonu sınavları ile ilgili takvim, birimlerin önerileri alınarak Üniversite Senatosu tarafından belirlenir. Yarıyıl sonu sınav programları, dekanlık ve yüksekokul müdürlükleri tarafından hazırlanır ve sınavlardan en az iki hafta önce ilan edilir. Yarıyıl sonu sınavı için mazeret sınavı açılmaz.

c. Mazeret Sınavları: Haklı ve geçerli nedenlere dayalı mazereti dolayısıyla ara sınav katılmayan ve sınavdan sonraki bir hafta içerisinde durumunu belgeleyen öğrencilerin mazeretlerinin ilgili yönetim kurullarınca kabul edilmesi halinde, öğrencinin katılmadığı ara sınavlar o yarıyıl içinde öğretim elemanının belirlediği tarihte yazılı olarak yapılır. Mazeret sınavlarına herhangi bir nedenle girmeyen öğrencilere, tekrar mazeret sınavı açılmaz.

d. Bütünleme Sınavları: Dönem sonu sınavları sonucunda başarısız olanlar başarısız oldukları derslerin bütünleme sınavlarına girebilirler. Bütünleme sınavına girmeyenler başarısız sayılırlar ve bu öğrencilere ayrıca bir sınav açılmaz. Bütünleme sınavları dönem sonu sınavlarının bitiminden itibaren üçüncü haftada yapılır. Bütünleme sınavları için mazeret sınavı açılmaz.

Bunların dışında başarılı olamayan öğrencilerimiz 3 farklı sınav hakkı daha bulunmaktadır:

a. Tek Ders Sınavı: Dört yarıyılı tamamlayarak mezun olma durumuna gelen ancak yalnızca bir dersi veremeyen veya tüm dersleri verip GNO'su 2.00 olmayan öğrencilerin yararlandığı sınavdır.

b. Üç Ders Sınavı: Bir, iki veya üç dersten girilen 2010 ve öncesi girişli öğrencilerin yararlandığı sınavdır.

c. Ek Sınavlar: Azami öğrenim süresi (8 Yarıyıl- 4 Yıl) sonunda mezun olma durumundaki öğrencilerimize, başarısız oldukları (FF-FD-YS harf notlu) bütün dersler için iki ek sınav hakkı tanınır.

Bu sınavlar sonunda, mezun olabilmesi için başarması gereken toplam ders sayısını, beşe indiremeyen öğrencilerin üniversite ile ilişkileri kesilir. Genel olarak tüm sınav sonuçları onbeş gün içerisinde dersin ilgili öğretim elemanı tarafından Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Öğrenci Bilgi Sistemi internet sayfasında ilan edilir. Sınav sonuçlarının açıklanmasından itibaren sınav belgeleri iki yıl süreli saklanır. Derslerde devamsızlık sınırını aşan öğrenciler, o derse devam etmemiş sayılırlar, sınavlara alınmazlar ve o dersten başarısız kabul edilirler. Öğrenciler, ilgili kurullarca kabul edilen sağlık raporlarının kapsadığı süreler içinde de devamsız sayılırlar. Ara sınav ve dönem içi etkinliklerden alınan notların ortalamasının % 40'ı, yarıyıl sonu veya bütünleme sınav notunun % 60 katkısı alınarak ilgili öğretim elemanı tarafından belirlenir ve öğretimin ilk iki haftasında öğrencilere bildirilir.

Buna göre öğrenci;

- a. (AA), (BA), (BB), (CB) veya (CC) notlarından birini almış ise o dersi başarmış sayılır.
b. (DC) veya (DD) notlarından birini almış ise o dersi "koşullu" başarmış sayılır.
c. (FD) ve (FF) notlarından birini almış ise o dersi başaramamış sayılır.
d. Kredisiz olan dersler ile stajların devamsızlık ve başarı değerlendirmelerinde; (YE) yeterli, (YS) yetersiz, (DS) devamsız sayılır.

e. Girmeye hak etmediği bir sınava girmesi sonucunda aldığı not iptal edilir.

2547 sayılı Kanunun 5 inci maddesinin birinci fıkrasının (1) bendinde belirtilen ortak zorunlu derslerinden alınan (YE) ve (YS) notları ile kredisiz dersler için (DS) notları ağırlıklı not ortalamasının hesabında dikkate alınmazlar; ancak kredili derslerde (DS)'nin karşılığı 0.00 sayılır. Bir dersten başarılı sayılabilmek için diğer şartlara ek olarak o dersin yarıyıl sonu veya bütünleme sınavından en az 50 puan almak gerekir, alamayanlar not ortalaması ne olursa olsun başarısız (FD ve altı) sayılır.

Böylelikle öğrencilerimizin başarı durumları, üniversitemiz sınav yönetmeliğinin 22. maddesine göre derslerden almış oldukları notlar ve derslerin kredileri ile hesaplanan "Yarıyıl/Dönem Not Ortalaması (DNO)" ve "Genel Not Ortalaması (GNO)" değerleriyle izlenmiş olur. DNO bir yarıyıldaki aldıkları derslerin her birinin kredisi ile bu derslerden alınan notların çarpımları toplamının aynı derslerin kredi toplamına bölünmesi, GNO ise tüm yarıyıllarda aldıkları derslerin her birinin kredisi ile bu derslerden alınan notların çarpımları toplamının tüm derslerin kredi toplamına bölünmesi ile elde edilir. 27/09/2016 tarihli ve 29840 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan yeni Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Önlisans-Lisans Eğitim Öğretim Ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 2014 ve sonrası kayıtlı öğrenciler için şu hüküm uygulanır: "(DC) veya (DD) notlarından birini almış ve GNO'su 2.00 ve üzeri ise koşullu başarılı sayılır; (DC) veya (DD) notlarından birini almış ve GNO'su 2.00'in altında ise koşullu başarısız sayılır."

- 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.

Programdan Mezuniyet Koşulları

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 ATKS 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. Ayrıca;

1. Bir öğretim yılı boyunca tüm dersleri almak, devam koşulunu yerine getirmek, tüm derslerde en az (CC) almak ve herhangi bir disiplin cezası almamış olmak şartıyla genel not ortalamasına (GNO) göre kayıtlı bulunduğu programın/bölümün her sınıfının birinci, ikinci ve üçüncüsü onur öğrencileri olarak kabul edilir ve bu öğrenciler ilgili Dekanlıkça/Müdürlükçe öğretim yılı sonunda teşekkür belgesi ile ödüllendirilir.

2. Normal öğrenim süresi içerisinde tüm dersleri almak, devam koşulunu yerine getirmek, tüm derslerde en az (CC) almak ve herhangi bir disiplin cezası almamış olmak şartıyla GNO'na göre kayıtlı bulunduğu okulunu birinci olarak bitiren öğrenciler fakülte/yüksekokul/meslek yüksekokulu yüksek onur öğrencisi kabul edilir ve bu öğrenciler Rektörlükçe fakülte/yüksekokul/meslek yüksekokulu yüksek onur öğrencisi takdir belgesi ile ödüllendirilir.

3. Normal öğrenim süresi içerisinde tüm dersleri almak, devam koşulunu yerine getirmek, tüm derslerde en az (CC) almak ve herhangi bir disiplin cezası almamış olmak şartıyla GNO'na göre Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesini birinci olarak bitiren öğrenci/öğrenciler Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi yüksek onur öğrencisi kabul edilir ve bu öğrenci/öğrenciler Rektörlükçe Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi yüksek onur öğrencisi takdir belgesi ile ödüllendirilir.

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	25	16	281,92860	239,16427		1.942.763
2023	25		271,25686	231.86743		2.033.722
2022	25		263,01390	225,18800		

Tablo 1.2. Kayıtlı Öğrenci ve Mezun Sayıları

Akademik Yıl ⁽¹⁾	Kayıtlı Öğrenci		Mezun Öğrenci Sayısı
	1.Sınıf	2.Sınıf	
2023	25		7
2022	24		11
2021			7

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

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

Ölçüt 2. Program Eğitim Amaçları

- 2.1. Program eğitim amaç ve hedeflerini listeleyiniz ve kamuoyuyla paylaşım yöntemini kanıtlayınız.

Programımız eğitim programlarında üniversitemizin ve meslek yüksekokulumuzun kurumsal hedefleri ve önceliklerinin yanı sıra güncel yerel, bölgesel, ulusal ihtiyaçları ve hedefleri dikkate almaktadır. Bu kapsamda Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi önlisans eğitimi için gerekli yeterlilikleri de zaten tanımlamıştır. Mezunların bu yeterliliklere ne kadar sahip olduğu hakkında birim web sitemiz aracılığı ile ölçümler yapılmaktadır. 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, mesleksi ve toplumsal beklentileri karşılamasına yönelik tüm yetkinlikleri kapsamaktadır.

Bu yetkinlikler mezuniyet öncesi eğitime ayrılan süreye uygun ölçüde, Pazarlama programının tüm yönlerini örneğin, pazarlama, ekonomi, işletme, marka yönetimi ile ilgili bilgi ve beceriler yanı sıra sosyal bilimciye, pazarlama ve satışçıya yakışır tutum ve davranışın kazandırılması için satış yönetimi müşteri ilişkileri yönetimi ve davranış bilimlerinden de yararlanılmaktadır. Ayrıca her yarıyıl yapılan kariyer günleri, sempozyum ve panel vb. etkinliklerle bu durum perçinlenmektedir. Bu çerçevede Pazarlama Programının Amacı; temel pazarlama ve işletmecilik bilgilerinin yanı sıra istatistik, ekonomi, girişimcilik, halkla ilişkiler ile dijital pazarlama ve satış teknikleri başta olmak üzere;

- ilgili tüm beşeri ve teknik alanlarda kendini yetiştirmeye hevesli,
- ekip ve proje çalışmalarına yatkın,
- insan 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.

Bu çerçevede tüm mezunlarımız;

- a. Üretim ve hizmet sektörlerinde, Kamu veya Özel Kurum ve kuruluşlarda görev alabilirler,
- b. Program mezunları çoğunlukla; özel sektördeki tüm işletmelerin pazarlama ve satış departmanlarında pazarlama sorumlusu, müşteri ilişkileri sorumlusu vb. çalışma alanlarında istihdam edilebilirler,
- c. Yaşam boyu öğrenme bilinciyle akademik gelişimlerine devam edebilirler.

Kanıtlar

Ezine Meslek Yüksekokulu Web Sitesi, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi.

Kanıt linkleri:

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvence-ve-ic-kontrol/programlar-ve-egitim-ogretim->

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvenesi-ve-ic-kontrol/programlar-ve-egitim-ogretim-bilgi-sistemi-r39.html>

<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=6487&culture=tr-TR>

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

Program amaçlarına ulaşma kapsamında Pazarlama Programı'nın misyonu ve eğitim amaçları mezunların erişmeyi istedikleri kariyer hedefleri ve mesleki beklentileriyle uyumludur. Yeterli mesleki donanıma sahip, sürekli iyileşmeyi ve yaşam boyu öğrenmeyi ilke edinmiş, çağın gerektirdiği niteliklere sahip pazarlama meslek elemanı

yetiştirebilmek için programın öz görevi ile uyumlu amaçlar yukarıdaki bölümlerde de zaten detaylı olarak aktarılmıştır.

Programımız 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. 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. Öğrencilerimize sürekli gelişen pazarlama alanında gerekli eğitim ve öğretimin verilmesini sağlamak amacıyla, ilgili sektörlerle iş birliği sonucu seminer, panel ve konferanslar düzenlenmekte ve teknik gezilere gidilmektedir. Ayrıca mezunlarımız kendi işletmelerini kurma ve yönetme becerilerine de sahip olmaktadır. Mezun olan öğrenciler Dikey Geçiş Sınavına (DGS) girerek veya sınavsız aşağıda belirtilen lisans bölümlerine devam edebilmektedirler.

Pazarlama programı öğrencilerine yönelik 2024 yılı içerisinde İŞKUR iş birliği ile gerçekleştirilen etkinlik, program amaçlarının öğrencilerin kariyer hedeflerine uygunluğu kapsamında bir örnek olarak yer almaktadır.

2.3.1. Program eğitim amaçları MEDEK tanımıyla uyumlu olduğunu irdeleyiniz

Bölümümüz, mesleki eğitim sisteminin standartlarını belirlemeye odaklanan (MEDEK) çerçevesi doğrultusunda yapılandırılmış olup, bu standartları kendi alanına özgü bir yaklaşımla uygulamaktadır. MEDEK'in genel ilkeleri, bölümümüzün eğitim programına entegre edilerek, öğrencilerin mesleki bilgi ve becerilerle donatılması, sektör beklentilerine uygun yetkinlikler kazanması ve uygulama odaklı bir eğitim anlayışıyla yetiştirilmesi sağlanmaktadır.

Bu doğrultuda, bölümümüzün amacı, MEDEK'in genel hedefleriyle uyumlu olmakla birlikte, belirli bir uzmanlık alanına yönelik profesyoneller yetiştirmeye odaklanmıştır. Eğitim programımız, sektörel ihtiyaçları gözeterek, teori ve pratiği birleştiren dinamik bir yapı ile şekillendirilmiştir. Böylece, öğrencilerimizin yalnızca akademik bilgi edinmeleri değil, aynı zamanda alanlarında yetkin, problem çözme becerisine sahip ve sektöre hazır bireyler olarak mezun olmaları hedeflenmektedir.

Bu bağlamda, bölümümüz, MEDEK'in belirlediği kalite standartlarını temel alan ancak kendi disiplinine özgü gereklilikleri de içeren özgün bir eğitim modeli geliştirmiştir. Öğrenci merkezli ve uygulamaya dayalı bu eğitim yaklaşımı, sürekli güncellenen müfredat ve sektör iş birlikleri ile desteklenmekte, böylece mezunların mesleki yeterlilikleri artırılarak istihdam edilebilirlikleri güçlendirilmektedir.

2.3.2. Program eğitim amaçları üniversitenin öz görevleriyle uyumlu olduğunu irdeleyiniz

Program amaçlarına ulaşma kapsamında Pazarlama Programı'nın misyonu ve eğitim amaçları Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi ve Ezine Meslek Yüksekokulu öz görevleriyle uyumludur. Bu uyum yukarıdaki bölümlerde olduğu gibi bu bölümde de açıkça aktarılmıştır.

Üniversitemizin misyonu; Eğitim ve öğretimde bilgili, donanımlı, kültürlü ve özgüveni yüksek bireyler yetiştirmeyi hedefleyen; bilimsel çalışmalarda uygulamaya dönük, proje odaklı ve çok disiplinli araştırmalar yapma anlayışını benimsemiş; paydaşlarıyla sürdürülebilir ilişkileri gözetken; bilgiyi, sevgiyi ve saygıyı Çanakkale'nin tarihi ve zengin dokusuyla harmanlayan; kalite odaklı, yenilikçi ve girişimci bir üniversite olmaktır.

Üniversitemizin bu misyonuna karşılık Ezine Meslek Yüksekokulu olarak birimizin temel amaç olarak ara insan gücünü yetiştirmeyi hedefleyen, eğitim ve öğretim kalitesini en üst seviyede tutabilme gayreti içinde, evrensel düşünce ve değerlere sahip çağdaş mezunlar yetiştirmek ilke edinilmiştir. Bunun yanı sıra birimiz bölgenin ihtiyaçları kapsamında uzmanlaştığımız alanlarda yenilikçi projelerle;

- Yerel ulusal ve uluslararası gereklilikleri, mesleki ve teknik düzeyde yükseköğretim faaliyetlerini ve sektörel gelişmeleri izleme,
- Verileri kendi faaliyetlerinde ve bünyesinde yararlanılabilecek düzeyde bütünleştirme,
- Gelişimlere açıklık gösterme, esnek büyüme ve hizmetleri yürütme olanaklarının

gelişmelere uygunluğunu sağlamaktır.

•Ulusal ve Uluslararası meslek standartlarına uygun ara meslek elemanı yetiştiren örnek bir kurum olmak.

•Bilimsel saygınlık çerçevesinde değişim ve gelişimci bir yapıda görev bilincine sahip öğretim elemanlarıyla üniversitemizin anlayışı ile örtüşen bir şekilde çalışmalarını sürdürmektedir.

Başka bir deyişle, Meslek Yüksekokulumuz öğrencilerini Üniversitemizin en önemli paydaşı bilmek, öğrencilerin üniversite yaşamına uyumunu hızlandırmak için oryantasyon programları da dahil, çeşitli iç etkinliklerde bulunmak, akademik ve idari kadroların öğrencilere karşı davranışlarına düzeyli ve memnuniyet oluşturacak standartlar getirmek ve bunları uygulamak, öğrencilere eğitimlerini tamamladıktan sonra da organize faaliyetlerde ihtiyaç duyacakları ve karşılanması mümkün yardımlarda bulunmak, onlarla ilişkiyi sürekli kılarak işbirliğini artırmak, öğrencilerin iş dünyasına kabul ettirilmeleri ve orada etkin olarak yerleşebilmeleri için destek çalışmaları gerçekleştirmek, Daha etkili ve verimli eğitim öğretim faaliyetlerinde bulunmak amacıyla kalite yönetim sistemimizi sürekli iyileştirmek ve iç paydaşlar arasındaki ilişkileri geliştirmek ve kurumsal bilinci geliştirerek yaygınlaştırmak, akademisyenlerin iç ve dış paydaşlarla ilişkilerini daha etkin ve verimli hale getirerek, iç ve dış çevrenin bilimsel bilinçten daha fazla yararlanmasına imkan hazırlamayı kendine ödev edinmiştir. Ayrıca son dönemde, Güney Marmara Kalkınma Ajansı ve Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi gibi kuruluşlar ile yaptığı anlaşmalar ile Üniversite-Sanayi işbirliğini etkin bir şekilde gerçekleştirirken kapsam alanını tüm bölgeyi içine alacak şekilde genişletmek, günümüz teknolojisine uygun, kamu ve özel sektör işletmelerine ve sanayinin beklentilerine cevap verecek yeterlilik ve çeşitlilikte bilgi donanımına sahip nitelikli ara elemanlar yetiştirmek, bölgesel ihtiyaçlara göre araştırma projeleri geliştirilerek, bölgemize değer katmayı başlıca amaç ve hedefleri arasına koymuştur.

Bu çerçevede Ezine Meslek Yüksekokulu'na bağlı Pazarlama 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.

Görüldüğü gibi, programımızın ölgörevleri birim ve kurum ölgörevleriyle tüm yönleriyle uyumludur. Hatta birimimizin ölgörevlerinin birçoğunu karşılamaktadır. Eğitim amaçlarının yapılandırılmasında birimin ve kurumun ölgörevleri göz önüne alınmış, tüm paydaşlarla farklı zamanlarda yapılan toplantılarda dile getirilen, çeşitli anketlerde yansıtılan değerlendirmeler tartışılarak bu amaçlar sürekli gelişim çalışmaları çerçevesinde güncellenmiştir. Tüm bunlara yönelik haberlerin linkleri de ayrıca kanıt olarak eklenmiştir.

2024 yılı boyunca Pazarlama Programı öğrencilerinin yaptıkları ders etkinlikleri, katıldıkları Seminerler, Sosyal Sorumluluk Projeleri ve Kariyer Fuarları ile gerçekleştirilen program amaçlarının kurum ve birim ölgörevlerine uygunluğuna örnek olmaktadır.

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

Programımızın belirlenen amaçlarına etkin bir şekilde ulaşabilmesi için iş dünyasıyla güçlü iş birlikleri kurarak, öğrencilerimizin pratik deneyim kazanmalarını desteklemekteyiz. Bu kapsamda, sektör temsilcileriyle ortak projeler geliştirmek, zorunlu ve gönüllü staj programlarını çeşitlendirmek ve mezun-istihdam bağlantısını güçlendirecek uygulamalar hayata geçirmek temel önceliklerimiz arasında yer almaktadır. Eğitim kalitesini sürekli iyileştirmek amacıyla, müfredatımızı sektörün güncel ihtiyaçları doğrultusunda revize ederek, teorik derslerin yanı sıra uygulamalı eğitimleri de içeren kapsamlı bir yapı oluşturmaktayız. Bu doğrultuda, öğrencilerimizin mesleki yetkinliklerini artıran dersler sunmakta ve iş dünyasıyla entegre eğitim modelleri geliştirmeye özen göstermekteyiz. Ayrıca, öğretim elemanlarının mesleki gelişimlerini desteklemek amacıyla hizmet içi eğitimler, sektörel sertifika programları ve akademik gelişim fırsatları sağlanmaktadır.

Öğrencilerimizin lisans eğitime geçiş süreçlerini kolaylaştırmak adına, Dikey Geçiş Sınavı (DGS) hazırlık programları düzenlenmekte, akademik danışmanlık hizmetleri verilmekte ve bireysel başarıyı artırıcı destek mekanizmaları oluşturulmaktadır. Aynı zamanda, bilimsel araştırma ve akademik çalışmaları teşvik etmek amacıyla hem öğrenciler hem de öğretim elemanları çeşitli araştırma projelerine yönlendirilmektedir. Bu doğrultuda, bilimsel toplantılar ve yayın destek programları gibi teşvik edici faaliyetler artırılmalıdır.

Bölüm kültürünü güçlendirmek ve öğrencilerin aidiyet duygusunu artırmak için sosyal, kültürel ve sportif etkinlikler düzenlenmekte, öğrenci topluluklarıyla iş birliği içinde katılımı teşvik edici faaliyetler geliştirilmektedir.

2.4.1. Program eğitim amaçlarına nasıl ulaşılabileceği irdelenebilir

Programımızın belirlenen amaçlarına ulaşmış olup olmadığını ölçmek ve sürekli iyileştirme süreçlerini desteklemek amacıyla çeşitli değerlendirme yöntemleri uygulanmaktadır. Bu kapsamda, mezunların istihdam oranları düzenli olarak analiz edilmekte ve işveren memnuniyeti anketleri ile mezunların sektördeki performansları değerlendirilmektedir. Böylece, eğitim programlarımızın sektör beklentilerine ne derece uygun olduğu tespit edilmekte ve müfredat güncellemeleri bu veriler ışığında şekillendirilmektedir.

Öğrencilerimizin lisans programlarına geçiş oranları ve akademik başarıları yakından takip edilerek, Dikey Geçiş Sınavı (DGS) süreçlerindeki etkinlik analiz edilmektedir. Bu doğrultuda, öğrencilerin lisans eğitime geçişlerini desteklemek amacıyla sağlanan danışmanlık ve hazırlık programlarının verimliliği değerlendirilmektedir.

Bunların yanı sıra, öğrenci ve mezun geri bildirimleri, akademik performans göstergeleri ve sektörel gelişmeler doğrultusunda sürekli iyileştirme politikaları benimsenmektedir. Elde edilen veriler doğrultusunda eğitim programlarımız güncellenmekte, öğretim süreçlerimizde kalite güvencesi sağlanmakta ve programın etkinliği artırılmaktadır.

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

Programın belirlenen amaçlarına ulaşmış olup olmadığını ölçmek ve sürekli iyileştirme süreçlerini desteklemek amacıyla çeşitli değerlendirme yöntemleri uygulanmaktadır. Bu kapsamda, mezunların istihdam oranları düzenli olarak analiz edilmekte ve işveren memnuniyeti anketleri aracılığıyla mezunların sektördeki performansları değerlendirilmektedir. Böylece, eğitim programlarımızın sektör beklentileriyle ne derece uyumlu olduğu belirlenmekte ve müfredatın güncellenmesine yönelik veri temelli kararlar alınmaktadır.

Bunun yanı sıra, öğrencilerin lisans programlarına geçiş oranları ve akademik başarıları yakından takip edilerek, Dikey Geçiş Sınavı (DGS) süreçlerinin etkinliği ölçülmektedir. Öğrencilerin lisans eğitime geçişlerini desteklemek amacıyla sunulan danışmanlık hizmetleri ve hazırlık programlarımızın etkinliği değerlendirilmektedir.

Ayrıca, öğrenci ve mezun geri bildirimleri, akademik performans göstergeleri ve sektör analizleri doğrultusunda sürekli iyileştirme politikaları benimsenmektedir. Bu değerlendirme süreçleri sayesinde, eğitim programlarımız düzenli olarak gözden geçirilerek güncellenmekte, öğretim süreçlerinde kalite güvencesi sağlanmakta ve programın etkinliği artırılmaktadır.

2.5. Program eğitim amaçlarına hangi düzeyde ulaşıldığını kanıtlarıyla anlatınız.

Program eğitim amaçlarına hangi düzeyde ulaşıldığını ölçmek amacıyla niceliksel değerlendirme yöntemleri uygulanmaktadır. Programın öğretim amaçları ile uyumlu olarak belirlenen dersler kapsamında, ders programı-çıkışı ilişkisi dikkate alınarak hazırlanan sorular aracılığıyla öğrencilerin bilgi ve beceri kazanımları ölçülmektedir. Ara sınav ve final sınavları sonucunda elde edilen öğrenci genel not ortalaması, programın akademik yeterliliğini değerlendirmede önemli bir gösterge olarak kabul edilmektedir.

Bu doğrultuda, öğrencilerin genel not ortalamasının 2,0 ve üzerinde olması ve mezuniyet koşullarını sağlayarak diplomaya hak kazanmaları, program eğitim amaçlarına ulaşıldığının bir kanıtı olarak değerlendirilmektedir. Öğrencilerin akademik

başarı düzeylerinin sürekli takip edilmesi ve analiz edilmesi, programın etkinliğini artırmaya yönelik iyileştirme süreçlerine yön vermektedir.

Bu bağlamda, Tablo 1.2’de sunulan mezun öğrenci sayıları, program eğitim amaçlarına erişildiğini gösteren somut bir kanıt niteliği taşımaktadır. Mezuniyet oranlarının düzenli olarak incelenmesi, eğitim süreçlerimizin verimliliğini değerlendirme ve gerektiğinde güncellemeler yapma açısından önemli bir referans oluşturmaktadır.

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: Pazarlama bilimi ve iş dünyasındaki güncel gelişmeleri takip ederek bunu eğitim ve öğretim programına yansıtan çağdaş, yaratıcı ve yenilikçi yapısı ile tercih edilen bir bölüm olmak.

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 çözüme yeteneğine sahip,
- Kendine güvenen bireyler yetiştiren,
- Günün değişen bilgi teknolojilerine ayak uydurabilen yeniliklere açık bir program olmaktadır.

- 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 çözüme 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,
- Sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamak.

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

Yeterli mesleki donanıma sahip, sürekli iyileşmeyi ve yaşam boyu öğrenmeyi ilke edinmiş, çağın gerektirdiği niteliklere sahip halkla ilişkiler ve tanıtım meslek elemanı yetiştirebilmek için programın özgörevi ile uyumlu amaçlar yukarıdaki bölümlerde de zaten detaylı olarak aktarılmıştır. 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.

Programın iç paydaşları:

- Doç.Dr. Ali Emre BİLİS Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi- İletişim Fakültesi Öğretim Üyesi / ÇOMÜ Kurumsal İletişim Direktörü
- Görkem ÖZDEM (Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Halkla İlişkiler Prg.Mezun Öğrenci)

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/kurumsal-bilgiler-r34.html>

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

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/genel-bilgiler/genel-bilgiler-r26.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/ic-kontrol-r38.html>

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

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:

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

Program amaçlarına ulaşma kapsamında Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı'nın misyonu ve eğitim amaçları tüm iç ve dış paydaşlarının görüşü alınarak yeniden yapılandırılması veya güncelleştirilmesi planlanmıştır. Bu kapsamda öncelikle, Üniversitemizin Halkla İlişkiler ve Tanıtım programına sahip diğer Meslek Yüksekokulları ile çeşitli toplantılar düzenlenerek eğitim planı içerisinde değişiklikler yapılmıştır. 2024 yılında iç ve dış paydaş toplantısı gerçekleştirilememiştir.

Kanıtlar

Ezine Meslek Yüksekokulu Web Sitesi, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi,

Kanıt linkleri:

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

Ölçüt 3. Program Çıktıları

3.1.1. Program çıktılarını belirleme yöntemini açıklayınız.

Bu çerçevede Ezine Meslek Yüksekokulu'na bağlı Pazarlama 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.

Programımız 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. Pazarlama programını bitiren öğrenci, ön lisans diploması alarak pazarlama meslek elemanı unvanı almaya hak kazanır. Bu programı başarıyla tamamlayan öğrenciler, Pazarlama alanında "meslek elemanı" unvanı/derecesi almaya hak kazanmaktadır. Pazarlama programı mezunları kamu kurumlarında, özel işyerlerinde, sivil toplum kuruluşlarında veya yasal şartları sağladıktan sonra girişimci olarak kendi işyerlerini açıp alılabilmektedirler. Programımızı başarıyla tamamlayan öğrenciler çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin özellikle pazarlama ve satış bölümlerinde yine ayrıca üretim ve idari işler gibi farklı bölümlerinde iş imkanlarına sahip olabilmekte, ayrıca; kendi işletmelerini kurma ve yönetme becerilerine de sahip olmaktadır.

Bir dersten başarılı sayılabilmek için o dersten yarıyıl notu olarak önlisans öğrencisinin en az (DD) almış olması gerekir. Genel not ortalaması ve yarıyıl not ortalaması en az 2.00 olan önlisans öğrencileri başarılı sayılırlar. Pazarlama programında Önlisans derecesi elde edebilmek için öğrencilerin programda alması gereken zorunlu ve seçimsel derslerin (toplam 120 AKTS karşılığı) tümünü başarıyla tamamlamak ve genel ağırlıklı not ortalamasının 4.00 üzerinden en az 2.00 olması gerekir. Ayrıca her öğrenci 30 günlük stajını tamamlamak zorundadır.

Bu özgörev, amaçlar, hedefler ve kriterler çerçevesinde Pazarlama Programı'nın program çıktıları belirlenirken ilgili yönetmelikler ve Bologna sistemi mutlaka dikkate alınmaktadır. Program çıktıları düzenleneceği zaman program danışmanının bölüm başkanına önerisiyle toplantı gündemi oluşturulmakta ve akademik kurul organize edilmekte ve ilgili tüm öğretim elemanlarının ve birim Bologna koordinatörümüzün de görüşü mutlaka alınmaktadır. Ayrıca gerekli görüldüğü takdirde ve/veya öğretim planı güncellendiğinde ya da öğretim planına sadece yeni bir ders eklendiğinde dersin öğrenme çıktılarının program çıktılarıyla uyumu kontrol edilmekte gerektiğinde duruma göre program çıktıları da güncellenmektedir. Özetle program çıktıları her sene en az bir kez rutin olarak ilgili program danışmanı ve komisyon tarafından gözden geçirilmekte güncelleme gerektiğinde ise bu düzenleme yukarıdaki yöntemle yerine getirilmektedir. Bu kapsamda Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi önlisans eğitimi için gerekli yeterlilikleri de zaten tanımlamıştır. Mezunların bu yeterliliklere ne kadar sahip olduğu hakkında birimiz anket komisyonu aracılığı ile ölçümler yapılmaktadır. Eğitim programının amaç ve hedefleri, öğrencilerin kazanması beklenen bilgi, beceri ve tutumları içerir ve mezundan beklenen yeterlik ve yetkinlikleri tanımlar bu da eğitim-öğretim bilgi sistemimizdeki program çıktılarımızda program çıktıları matrisinde aktif olarak gözlemlenebilir. Ayrıca program çıktılarının sağlanma düzeyinin dönemsel olarak belirlenmesi de öğrencilerimizin herhangi bir dönem (güz/bahar) içerisinde aldığı derslerdeki başarı seviyesiyle de yakından ilişkilidir. 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.

Özetle bu amaç ve hedefler, programa ait mesleksi ve toplumsal beklentileri karşılamasına yönelik tüm yetkinlikleri kapsamaktadır. Bu yetkinlikler mezuniyet öncesi eğitime ayrılan süreye uygun ölçüde, Pazarlama programının tüm yönlerini örneğin, pazarlama, ekonomi, işletme, marka yönetimi ile ilgili bilgi ve beceriler yanı sıra sosyal

bilimciye, pazarlama ve satışçıya yakışır tutum ve davranışın kazandırılması için satış yönetimi müşteri ilişkileri yönetimi ve davranış bilimlerinden de yararlanılmaktadır. Ayrıca her yarıyıl yapılan kariyer günleri, sempozyum ve panel vb. etkinliklerle bu durum perçinlenmektedir. Bu kapsamda Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı'nın program çıktıları da kanıt olarak aşağıda bilgilerinize sunulmuştur:

P.Ç.1: Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı olarak alanındaki güncel bilgileri içeren ders kitapları, uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahip olur.

P.Ç.2: Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma

P.Ç.3: Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak, verileri yorumlayabilme ve değerlendirebilme, sorunları tanımlayabilme, analiz edebilme, kanıtlara dayalı çözüm önerileri geliştirebilme

P.Ç.4: Alanı ile ilgili temel düzeydeki bir çalışmayı bağımsız olarak yürütebilme

P.Ç.5: Alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak sorumluluk alabilme.

P.Ç.6: Sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişimlerine yönelik etkinlikleri yürütebilme.

P.Ç.7: Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirebilme, öğrenme gereksinimlerini belirleyebilme ve karşılayabilme.

P.Ç.8: Öğrenimini aynı alanda bir ileri eğitim düzeyine veya aynı düzeydeki bir mesleğe yönlendirebilme.

P.Ç.9: Yaşamboyu öğrenme bilinci kazanmış olma.

P.Ç.10: Alanı ile ilgili konularda sahip olduğu temel bilgi ve beceriler düzeyinde düşüncelerini yazılı ve sözlü iletişim yoluyla aktarabilme.

P.Ç.11: Alanı ile ilgili konularda düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle paylaşabilme.

P.Ç.12: Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyi'nde kullanarak alanındaki bilgileri izleyebilme ve meslektaşları ile iletişim kurabilme.

P.Ç.13: Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilme.

P.Ç.14: Alanı ile ilgili verilerin toplanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere sahip olma.

P.Ç.15: Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma.

Yukarıda ilgili program çıktılarıyla örtüştüğünün görülmesi açısından tekrar aktarılan program misyon, amaç, hedefleri ve aşağıda kanıt olarak sunulan program öğretim planı, ders içerikleri ve öğrenme çıktılarından da anlaşılacağı üzere program öze görev, amaç ve hedefleriyle, öğretim planıyla, ders içerikleri ve öğrenme çıktılarıyla program çıktılarının birbirini desteklediği ve tüm bunların birbiriyle uyumda olduğu açık bir biçimde görülmektedir. Ayrıca program çıktıları her sene rutin olarak en az bir kez gözden geçirilmekte ve gerekli güncelleme ilgili komisyon tarafından yerine getirilmektedir. Bu da bu ölçütü ilgili tüm detay kriterlerin tamamının karşılandığı sonucunu doğurmaktadır. Öğrencilerimiz, öğrenci adaylarımız ve tüm iç ve dış paydaşlarımız Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama Programı'na ait program çıktılarına birimizin ve programımızın web sayfasından açık bir biçimde çok rahat erişebileceği gibi UBYS eğitim bilgi sistemi üzerinden de erişim sağlayabilirler.

Kanıtlar

ÇOMÜ Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi.

<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>

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

Yukarıda da detaylı olarak aktarıldığı üzere bu kapsamda Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi önlisans eğitimi için gerekli yeterlilikleri de zaten tanımlamıştır. Pazarlama Programı'nın program çıktıları belirlenirken de ilgili yönetmelikler ve Bologna sistemi mutlaka dikkate alınmaktadır.

Ayrıca 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 dönemsel 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 yarıyılıda alınan derslerin her birinin AKTS kredisi ile bu derslerden alınan notların katsayısının çarpımları toplamının, aynı derslerin AKTS kredi toplamına bölünmesi ile elde edilmektedir.

Bunların dışında program çıktıları ölçerken iç ve dış paydaşların katılımına da önem verilmektedir. Bu kapsamda ilgili öğretim elemanlarının katılımının yanı sıra aşağıdaki anketlerle de öğrencilerimizden geri dönüş alınmaya çalışılmaktadır;

- 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.

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.

Kanıtlar

ÇOMÜ Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi.

<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>

3.1.3. Program çıktıları, program öğretim amaçları ile tutarlılığını açıklayınız

Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama Bölümü'nün 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 yetiştirmelerini 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.

Ayrıca, disiplinler arası bakış açısını teşvik eden, araştırma ve inovasyonu destekleyen eğitim anlayışı sayesinde, öğrenciler mezuniyet sonrası çalışma hayatına hızlı uyum sağlayabilecek yetkinliklere sahip olmaktadır. Böylece, program mezunları iş dünyasında rekabetçi bir konuma ulaşarak, alanlarında nitelikli ve başarılı profesyoneller olarak kariyerlerine devam edebilmektedir.

3.1.4. Program çıktılarının MEDEK çıktılarını nasıl kapsadığını kanıtlayınız.⁴

Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama Bölümü'nün 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.

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 Resmi 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.

ÇOMÜ Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi.
<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

¹ Gelen ve giden öğrencilerin sayıları toplam olarak verilecektir.

² Bu amaçla kullanılan yöntem, sistematik olmalı ve somut verilere dayanmalıdır.

³ Program çıktıları yukarıda verilen tanıma uymalı ve öğrencilerin mezuniyetlerine kadar edinmeleri beklenen bilgi, beceri ve yetkinliklerden oluşmalıdır.

⁴ Eğer program çıktıları, MEDEK Çıktılarından farklı bir şekilde tanımlanmışsa, bileşen bazında ayrıntılı bir çapraz ilişki tablosu kullanılmalıdır.

⁵ Bu süreç ağırlıklı olarak sınav, proje, ödev gibi öğrenci çalışmalarına dayanmalıdır. Sadece anketlere ve ders geçme başarı notlarına dayalı ölçme ve değerlendirme yöntemleri yetersiz sayılacaktır.

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 Pazarlama 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

2024 yılı içerisinde Üniversitemiz Kalite Birimlerinden yapılan geri bildirimler üzerine Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, Pazarlama 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 iletişimimin 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 yönelik 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, iş 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,
- Çanakale 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.

Bölümümüz, programın gelişmeye açık tüm alanlarını kapsayan sürekli iyileştirme çalışmalarını sistematik bir yaklaşımla yürütmektedir. Bu süreçte, başta Ölçüt 2 (Program Eğitim Amaçları) ve Ölçüt 3 (Program Öğrenme Çıktıları) olmak üzere, tüm değerlendirme kriterleri dikkate alınarak iç ve dış paydaşların geri bildirimleri düzenli olarak toplanmakta ve analiz edilmektedir.

Pazarlama 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:

- a. Üniversite, Meslek Yüksekokulu, Bölüm ve Program Stratejik Planları, Eğitim Amaçları ve Program Çıktılarının uyumluluğunu sağlamak amacıyla kullanılmaktadır.
- b. Çeşitli yurt içi ve yurt dışı üniversite ders planları, önerilen ders planının güncellik ve geçerliliğinin sorgulanması amacıyla kullanılmaktadır.
- c. Bir önceki toplantı kararları değişen katılımcılarına bilgi aktarmak amacıyla kullanılmaktadır.
- d. 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.

e. 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 (Kontrol Et). 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 özdeğerlendirmede 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.

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 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, Farabi gibi değişim ve hareketlilik programları desteklenerek bu hususta imkân ve iş birliklerinin artırılması

2023 yılı için Araştırma Geliştirme, Eğitim, Toplumsal Katkı ile Yönetim Sisteminde PÜKO başlıkları altında dörde ayrılan döngülere ait belgeler kanıt linklerinde yer almaktadır.

Kanıtlar

Ezine MYO Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, PUKO Döngüsü, Stratejik Eylem Planı

Kanıt linkleri:

<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-plani-r37.html>

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

- 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.

Üniversitemiz Kariyer ve Mezun İlişkileri Koordinatörlüğü tarafından yıl boyunca mezun öğrencilere yönelik düzenlenen tüm etkinlikler, bölüm mezunlarına düzenli olarak duyurulmakta ve katılım sağlamaları konusunda teşvik edilmektedir. Mezunların iş dünyasına entegrasyonlarını desteklemek, kariyer gelişimlerini yönlendirmek ve profesyonel ağlarını genişletmelerine katkıda bulunmak amacıyla gerçekleştirilen bu etkinlikler, bölümümüz tarafından yakından takip edilmekte ve mezunlara bireysel danışmanlık hizmetleri ile destek sağlanmaktadır.

Bu kapsamda, mezunlara yönelik düzenlenen kariyer günleri, iş/staj bulma atölyeleri, mesleki gelişim seminerleri, mezun panelleri ve sektörel buluşmalar gibi etkinlikler, e-posta, sosyal medya ve bölüm web sitesi aracılığıyla duyurulmakta, ayrıca bireysel davetler yoluyla katılımları teşvik edilmektedir.

Bölümümüz, mezunlarla olan etkileşimi sürdürülebilir ve güçlü bir mezun ağı oluşturma hedefi doğrultusunda sürdürmekte, mezunların geri bildirimleri doğrultusunda etkinlik içeriklerini geliştirme sürecine aktif olarak katılım sağlamaktadır. Bu sayede, mezunlarımızın hem akademik hem de profesyonel hayatlarında ihtiyaç duydukları destek mekanizmaları güçlendirilmekte ve mezun-üniversite bağı sürekli olarak dinamik tutulmaktadır.

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

Ölçüt 5. Eğitim Planı

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

2024 yılında güncellenen eğitim programımız aşağıdaki gibidir:

[Pazarlama 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						
İSG-1001 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.
KRY-1001 KARIYER PLANLAMA	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1003 İLETİŞİM	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1121 PAZARLAMA YÖNETİMİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders	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.
PZR-1123 GENEL İŞLETME	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1125 MİKRO EKONOMİ	Türkçe	Zorunlu	Matematik Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1127 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 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.	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 ediniminin 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						
PZR-1090 MARKA YÖNETİMİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders	Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1092 PAZARLAMA İLKELERİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders	Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1094 TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders	Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1096 REKLAMCILIK	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders	Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1098 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.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.

					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.	
PZR-1200 İNOVASYON VE PROJE YÖNETİMİ	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1204 TEDARİK ZİNCİRİ VE YÖNETİMİ	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-1202 İŞ VE SOSYAL GÜVENLİK HUKUKU	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						
PZR-2145 SATIŞ YÖNETİMİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders	Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
HİT-2156 TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders	Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-2157 ÇAĞDAŞ PAZARLAMA TEKNİKLERİ	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders	Dış paydaşların önemle üzerinde durduğu ders.	İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
HİT-2159 REKLAMCILIK UYGULAMALARI	Türkçe	Zorunlu	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki 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.
PZR-2153 DİJİTAL PAZARLAMA	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-2031 DAVRANIŞ BİLİMLERİ	Türkçe	Alan Seçmeli	Temel Bilimler	Alana özgü mesleki ders		İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.
PZR-2147 GİRİŞİMCİLİK	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.
4. Yarıyıl						
ATA-2002 ATATÜRK İLKELERİ 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-2110	3+1 HAVUZ DERSLERİ	Zorunlu	Temel Bilimler			İşletmede mesleki eğitim sürecine katkı sağlamakta.

Tablo 5.2 Ders ve Sınıf Büyüklükleri

[Pazarlama Programı]

Dersin Kodu	Dersin Adı	Son İki Yarıyıldaki Dersi Seçen Öğrenci Sayısı	Dersin Türü ¹			
			Sınıf Dersi	Laboratuvar	Uygulama	Diğer
1. YARIYIL						
İSG-1001	İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ	15	X			
KRY-1001	KARİYER PLANLAMA	15	X			
PZR-1003	İLETİŞİM	15	X			
PZR-1121	PAZARLAMA YÖNETİMİ	15	X			
PZR-1123	GENEL İŞLETME	15	X			
PZR-1125	MİKRO EKONOMİ	15	X			
PZR-1127	SOSYAL SORUMLULUK VE ETİK	15	X			
YDİ-1001	YABANCI DİL	15	X			
HİT-1147	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	15	X			
HİT-1149	ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ	15		X		
GKD-01	GENEL KÜLTÜR	7/8	X			

SEÇMELİ						
2. YARIYIL						
PZR-1090	MARKA YÖNETİMİ					
PZR-1092	PAZARLAMA İLKELEİ					
PZR-1094	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI					
PZR-1096	REKLAMCILIK					
PZR-1098	BİLİŞİM TEKNEOLOJİLERİ					
HİT-1002	YABANCI DİL					
PZR-1200	İNOVASYON VE PROJE YÖNETİMİ					
PZR-1204	TEDARİK ZİNCİRİ VE YÖNETİMİ					
PZR-1202	İŞ VE SOSYAL GÜVENLİK HUKUKU					
GKD-02	GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ					
3. YARIYIL						
PZR-2145	SATIŞ YÖNETİMİ	15	X			
HİT-2156	TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ	15	X			
PZR-2157	ÇAĞDAŞ PAZARLAMA TEKNİKLERİ	15	X			
HİT-2159	REKLAMCILIK UYGULAMALARI	15	X			
STAJ-2001	STAJ				X	
PZR-2153	DİJİTAL PAZARLAMA	15	X			
PZR-2031	DAVRANIŞ BİLİMLERİ	15	X			
PZR-2147	GİRİŞİMCİLİK	15	X			
4. YARIYIL						
ATA-2002	ATATÜRK İLKELEİ VE İNKILAP TARİHİ					
TDİ-2002	TÜRK DİLİ					
SEC-2110						

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 kataloğı üzerinden de anlaşılabilir üzere sağlanmaktadır.

<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=TrI1e80F8IZzf2f9UNpjCg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR#>

Programımızda yer alan alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki derslere ilişkin aşağıdaki tablo hazırlanmıştır.

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						
İSG-1001 İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-6 - Sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişimlerine yönelik etkinlikleri yürütebilme.
KRY-1001 KARIYER PLANLAMA	Türkçe	2	0	2	2	YYC-8 - Öğrenimini aynı alanda bir ileri eğitim düzeyine veya aynı düzeydeki bir mesleğe yönlendirebilme. TYYC-9 – Yaşam boyu öğrenme bilinci kazanmış olma.
PZR-1003 İLETİŞİM	Türkçe	2	1	3	3	TYYC-10 - Alanı ile ilgili konularda sahip olduğu temel bilgi ve beceriler düzeyinde düşüncelerini yazılı ve sözlü iletişim yoluyla aktarabilme. TYYC-11 - Alanı ile ilgili konularda düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle paylaşabilme.
PZR-1121 PAZARLAMA YÖNETİMİ	Türkçe	4	0	3	4	TYYC-2 - Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma
PZR-1123 GENEL İŞLETME	Türkçe	3	0	3	3	TYYC-2 - Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma
PZR-1125 MİKRO EKONOMİ	Türkçe	3	0	3	3	TYYC-7 - Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirebilme, öğrenme gereksinimlerini belirleyebilme ve karşılayabilme.
PZR-1127 SOSYAL SORUMLULUK VE ETİK	Türkçe	2	0	2	3	TYYC-14 - Alanı ile ilgili verilerin toplanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere sahip olma.
YDİ-1001 YABANCI DİL	İngilizce	2	0	2	2	TYYC-12 - Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyi'nde kullanarak alanındaki bilgileri izleyebilme ve meslektaşları ile iletişim kurabilme.
HİT-1147 MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	Türkçe	3	0	2	3	TYYC-7 - Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirebilme, öğrenme gereksinimlerini belirleyebilme ve karşılayabilme. TYYC-10 - Alanı ile ilgili konularda sahip olduğu temel bilgi ve beceriler düzeyinde düşüncelerini yazılı ve sözlü iletişim yoluyla aktarabilme.
HİT-1149 ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ	Türkçe	2	0	2	3	TYYC-3 - Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak, verileri yorumlayabilme ve değerlendirebilme, sorunları tanımlayabilme, analiz edebilme, kanıtlara dayalı çözüm önerileri geliştirebilme
GKD-01 GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-2 - Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma.
2. Yarıyıl						
PZR-1090 MARKA YÖNETİMİ	Türkçe	3	0	3	4	TYYC-4 - Alanı ile ilgili temel düzeydeki bir çalışmayı bağımsız olarak yürütebilme
PZR-1092 PAZARLAMA İLKELERİ	Türkçe	3	0	3	4	TYYC-5 - Alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeden karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak sorumluluk alabilme.
PZR-1094 TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI	Türkçe	3	0	3	4	TYYC-11 - Alanı ile ilgili konularda düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle paylaşabilme.
PZR-1096 REKLAMCILIK	Türkçe	2	1	3	4	TYYC-2 - Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma
PZR-1098 BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-13 - Alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı Temel Düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanabilme.
HİT-1002 YABANCI DİL	İngilizce	2	0	2	2	TYYC-12 - Bir yabancı dili en az Avrupa Dil Portföyü A2 Genel Düzeyi'nde kullanarak alanındaki bilgileri izleyebilme ve meslektaşları ile iletişim kurabilme.
PZR-1200 İNOVASYON VE PROJE YÖNETİMİ	Türkçe	2	1	2	3	TYYC-6 - Sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişimlerine yönelik etkinlikleri yürütebilme. TYYC-2 - Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma. TYYC-3 - Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak, verileri yorumlayabilme ve değerlendirebilme, sorunları tanımlayabilme, analiz edebilme, kanıtlara dayalı

						çözüm önerileri geliştirebilme. TYYC-4 - Alanı ile ilgili temel düzeydeki bir çalışmayı bağımsız olarak yürütebilme. TYYC-5 - Alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak sorumluluk alabilme.
PZR-1204 TEDARİK ZİNCİRİ VE YÖNETİMİ	Türkçe	2	1	2	2	TYYC-11 - Alanı ile ilgili konularda düşüncelerini ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerini uzman olan ve olmayan kişilerle paylaşabilme.
PZR-1202 İŞ VE SOSYAL GÜVENLİK HUKUKU	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-15 - Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma.
GKD-02 GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-1 - Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı olarak alanındaki güncel bilgileri içeren ders kitapları, uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahip olur. TYYC-2 - Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma.
3. Yarıyıl						
PZR-2145 SATIŞ YÖNETİMİ	Türkçe	2	1	3	3	TYYC-5 - Alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak sorumluluk alabilme.
HİT-2156 TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ	Türkçe	3	0	3	3	TYYC-15 - Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma.
PZR-2157 ÇAĞDAŞ PAZARLAMA TEKNİKLERİ	Türkçe	2	1	3	3	TYYC-2 - Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma. TYYC-14 - Alanı ile ilgili verilerin toplanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere sahip olma.
HİT-2159 REKLAMCILIK UYGULAMALARI	Türkçe	2	1	3	3	TYYC-3 - Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak, verileri yorumlayabilme ve değerlendirebilme, sorunları tanımlayabilme, analiz edebilme, kanıtlara dayalı çözüm önerileri geliştirebilme. TYYC-14 - Alanı ile ilgili verilerin toplanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere sahip olma.
STAJ-2001 STAJ	Türkçe	0	0	0	8	TYYC-5 - Alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak sorumluluk alabilme.
PZR-2153 DİJİTAL PAZARLAMA	Türkçe	2	1	2	3	TYYC-3 - Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak, verileri yorumlayabilme ve değerlendirebilme, sorunları tanımlayabilme, analiz edebilme, kanıtlara dayalı çözüm önerileri geliştirebilme. TYYC-14 - Alanı ile ilgili verilerin toplanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması aşamalarında toplumsal, bilimsel, kültürel ve etik değerlere sahip olma.
PZR-2031 DAVRANIŞ BİLİMLERİ	Türkçe	2	0	2	3	TYYC-15 - Sosyal hakların evrenselliği, sosyal adalet, kalite ve kültürel değerler ile çevre koruma, iş sağlığı ve güvenliği konularında yeterli bilince sahip olma.
PZR-2147 GİRİŞİMCİLİK	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-7 - Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirebilme, öğrenme gereksinimlerini belirleyebilme ve karşılayabilme. TYYC-9 - Yaşamboyu öğrenme bilinci kazanmış olma. TYYC-5 - Alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak sorumluluk alabilme.
GKD-01 GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	Türkçe	2	0	2	2	TYYC-1 - Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı olarak alanındaki güncel bilgileri içeren ders kitapları, uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahip olur. TYYC-2 - Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma.
4. Yarıyıl						
ATA-2002 ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ	Türkçe	4	0	4	4	TYYC-1 - Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı olarak alanındaki güncel bilgileri içeren ders kitapları, uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahip olur.
TDİ-2002 TÜRK DİLİ	Türkçe	4	0	4	4	TYYC-1 - Ortaöğretim düzeyinde kazanılan yeterliliklere dayalı

						olarak alanındaki güncel bilgileri içeren ders kitapları, uygulama araç-gereçleri ve diğer kaynaklarla desteklenen temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahip olur.
SEC-2110	Türkçe			22	22	TYYC-2 - Alanında edindiği temel düzeydeki kuramsal ve uygulamalı bilgileri aynı alanda bir ileri eğitim düzeyinde veya aynı düzeydeki bir alanda kullanabilme becerileri kazanma

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.

<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=TrI1e80F8Izzf2f9UNpjCg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR#>

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.

<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=TrI1e80F8Izzf2f9UNpjCg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR#>

Tablo 5.2 Ders ve Sınıf Büyüklükleri

Dersin Kodu	Dersin Adı	Son İki Yarıyıda Dersi Seçen Öğrenci Sayısı	Dersin Türü ¹			
			Sınıf Dersi	Laboratuvar	Uygulama	Diğer
1. YARIYIL						
İSG-1001	İŞ SAĞLILIĞI VE GÜVENLİĞİ	15	X			
KRY-1001	KARIYER PLANLAMA	15	X			
PZR-1003	İLETİŞİM	15	X			
PZR-1121	PAZARLAMA YÖNETİMİ	15	X			
PZR-1123	GENEL İŞLETME	15	X			
PZR-1125	MİKRO EKONOMİ	15	X			
PZR-1127	SOSYAL SORUMLULUK VE ETİK	15	X			
YDİ-1001	YABANCI DİL	15	X			
HİT-1147	MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ	15	X			
HİT-1149	ARAŞTIRMA YÖNTEM VE TEKNİKLERİ	15		X		
GKD-01	GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ	7/8	X			
2. YARIYIL						
PZR-1090	MARKA YÖNETİMİ					
PZR-1092	PAZARLAMA İLKELELERİ					
PZR-1094	TÜKETİCİ DAVRANIŞLARI					
PZR-1096	REKLAMCILIK					
PZR-1098	BİLİŞİM TEKNEOLOJİLERİ					
HİT-1002	YABANCI DİL					
PZR-1200	İNOVASYON VE PROJE YÖNETİMİ					
PZR-1204	TEDARİK ZİNCİRİ VE YÖNETİMİ					
PZR-1202	İŞ VE SOSYAL GÜVENLİK HUKUKU					
GKD-02	GENEL KÜLTÜR SEÇMELİ					
3. YARIYIL						
PZR-2145	SATIŞ YÖNETİMİ	15	X			

HİT-2156	TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ	15	X			
PZR-2157	ÇAĞDAŞ PAZARLAMA TEKNİKLERİ	15	X			
HİT-2159	REKLAMCILIK UYGULAMALARI	15	X			
STAJ-2001	STAJ	15			X	
PZR-2153	DİJİTAL PAZARLAMA	15	X			
PZR-2031	DAVRANIŞ BİLİMLERİ	15	X			
PZR-2147	GİRİŞİMCİLİK	15	X			
4. YARIYIL						
ATA-2002	ATATÜRK İLKELERİ VE İNKILAP TARİHİ					
TDİ-2002	TÜRK DİLİ					
SEC-2110						

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.

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.

[Pazarlama 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			

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.

Teşvik ve ödüllendirme mekanizmaları, ÇOMÜ genelinde uygulanan akademik teşvik sistemine tabidir.

<https://destek.comu.edu.tr/makale/ubys-akademik-tesvik-dokumanlari>

Öğretim kadrosu nitelikleriyle ilgili detay bilgiler programın idari yapısı ve öğretim kadrosu başlığı altında ve ekteki kanıtlarda ayrıntılı olarak sunulmuştur.

Kanıtlar

Ezine MYO Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Üniversite Akademisyen Bilgi Sistemi

Kanıt linkleri: <http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/ogretim-uyesi-sayisi-r4.html>

<https://avesis.comu.edu.tr/mervegozde.durmaz>

<https://avesis.comu.edu.tr/cerenzunay>

<https://avesis.comu.edu.tr/gulce.tok>

<https://avesis.comu.edu.tr/ilkergulcemal>

<https://avesis.comu.edu.tr/sibel.sen>

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.

<https://www.yok.gov.tr/Documents/Akademik/AtanmaKriterleri/canakkale-onsekiz-mart-kriter-13022024.pdf>

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.

Bölümümüzde ders dağılımları, öğretim elemanlarının uzmanlık alanları, akademik ve sektörel deneyimleri dikkate alınarak titizlikle planlanmaktadır. Dersleri yürütecek öğretim elemanları belirlenirken, ilgili alandaki akademik yetkinlikleri, sektör tecrübeleri ve eğitim geçmişleriyle uyumlulukları göz önünde bulundurulmaktadır.

Ders atamaları yapılırken, öğretim elemanlarının mevcut ders yükleri ve akademik çalışma planları da değerlendirilmekte, böylece dengeli ve verimli bir ders dağılımı sağlanmaktadır. Eğer bir dersin ilgili öğretim elemanı tarafından yürütülmesi iş yükü, uzmanlık alanı eksikliği veya diğer akademik sorumluluklar nedeniyle mümkün değilse, bölüm dışından alanında yetkin öğretim elemanı desteği sağlanmaktadır.

Güncellenen ders dağılım tabloları ve eğitim planları, bölüm eğitim kataloğunda düzenli olarak yayımlanmakta ve tüm paydaşların erişimine açık tutulmaktadır. Böylece, hem öğretim elemanlarının uzmanlıklarına uygun bir ders yükü dengesi sağlanmakta hem de öğrencilere nitelikli ve donanımlı bir akademik kadrodan eğitim alma fırsatı sunulmaktadır.

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 6.2. Öğretim Kadrosu Yük Özeti

[Pazarlama 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)	% (19 /(19+18))*100= % 51	(10 kitap bölümü, 4 bildiri, 4 makale)	Bölüm Başkanlığı

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 HİT 2001 Halkla İlişkiler Uygulamaları	x		

Ölçüt 7. Altyapı

7.1.1. Sınıflar, laboratuvarlar ve diğer araç-gereçlerin program eğitim amaçlarına ve program çıktılarında 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.

Özetle bu ölçütte karşılanmakta olup ekteki kanıtlar bilgilerinize sunulmuştur.

Kanıtlar

Ezine MYO Web Sitesi.

Kanıt linkleri:

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/fiziki-imkanlar-r40.html>

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.

Eğitim ve laboratuvar araç-gereçleri, önlisans eğitim programımızda etkin bir şekilde kullanılmaktadır. Bu araç-gereçler, öğrencilerin teorik bilgileri uygulamalı olarak öğrenebilmelerini, becerilerini geliştirmelerini ve sektörel gereksinimlere uygun pratik deneyimler kazanmalarını sağlamaktadır.

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.

Öğrencilerimize sağlık, kültür ve spor ile ilgili hizmetler esas olarak Sağlık, Kültür ve Spor (SKS) Daire Başkanlığı tarafından verilmektedir. Öğrenciler, ders dışı faaliyetlerde bulunabilmeleri için Meslek Yüksekokulumuzun açık ve kapalı spor alanlarından faydalanabilmektedirler. Ayrıca, Çanakkale’de Terzioğlu Kampüsümüz ve Dardanos Yerleşkimizdeki sosyal tesis imkanları öğrencilerimize sunulmaktadır. Ezine ilçemizde bulunan kültür merkezlerinde de öğrencilerimiz etkinlik ve faaliyetlerini gerçekleştirebilmektedirler. Öğrencilerimiz, sağlıkla ilgili sorunlarında Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Eğitim ve Araştırma Hastanesi’ne başvurabilmektedir. Eğitim-Öğretim yılı başlarken oryantasyon programları ile meslek yüksekokulumu ve programlarımız tanıtılmaktadır. Üniversitemiz bünyesinde her yıl bahar şenlikleri yapılmaktadır. Bahar şenlikleri boyunca çok sayıda konser, yarışma ve sosyal faaliyet gerçekleştirilmektedir.

Öğrencilerinin mesleki açılarından yetkin olmaları için çaba sarf etmenin yanında, her birinin etkili konuşma, anlatım, iletişim ve tartışma açılarından donanımlı ulusal ve evrensel duyarlılığı olan entelektüeller olarak yetişmeleri hedefini de güdülmektedir. Bu amaçlarla öğrenci toplulukları bulunmakta ve bunlar meslek yüksekokulumuzun binasından faydalanmaktadır. Bina girişinde engelli rampası bulunmakta ancak bina içerisinde asansör yer almamaktadır.

Sosyal Alanlar: Bina girişinde bir adet öğrenci kantini ve boş zaman aktiviteleri için gerekli oyun ekipmanları mevcuttur. Kampüs alanı içerisinde öğrencilerimizin ve çalışanlarımızın hijyenik koşullarda öğle yemeklerini yiyebilecekleri bir adet yemekhane, bir adet kantin mevcuttur.

Öğrenci Toplulukları: Meslek Yüksekokulumuzun ÇOMÜ Sosyal Gönüllüler Topluluğu ve Satranç kulübü öğrencilerin öğrenim hayatları boyunca aktif olarak yer aldıkları iki önemli sosyal öğedir.

Özetle bu ölçütte karşılanmaktadır ölçüt ile ilgili kanıtlar aşağıdaki eklerde bilgilerinize sunulmuştur.

Kanıtlar

Ezine MYO Web Sitesi.

Kanıt linkleri:

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/fiziki-imkanlar-r40.html>

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

Herhangi bir tehlikeli madde vs. ile çalışılmadığı için ders işleyişlerine özel bir önlem almaya gerek bulunmamaktadır.

Bilinçlendirme, farkındalık amaçlı olarak deprem farkındalık eğitimi verilmekte, Güvenlik kuralları ve acil durum prosedürleri öğrencilerle paylaşılmakta ve eğitim ortamlarına uygun şekilde afiş ve bilgilendirme panoları yerleştirilmektedir. Ayrıca İSG dersi eğitim müfredatında zorunlu ders grubunda yer almaktadır. Bununla birlikte ders ortamlarında alınması gereken özel önlemler belirlenerek öğrencilerin güvenli bir şekilde eğitim alması sağlanmaktadır.

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

Pazarlama bölümü, genellikle teorik ve stratejik içerikli dersler sunan bir program olarak, uygulamalı teknik eğitim gereksinimleri açısından daha az donanım ihtiyacı duymaktadır. Bu bağlamda, bölümümüz için bilgisayar laboratuvarı dışında herhangi bir fiziksel laboratuvar veya ekipman gerekliliği bulunmamaktadır. Ancak, öğrencilerimizin ders içeriğine etkin şekilde erişebilmesi için çeşitli dijital platformlar kullanılmaktadır.

Özellikle, derslerin büyük bir kısmı online olarak işlenmekte ve Microsoft Teams gibi uzaktan eğitim platformları üzerinden öğrencilere canlı dersler, seminerler ve tartışma oturumları sunulmaktadır. Bu sayede, öğrenciler derslere kolaylıkla katılabilir, kaynaklara erişebilir ve uzman eğitmenler ile interaktif bir öğrenme süreci yürütebilirler. Ayrıca, öğrencilerin yazılımlar ve araçlar konusunda da eğitim alması gerektiğinde, pazarlama analiz araçları, dijital pazarlama platformları gibi çevrimiçi kaynaklar ve yazılımlar kullanılarak eğitim süreçlerine dahil edilmektedir. Bu dijital eğitim materyalleri, öğrencilere sektörde yaygın olarak kullanılan pazarlama araçları hakkında bilgi edinme fırsatı sunar ve mezuniyet sonrasında uygulamalı becerilerini güçlendirir.

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. Gerekirse 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 mekân 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.

Kanıtlar

ÇOMÜ Kütüphane Kampüs Dışı Erişim,

Kanıt linkleri:

<https://lib.comu.edu.tr/hizmetler-ve-olanaklar/kampus-disi-erisim-r10.html>

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

<https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/>

<https://www.sciencedirect.com/>

<https://www.emerald.com/insight/>

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/troyacademy>

<https://dergipark.org.tr/en/pub/mpsr>

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

Öğretim elemanlarının odalarında, süreçlerin sağlıklı bir şekilde yerine getirebilmeleri için masa üstü bilgisayarlar yer almaktadır. Ayrıca sınıf ortamlarında projeler bulunmektedir.

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.

Kurumun misyonu ile uyumlu stratejik amaç ve hedeflerin gerçekleştirilmesini sağlayacak yönetim modeli ve organizasyonel yapılanma süreçleri aşağıda detaylandırılmıştır.

Kurum, şeffaf, katılımcı ve sürdürülebilir bir yönetim modeli benimseyerek eğitim-öğretim, araştırma ve toplumsal katkı alanlarında etkin ve verimli bir yapı oluşturmayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda:

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.

Kanıtlar

Ezine MYO Web Sitesi.

Kanıt linkleri:

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/idari-yapi/kurullar-ve-komisyonlar-r9.html>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvenesini-ve-ic-kontrol/kurumsal-bilgiler-r34.html>

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

Birimde görev yapan akademik personel ilgili Kanunlar çerçevesinde istihdam edilmektedir. Her yıl tespit edilen personel ihtiyaçları, ÇOMÜ Personel Daire Başkanlığına bildirilerek personel planlaması yapılmakta ve bu doğrultuda personel görevlendirme ve atamalar gerçekleştirilmektedir. İdari personeller uzmanlık alanlarına göre görevlendirilmektedir. Güvenlik personeli vardiyalı sisteme göre çalıştırılmakta, 7/24 hizmet sunmaktadır.

- 8.3. **Akademik ve idari personele yönelik tanımlı hizmet içi eğitim süreçleri açıklayınız.¹**

Gerek yüz yüze gerekse online şekilde akademik ve idari personelin katılım sağladığı hizmet içi eğitimler bulunmaktadır.

- 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.

Üniversitemizin resmî web sayfası dışında, Meslek Yüksekokulumuzun ve bölümümüzün resmî web sayfaları da bulunmaktadır. Bu sayfalar, öğrencilere, akademik personele ve diğer paydaşlara yönelik güncel bilgiler sunmakta ve eğitim süreçlerine dair detaylı içerikler paylaşmaktadır. Web sayfalarımızda yer alan içerikler, akademik takvimden duyurulara, ders programlarından etkinliklere kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Ayrıca, web sayfalarımız, başvuru süreçleri, program bilgileri ve mezuniyet sonrası kariyer imkanları gibi kritik bilgilere kolay erişim sağlanmasını mümkün kılmaktadır.

Bununla birlikte, resmî web sayfalarının yanı sıra, sosyal medya platformları üzerinden de etkin bir şekilde bilgilendirme yapılmaktadır. Bölümümüz ve Meslek Yüksekokulumuz, özellikle Instagram hesapları aracılığıyla güncel etkinlikler, duyurular, başarılar ve akademik gelişmeler hakkında sürekli olarak paylaşımlar yapmaktadır. Bu sayede, öğrencilerimiz, mezunlarımız, sektör profesyonelleri ve genel kamuoyu ile doğrudan iletişim kurulmakta ve etkileşimli bir bilgi paylaşım ortamı oluşturulmaktadır. Sosyal medya hesaplarımız, öğrencilerimizin kampüs içi ve dışı faaliyetlere katılımını artırmak, bölümümüzün tanınırlığını artırmak ve hedef kitemize ulaşmak adına önemli bir kanal olarak kullanılmaktadır.

<https://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 Pazarlama 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 akademik yılında gerçekleştirilen son güncellemeler ile Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama 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, mesleksi ve toplumsal beklentileri karşılamasına yönelik tüm yetkinlikleri kapsamaktadır. Bu yetkinlikler mezuniyet öncesi eğitime ayrılan süreye uygun ölçüde, pazarlama programının tüm yönlerini örneğin, pazarlama, ekonomi, işletme, marka yönetimi ile ilgili bilgi ve beceriler yanı sıra sosyal bilimciye, pazarlama ve satışçıya yakışır tutum ve davranışın kazandırılması için satış yönetimi müşteri ilişkileri yönetimi ve davranış bilimlerinden de yararlanılmaktadır. Ayrıca 30 günlük zorunlu staj ve her yarıyıl yapılan teknik gezi, seminer ve konferanslarla bu durum perçinlenmektedir.

Programımızın bu kapsamdaki temel hedefi, öğrencinin gelecekte sürdüreceği mesleki kariyere ulaşması ve eğitimine yeterli bir bilgi donanımıyla devam etmesi noktasında öğrencilere yetkin bir müfredat çerçevesinde eğitim vermektir. Bu bağlamda öğrencilerimizin başlıca ilgi alanları pazarlama ilkeleri ve yönetimi ile mevzuatı, reklamcılık, halkla ilişkiler, tüketici davranışları, marka yönetimi, perakende yönetimi, satış yönetimi ve dijital pazarlama vb. olmalıdır. Bu kapsamda eğitim-öğretim planımızın yukarıda detaylı olarak değinilen program amaçlarını ve program çıktılarını desteklediğini ekteki kanıtlardan da görebilmekteyiz. Zira eğitim planlarının bu ölçüt için verilen minimum kredi ve AKTS bileşenlerini sağladığı ve genel eğitim bileşenlerini de içerdiği kanıtlar da detaylı biçimde açıklanarak ekteki kanıt linklerinde bilgilerinize sunulmuştur.

¹ Bu kısımda gerçekleştirilen hizmet içi eğitim faaliyetlerinin listelenmesi ve örnek kanıtlar sunulması beklenmektedir.

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 Kredisi	Ulusal Kredi	T	U									
İş Sağlığı ve Güvenliği	İSG-1001	Zorunlu	2	2	2	0									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Giray ÖGE															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Giray ÖGE															
Dersin Amacı: İş ortamında var olan tehlikeleri bertaraf ederek risklerin minimize edilmesiyse çalışması iş kazalarından, meslek hastalıklarından koruyan, üretim güvenliğini temin ederek, zamanın ve kişisel performansın da maksimum verimlilikle kullanılmasını sağlayan, işyerlerinde kullanılan her türlü araç, gereç ve makine ile bina güvenliğinde risk oluşturacak diğer unsurların güvenlik denetimini yapabilecek, işçinin ve iş ortamının güvenliğinin yanı sıra işyeri çevresinin de güvenli alanlar olarak kalmasını sağlayabilecek meslek elemanları yetiştirmektedir.															
Dersin Hedefi: İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) derslerinin temel hedefi, dağılım çalışma ortamlarında sağlık koruma ve güvenlik sağlama konusunda bilgi ve beceri eğitimidir. Bu dersler, hem işverenlerin hem de işverenlerin, iş yerinde ortaya çıkan olumsuz sağlık durumları ve iş kazalarını önlemek için gerekli işlemleri gerçekleştirmeyi sağlayan bir bilinç oluşturmaya hedeflemektedir.															
Dersin İçeriği: Tehlikelerin kaynağında yok edilmek, çalışanların tüm dikkatini işine vermesini sağlayarak iş veriminin arttırmak, herhangi bir kaza sonucu yasal, vicdani ve mali sorumlulukları en aza düşürmek ve bu sayede işletmenin karlılığını artırarak ülke ekonomisine katkıda bulunmak da İş Sağlığı ve İş Güvenliği dersinin amaçları arasındadır.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: Temel bilimler alanında yeterli bilgiye sahip olmak ve karşılaştığı mesleki problemlerin çözümünde beceri kazanabilir. Üretim süreçlerini analiz ederek çalışma ortamında oluşabilecek iş güvenliği risklerini tanımlayabilme ve değerlendirme becerisine sahip olabilir. İş Güvenliği malzemelerini, uyarı ve tehlike işaret ve levhalarını tanımak, özellikleri hakkında bilgi sahibi olmak ve amacına uygun kullanıma yetkinliğine sahip olabilir. İş güvenliği eğitimleri planlama ve uygulama beceri edinebilir. İş güvenliği ve sağlığına yönelik ölçüm teknikleri ve metodları hakkında yeterli beceri edinebilir. Acil durumlarda ilk yardım müdahalesi yapabilecek yetkinlik kazanabilir. İş sağlığı ve güvenliği konusunda güncel mevzuatı takip etmek, yorumlayabilir ve uygulayabilir. İşçi sağlığının korunabilmesi ve oluşabilecek meslek hastalıklarının engellenmesi için alınması gereken temel önlemleri analiz edebilir. Bilgi teknolojilerini etkin şekilde kullanabilir. Acil durum yönetimini etkin yürütebilir.															
Dersin Mesleğe Katkısı: Özellikle iş dünyasında çalışanların sağlığı ve güvenliği konusunda duyarlı bir profesyonel yetiştirme açısından büyük önem taşıyor. İş sağlığı ve güvenliği alanında bilgi ve beceriler, yalnızca İSG üyeleri için değil, aynı zamanda farklı sektörlerde çalışan yöneticiler, mühendisler, iş yeri parası ve çalışanlar için de kritik rol oynuyor.															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): İş Sağlığı ve Güvenliği- Dora Yayın Evi, Prof. Dr. İlknur Kılıks															
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	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 Kredisi	Ulusal Kredi	T	U									
Kariyer Planlama	KRY-1001	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 tanıma ve hitap gibi temel konularda	Derse ait sunumlar		

	öğrencilerin bilinçlendirilmesi			
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									
İletişim	PZR-1003	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 dışı 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 başanyı 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:															
	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	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 etkinlikle		
2	İletişim Süreci	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
3	Sözlü İletişim	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		

4	Sözlü İletişim Türleri	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
5	Sözlü İletişim Türleri	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
6	Sözsüz İletişimin Tanımı, Önemi	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
7	Beden Dili	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
8	Ders Tekrarı	Etkili iletişim kurmaya yönelik sınıf içi etkinlikle		
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									
Pazarlama Yönetimi	PZR-1121	Zorunlu	3	3	2	1									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Sibel ŞEN															
Dersin Amacı: Pazarlama biliminin unsurlarının modern pazarlama anlayışı kapsamında öğrencilere aktarılması amaçlanmaktadır.															
Dersin Hedefi:															
Dersin İçeriği: Bu ders Pazarlama düşüncesinin gelişimi, pazarlama karması, pazarlama çevresi ve bilgi sistemleri, tüketici pazarları ve tüketici davranışları, endüstriyel pazarlara ve satın alma davranışı, pazarlama yönetim süreci, ürün yönetimi, fiyat ve fiyat kararlarının yönetimi, dağıtım kanalları ve lojistik, pazarlama iletişimi yönetimi															
Dersin Öğrenim Çıktıları:															
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.): İsmet Mucuk- Temel Pazarlama Bilgileri William D. Perreault, Joseph P. Cannon, E. Jerome McCarthy,- Pazarlamanın Temelleri- Bir Pazarlama Stratejisi Planlama Yaklaşımı Anadolu Üniversitesi Pazarlama Yönetimi Açık Öğretim Kitabı															
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
Ö.Ç. 6	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	Ders içeriği hakkında bilgi verilmesi, Pazarlamaya Giriş			
2	Pazarlama düşüncesinin gelişimi, Pazarlama Karması			
3	Pazarlama Çevresi ve Bilgi Sistemleri			
4	Pazarlama Çevresi ve Bilgi Sistemleri			
5	Tüketici Pazarları ve Tüketici Davranışları			
6	Endüstriyel Pazarlara ve Satın Alma Davranışı			

7	Pazarlama Yönetim Süreci			
8	Ders Tekrarı			
9	Ürün Yönetimi			
10	Ürün Yönetimi			
11	Fiyat ve Fiyat Kararlarının Yönetimi			
12	Dağıtım Kanalları ve Lojistik			
13	Pazarlama İletişimi Yönetimi			
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									
Genel İşletme	PZR-1123	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, işletmecilik 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 <input type="checkbox"/>															
	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 Kredisi	Ulusal Kredi	T	U
Mikro Ekonomi	PZR-1125	Zorunlu	3	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
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	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, Homoeconomicus, Ceteris-Paribus.			
4	Arz kavramı, arz kanunu, arz 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, kardilanistler, 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 değişken 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 Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Sosyal Sorumluluk ve Etik	PZR-1127	Zorunlu	3	2	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 donanıma 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)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Sosyal Sorumluluk Konusuna Giriş	Derse ait sunumlar		
2	Kurumsal Sosyal Sorumluluk Kavramı Ve Yaklaşımları	Derse ait sunumlar		
3	Sosyal Sorumluluk Alanları	Derse ait sunumlar		
4	İş Ahlakı Ve Etik Konularına Giriş	Derse ait sunumlar		
5	Sosyal Sorumluluk Yaklaşımları	Derse ait sunumlar		
6	Mesleki Etik Kavramı	Derse ait sunumlar		
7	Etik Kuralları, Etik Sistemleri Ve Etik Davranışları	Derse ait sunumlar		
8	Ders Tekrarı	Derse ait sunumlar		
9	Sosyal Sorumluluk Uygulamaları	Derse ait sunumlar		
10	Sosyal Sorumluluk Uygulamaları	Derse ait sunumlar		
11	Sosyal Sorumluluk Uygulamaları	Derse ait sunumlar		
12	Sosyal Sorumluluk Uygulamaları	Derse ait sunumlar		
13	Sosyal Sorumluluk Uygulamaları	Derse ait sunumlar		
14	Final Sınavı	Derse ait sunumlar		

Dersin Gün ve Saati	Güncelleniyor
Ders Görüşme Gün ve Saatleri	Güncelleniyo
İletişim Bilgileri	cerenulupinar @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 çalışmalarını 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	PZR-1131	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-Güvenirlilik, 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															
	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 Kredisi	Ulusal Kredi	T	U
Müşteri İlişkileri Yönetimi	PZR-1129	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 MIY 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

	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 temelini 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									
Marka Yönetimi	PZR-1090	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 olduğunu 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, markaları yalnızca bir isim ya da logo olarak değil, aynı zamanda güçlü bir değer, kimlik ve strateji olarak görebilecek seviyeye getirir.															
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 edeceklerdir. 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 •Marka-Müşteri İlişkisi •Marka Kimliği Uygulama Sistemi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
4	Marka Mimarisi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
5	Marka Denklığı 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 Kredisi	Ulusal Kredi	T	U									
Pazarlama İlkeleri	HİT-1092	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 ilişkilerindeki 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 pazarı 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 yönelik 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 ardından dağıtılmaktadır.		
12	İnternette Pazarlama ve Doğrudan Pazarlama	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.drurmaz@comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Tüketici Davranışları	PZR-1094	Zorunlu	4	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 gödişatına 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 davranış modelleri, tüketici davranış 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
Reklamcılık	PZR-1096	Zorunlu	4	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: 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 tanımlar 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 öğrencileri 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	PZR-1098	Zorunlu	2	2	2	0
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)	YDİ-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 çalışmalarını 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 Kredi	Ulusal Kredi	T	U
Tedarik Zinciri Yönetimi	PZR-1204	Zorunlu	3	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: Öğrencinin, pazara, ürüne, işletmenin satış hacmine ve satış yöntemine göre stok seviyesinin belirlenmesine katkıda bulunabilmesini ve maliyet faktörlerinin belirlenmesine yardımcı olmasını, alınan siparişlere göre sevkiyat planlarını kontrol edebilecek ve ilk onayını yapabileceğini, yapılan sevkiyat planlarına göre de müşteri ile iletişim kurarak sipariş takibinde bulunabilmesini sağlamaktadır.						
Dersin Hedefi: Dersin temel hedefi, tedarik zinciri yönetiminin temel konuları, tedarik zinciri süreçlerinin iyileştirilmesi ve yönetimi, malzeme akışlarının ve ilişkilerin yönetimi, bilişim teknolojilerinin zincir üzerindeki rolü ve tedarik zincirinde lojistiğin rolü ve önemi hakkında bilgi vermeyi amaçlamaktadır.						
Dersin İçeriği: Tedarik zinciri yönetimi ve lojistik ile ilgili temel kavramlar, tedarik zinciri analizi, tedarik zincirinde lojistiğin yeri ve önemi, örnek uygulamalar, dersin ana konularını oluşturmaktadır.						
Dersin Öğrenim Çıktıları: Dağıtım kanalı üyelerini ve dağıtım kanalı alternatiflerini tanımak. Dağıtım politikalarını kavramak ve uygulamasına katkı sağlamak. Tedarik zinciri yönetimine göre örgütlenme yapabilmesine katkı sağlamak. Tedarik zinciri yönetiminde müşteri memnuniyeti sağlayabilmek ve rekabet avantajı yaratılmasına katkı sağlamak. E- tedarik yapısını oluşturmak. Tedarik zinciri yönetiminde kaynak planlaması ve karar seviyelerinin (stratejik , taktiksel, operasyonel) yönetilmesini sağlamak.						
Dersin Mesleğe Katkısı: Lojistik süreçleri eğitimi, işletmelerin ürünlerini doğru zamanda, doğru yere ve en düşük maliyetle ulaştırmaları için kritik öneme sahiptir.						
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, Interaktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)						
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60						
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): M. Hakan Keskin, Tedarik Zinciri Yönetimi - - Arka Planı, Gelişimi ve Güncel Uygulamaları, Nobel Akademik Yayıncılık, 1. baskı, İstanbul, 2015. Esin Şen, Tedarik Zinciri Yönetimi, T.C. Dış Tic. Müsteşarlığı, İhracatı Geliştirme Etüd Merk., İGEME, 1. Baskı, Ankara, 2004. F. Asuman Yalçın, Elektronik Ortamda Tedarik Zinciri Yönetimi Ders Notları, 2003. F. Asuman Yalçın, İ.Fusun Sezer, "Pazarlama Bilgileri", Bilim Teknik Yay., İst.,1995. F. Asuman Yalçın, Satın Almada Tedarikçi Seçimi Yeni Yaklaşım: E-Tedarik, Türkmen Kitabevi, İst., 2002. Açık Öğretim Ders Kitabı (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:						

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	Lojistik kavramı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
2	Tedarik zinciri kavramı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
3	Tedarik zinciri yönetiminin kapsamı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
4	Tedarik zinciri yapısı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
5	Tedarik zinciri modelleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
6	Tedarik zinciri karar aşamaları	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
7	Tedarik zinciri yönetiminin işletmelerdeki rolü	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
8	Ders Tekrarı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
9	Küreselleşmenin tedarik zincirine etkileri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
10	Tedarik zinciri yönetiminde bilgi teknolojileri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
11	Bütünleşik Tedarik Zinciri Yönetimi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
12	Tedarik Zinciri Yönetimi ve Pazarlama	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
13	Lojistik ve Tedarik Zinciri 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
İnovasyon ve Proje Yönetimi	PZR-1210	Zorunlu	3	2	2	1
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Gülce TOK						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Gülce TOK						
Dersin Amacı: Bu ders işletmelerin inovasyon performansını arttırmak için örgütlerin nasıl yapılması gerektiği ile ilgili teorik bilgi birikimi oluşturmayı, çalışanların ve grupların yaratıcılığını artırma yöntemlerini öğrenmeyi ve çalışanların yaratıcılığını ve işletmelerin inovasyon performansını						

arttırmak için örgütsel düzenlemeleri etkili bir şekilde gerçekleştirmede gerekli olan becerileri geliştirmeyi amaçlamaktadır.															
Dersin Hedefi:															
Dersin İçeriği: Ders kapsamında yaratıcı düşüncenin kapsamı ve teknikleri, ürün ve süreç inovasyonu, inovasyon stratejileri, inovasyon kaynakları ve inovasyon yönetimi konuları tartışılacaktır.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: Yaratıcı düşünme ve fikir üretimi için kullanılabilecek teknikler ve araçlar; bireysel ve ortaklaşa teknikleri kullanabilir. Örgütlerde inovasyon türlerini bilir ve örnek verebilir. İnovasyon ve yaratıcılık ölümlerindeki örgütsel engeller hakkında bilgi verebilir. Liderlik ve örgütsel tasarım faktörlerinin inovasyon üzerindeki etkilerini açıklayabilir. İnovasyon süreci ve bu sürecin yönetilmesi ve kontrol edilmesine ilişkin mekanizmalarını tanımlayabilir. Örgütlerde inovasyonu etkileyen faktörleri tanımlayabilir. Teknoloji ile ilişkili kavramları açıklar, ilişki kurar örneklandırma yapabilir.															
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.): Ufuk Durma, Yenilik Yönetimi, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım,2002 • Seyfi Top, İşletmelerde Yenilik ve Yaratıcılık Yönetimi, İstanbul: Beta Yayınevi, 2008.															
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
Ö.Ç. 6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1
Ö.Ç. 7	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: 12.03.2024 00:25:18															

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Yaratıcılığın tanımı ve türleri ve yaratıcı düşünme için genel yaklaşımlar.			
2	Yaratıcı düşünmenin motivasyonları ve yaratıcılık hakkındaki gerçekler ve efsaneler.			
3	Yaratıcı düşünme süreci			
4	Yaratıcı düşünme ve fikir üretimi için kullanılabilecek teknikler ve araçlar; bireysel ve ortaklaşa teknikler			
5	Temel kavramlar; değişim, tasarım, icat, inovasyon.			
6	İnovasyonun türleri; ürün, süreç, pazarlama ve örgütsel inovasyonlar.			
7	İnovasyonun bireyler, şirketler ve ülkeler için değeri.			
8	Ders Tekrarı			
9	İnovasyon modelleri			
10	İnovasyon yönetiminde sistem yaklaşımı; ulusal, bölgesel ve sektörel inovasyon sistemleri			
11	İnovasyon yönetiminde sistem yaklaşımı; ulusal, bölgesel ve sektörel inovasyon sistemleri			
12	İnovasyon stratejisi			
13	İnovasyon yönetimi süreci ve fikri mülkiyet hakları			
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 Kredisi	Ulusal Kredi	T	U
Satış Yönetimi	PZR-2145	Zorunlu	3	3	2	1
Dersin Verilişi: Yüz yüze						
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Gülce TOK						
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Gülce TOK						
Dersin Amacı: Satış yönetimi alanında gerekli güncel bilgilerin verilmesi ile satış sunumuyla ilgili öğrenciler için gerekli becerilerin kazandırılması.						
Dersin Hedefi:						
Dersin İçeriği: Satış Yönetimi Kavramı/Satışçıların Tedariki, Seçimi ve Mesleki Gelişmesi, Satışçıların Eğitimi ve Yetiştirilmesi, Satışçıların Değerlendirilmesi, Satış Sunumu						
Dersin Öğrenim Çıktıları:						

Satış yönetimi ile ilgili işleri yapma ve değerlendirme yetkinliğini edinebilir. Satış ortamı ve müşteri ilişkileri yönetimi konusunda terimleri açıklayabilir. Satış gücü ve özelliklerini açıklayabilir. Satış temsilcilerinin kişisel özelliklerini ve satış yeteneğini değerlendirir. Satış personelinin performansını değerlendirir. Satış ve satış yönetimine dair kavramları tanımlayabilir.																																																																																																																								
Dersin Mesleğe Katkısı:																																																																																																																								
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Sözlü anlatım, Soru cevap, Tartışma																																																																																																																								
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60																																																																																																																								
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Cemal Yükselen, Satış Yönetimi, Detay Yayıncılık, Ankara,																																																																																																																								
Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır																																																																																																																								
Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:																																																																																																																								
<table><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></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>0</td><td>0</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>0</td><td>0</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>0</td><td>0</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>0</td><td>0</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>0</td><td>0</td><td>1</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>1</td><td>0</td><td>0</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>0</td><td>0</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	Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	Ö.Ç. 6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	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
	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																																																																																																										
Ö.Ç. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1																																																																																																										
Ö.Ç. 2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1																																																																																																										
Ö.Ç. 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1																																																																																																										
Ö.Ç. 4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1																																																																																																										
Ö.Ç. 5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1																																																																																																										
Ö.Ç. 6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	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																																																																																																										
Güncelleme Tarihi: 10.03.2024 01:09:15																																																																																																																								

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Satış Gücü Kavramı ve Satış Gücü Yönetimi			
2	Satış Yönetimi ve Faaliyetlerinin Planlanma			
3	Satış Gücünün Örgütlenmesi			
4	Satış yönetiminde talep ölçümü			
5	Satışta iletişimin rolü; satış süreci			
6	Satış süreci; satış sunumu; Satışta itirazları karşılama			
7	Satış gücü belirleme ve yetiştirme			
8	Ders Tekrarı			
9	Satış gücü motivasyonu			
10	Satış hedefleri ve tahminleri			
11	Satış yönetiminde müşteri ilişkileri yönetimi			
12	Satışta müşteri analizi ve değer yaratma			
13	Beden dili ve etkili iletişim teknikleri			
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	PZR-2155	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 ucuzca 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 çözüme 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 yönetiminin 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: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): İstanbul Üniversitesi Açık Öğretim Kitabı ve Akademik Makalelerden Hazırlanmış olan ders sunusu															
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 <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:															

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	İnsanlığın Gelişim İhtiyacı ve Kalite	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
2	Kalitenin Tarihsel Gelişimi ve Kaliteye Yön Veren Öncüler	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
3	Toplam Kalite Yönetimi & Kalite Maliyetleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
4	Kurumsal Kültür, Kalite Kültürü ve Kalite Yönetimi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
5	Kalite Yönetimi Araçları- Problem Çözmede Verilere Dayalı Karar Verme	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
6	Kalite Yönetiminde Müşteriyi Dinlemek- KANO Analizi ve Kalite Fonksiyon Yayılımı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
7	Kalite Çemberleri & İstatistiksel Kalite Kontrol	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
8	Ders Tekrarı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
9	Süreç Yönetimi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
10	Süreç Yönetimi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
11	Toyota Üretim Sistemi & Yalın Üretim ve Yalın Hizmet Felsefesi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
12	Kalite Yönetim Sistem Standartları	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
13	Altı Sigma	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
Çağdaş Pazarlama Teknikleri	PZR-2157	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: Pazarlama araştırması yönetimi ve planlaması bilgilerini vermek						
Dersin Hedefi: Bu dersin hedefi, öğrencilere modern pazarlama stratejilerini, dijital pazarlama araçlarını ve tüketici davranışlarını analiz etme becerilerini kazandırmaktır. Öğrenciler, günümüz pazarlama dünyasında etkili ve yenilikçi yöntemlerle marka yönetimi, dijital medya kullanımı ve veri analitiği gibi konularda bilgi sahibi olacak, pazarlama planları geliştirme yetkinliği kazanacaklardır.						
Dersin İçeriği: Pazarlama araştırmaları yönetimi ve planlanması						

<p>Dersin Öğrenim Çıktıları: Pazarlamayı ve temel kavramlarını açıklayabilir. Yeni Pazarlama Anlayışının ve uygulamalarının gelişimini, önemini açıklayabilir. Yeni Pazarlama Anlayışında uygulamaları kapsamında tüketicilerin nasıl bir role sahip olduklarına açıklayabilir. İşletmeleri Yeni Pazarlama Stratejilerini analiz edebilir. Çağdaş pazarlama stratejileri geliştirmek için gerekli araçları ve becerileri geliştirecek, ürünler ve hizmetleri örnek verebilir. Pazarlama araştırmasında örnek kitleyi açıklayabilir.</p> <p>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.</p> <p>Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)</p> <p>Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60</p> <p>Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Prof. Dr. Cemal Yükselen - Pazarlama Araştırması</p> <p>Ön koşul dersler ve Koşullar: Dönem başında dağıtılan ders notları ilgili derse gelmeden önce okunmalıdır</p> <p>Dersin öğrenim çıktılarının program çıktıları ile olan ilişkileri:</p> <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></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></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ö.Ç. 4</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>1</td> <td></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> </tbody> </table> <p>Güncelleme Tarihi: 29.01.2025</p>		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
	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																																																																																	

Haftalık İşlenen Konular (14 Hafta)

Hafta	Başlık	E-Doküman	Video	Kısa Ses Dosyaları
1	Pazarlama araştırmalarının tanım ve türleri	Derse ait sunumlar		
2	Pazarlama araştırması süreci ve hatalar	Derse ait sunumlar		
3	Yeni Pazarlama Araştırma Teknikleri ile İlgili İncelemeler	Derse ait sunumlar		
4	Yeni Pazarlama Araştırma Teknikleri ile İlgili İncelemeler	Derse ait sunumlar		
5	Yeni Pazarlama Araştırma Teknikleri ile İlgili İncelemeler	Derse ait sunumlar		
6	Yeni Pazarlama Araştırma Teknikleri ile İlgili İncelemeler	Derse ait sunumlar		
7	Yeni Pazarlama Araştırma Teknikleri ile İlgili İncelemeler	Derse ait sunumlar		
8	Ders Tekrarı	Derse ait sunumlar		
9	Yeni Pazarlama Araştırma Teknikleri ile İlgili İncelemeler	Derse ait sunumlar		
10	Yeni Pazarlama Araştırma Teknikleri ile İlgili İncelemeler	Derse ait sunumlar		
11	Yeni Pazarlama Araştırma Teknikleri ile İlgili İncelemeler	Derse ait sunumlar		
12	Yeni Pazarlama Araştırma Teknikleri ile İlgili İncelemeler	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	cerenulupinar @comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/Seçmeli	AKTS Kredisi	Ulusal Kredi	T	U									
Reklamcılık Uygulamaları	PZR-2159	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 tanıtır 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	cerenulupinar @comu.edu.tr

DERS İZLENESİ

Dersin Adı:	Dersin Kodu	Zorunlu/ Seçmeli	AKTS Kredisi	Ulusal Kredi	T	U									
Dijital Pazarlama	PZR-2153	Alan Seçmeli	3	2	2	1									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Gülce TOK															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Gülce TOK															
Dersin Amacı: Dersin amacı teknolojinin ilerlemesi ile birlikte pazarlama kavramının dijital ortama adaptasyonu ve pazarlama çalışmalarının dijital ortamda nasıl yürütüldüğü konuları detaylı olarak incelenerek öğrencilere aktarılmasıdır.															
Dersin Hedefi:															
Dersin İçeriği: Derste öncelikle dijital pazarlamanın gelişimi ve kapsamı ile dijital pazarlama planlaması konuları işlenecektir. Sonrasında ise dijital pazarlamanın uygulamalı konuları ele alınacak olup, güncel dijital pazarlama konuları öğrencilerle etkileşime dayalı olarak irdelenecektir.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: Dijital pazarlama kavramını ve dijital pazarlama ile ilişkili kavramları tanımlayabilecek. Geleneksel pazarlama ve dijital pazarlama arasında karşılaştırma yapabilecek. 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:															
	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 Tekrarı			
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 Kredisi	Ulusal Kredi	T	U									
Davranış Bilimleri	PZR-2031	Alan Seçmeli	3	2	2	0									
Dersin Verilişi: Yüz yüze															
Dersin Yürütücüsü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ															
Dersin Koordinatörü: Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ															
Dersin Amacı: Davranış bilimleri ile ilgili temel kavramlar, insan ilişkileri ve davranışlarının öğrenilmesini sağlamaktır.															
Dersin Hedefi: Dersin öğrenim hedefleri; çalışma ortamını en önemli unsurlardan biri olan bireyin, davranışlarının nedenlerini ve bunları etkileyen faktörleri belirleme, insanları anlama ve yönetebilmenin en önemli ögesidir. Ders kapsamında insan anlaşılmasına çalışılmakta ve onu olumlu olarak yönlendirmenin yolları gösterilmektedir.															
Dersin İçeriği: Bu ders ile öğrenciye; davranış bilimlerinin ortaya çıkışını ve ilgili bilim dallarını açıklama, davranış bilimlerinin incelendiği sistemleri ve etkilendiği çağdaş yaklaşımları anlama, davranış bilimleri ile ilgili temel kavramları tanıma, kişilik kuramlarını ve örgütlerde ön plana çıkan kişilik özelliklerini yorumlama, güdülemeyi, iş tatminini ve grupları örnekler vererek açıklama, kültür, değerler ve inançlar hakkında bilgi sahibi olma ve iletişim türlerini ve süreçlerini tanıma ve doğru bir biçimde kullanma ile ilgili bilgiler kazandırılmaya çalışılmaktadır.															
Dersin Öğrenim Çıktıları: Yönetim sürecinde davranış bilimlerinin ortaya çıkışını ve ilgili bilim dallarını açıklar. Davranış bilimleri ile ilgili temel kavramları tanımlar. Benlik, algılama, kişilik, tutumlar ve duyguları ifade eder. Liderlik ne anlama geldiğini kavrar, liderlik ve yöneticilik arasındaki farkın bilincinde olur, liderlik teorileri hakkında bilgi sahibi olur. Öğrenme kuramları hakkında bilgi sahibi olur. Güdülemeyi, motivasyonu, iş tatminini ve grupları örnekler vererek açıklar. Kültür, değerler ve inançlar hakkında bilgi sahibi olur.															
Dersin Mesleğe Katkısı: Davranış bilimleri ve iletişim dersi ile insanların Davranış anlama ve analiz edebilme, iş yaşamında etkili iletişim kurabilme becerisi sağlanmaya çalışılmaktadır.															
Öğretim Yöntem ve Teknikleri: Teorik anlatım, İnteraktif eğitim yöntemleri (soru-cevap, grup tartışması)															
Ölçme Değerlendirme: Ara sınav %40 Final %60															
Kaynaklar (Yazılı, görsel vs.): Davranış Bilimleri Ders Kitabı, Nobel Yayınları, Prof. Dr. Salih GÜNEY İşletme Yöneticiliği Ders Kitabı, Beta Yayıncılık, Prof. Dr. Tamer KOÇEL															
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	Davranış Bilimlerinin Tanımı ve Amacı, Özellikleri, Davranış bilimleri ile ilişkili olan bilim dalları	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
2	Davranış Bilimlerinin Gelişimi, Statü-Rol-Benlik Kavramları ve Özellikleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
3	Kişilik, Kişiliğin Temel Özellikleri, Kişiliğin Temel Boyutları, İş Yaşamında Kişiliğin Önemi	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
4	Tutum, Tutumun Öğeleri, Tutumun Özellikleri, Tutumun Oluşumu, Tutum Davranış Arasındaki İlişki, İşle İlgili Tutumlar, İş Tatmini	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
5	Algılama, Algılama Sürecinin Özellikleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
6	Öğrenme Kuramları, 1. Davranışsal Öğrenme	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
7	2. Bilişsel Öğrenme, 3. Sosyal Öğrenme	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
8	Ders Tekrarı	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
9	Kültür Kavramı, Kültürün Özellikleri, Kültürün Çeşitleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
10	Örgüt İklimi, Örgüt Kültürü, Örgüt Kültürünü Belirleyen Temel Özellikler, Örgüt Kültürünün İşletmeler Açısından Önemi, Örgüt	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		

	Kültürünün Oluşumunu Etkileyen Unsurlar			
11	Motivasyon, Motivasyon Teorileri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
12	Grup, Grup Tipleri, Grup Oluşumunun Nedenleri	Ders kaynaklarından hazırlanmış olan sunum öğrencilere her dersin ardından dağıtılmaktadır.		
13	Liderlik, Liderlik Teorileri	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									
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi 2	ATA-2002	Zorunlu	4	4	4	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 kaynaklarını 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	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	*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 Sükûn 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 vasıtası olarak, Türkçeyi doğru ve güzel kullanabilme yeteneği kazandırabilmek; öğretimde birleştirici bir dili hâkim kılmak ve ana dili şuuruna 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 alışkanlıkları 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:															
	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	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. Özgeçmişler aynı formatta olmalı, verilen bilgi kişi başına iki sayfayı geçmemeli ve en az aşağıdaki hususları içermelidir:

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

Öğr. Gör. Gülce TOK (Bölüm Başkanı, Müd. Yard.)
<https://avesis.comu.edu.tr/gulce.tok>

Öğr. Gör. Ş. Ceren ULUPINAR
<https://avesis.comu.edu.tr/cerenuzunay>

Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ
<https://avesis.comu.edu.tr/mervegozde.durmaz>

Öğr. Gör. M. İlker GÜLCEMAL
<https://avesis.comu.edu.tr/ilkerkulcema1>

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

¹ Bu bölümde eğitim bilgi sistemi altyapısı olan yükseköğretim kurulmalarının ilgili web sayfasının adresini ve bir örnek görüntü paylaşılması yeterlidir.

I.3 Teçhizat

Önlisans eğitiminde kullanılan başlıca eğitim ve laboratuvar teçhizatını açıklayınız.

Pazarlama Bölümü dersleri ağırlıklı olarak sınıf ortamında gerçekleştirildiğinden, özel bir teknik teçhizata ihtiyaç duyulmamaktadır. Derslerin verimli bir şekilde işlenebilmesi için projeksiyon cihazları ve diğer görsel-işitsel destek ekipmanları sınıflarda hazır bulundurulmakta olup, öğrencilere etkili bir öğrenme ortamı sunulmaktadır. Ayrıca, bilgisayarlı muhasebe gibi uygulamalı dersler, gerekli yazılım ve donanımlarla donatılmış bilgisayar laboratuvarlarında, uygun teknik altyapı ve koşullar sağlanarak yürütülmektedir.

Program, teknik bir program olmadığı için üretim, analiz veya mühendislik temelli süreçleri gerektiren özel bir laboratuvara ihtiyaç duymamakla birlikte, kurum bünyesinde farklı bölümlerin aktif olarak faydalandığı laboratuvar imkanları mevcuttur. Özellikle Gıda İşleme Bölümü, Gıda Analiz Laboratuvarı, Öğrenci Laboratuvarı ve Yeni Ürün Geliştirme Laboratuvarı gibi teknik alanları aktif olarak kullanmaktadır. Bu laboratuvarlar, ilgili bölümlerin eğitim-öğretim faaliyetlerini desteklerken, multidisipliner projelerde diğer bölümler için de faydalı olabilecek kaynaklar sunmaktadır.

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, öğrenci ve akademik personel ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla aktif şekilde kullanılan çeşitli destek birimleri bulunmaktadır. Bu birimler arasında kütüphane, kantin, yemekhane gibi temel hizmet alanlarının yanı sıra, sosyal, kültürel ve sportif faaliyetlerin düzenlendiği etkinlik alanları da yer almaktadır. Kütüphane, öğrencilere geniş bir kitap koleksiyonu ve dijital kaynaklara erişim sunarak, araştırma ve bireysel öğrenme süreçlerini desteklemektedir. Kantin ve yemekhane ise öğrencilerin ve personelin günlük ihtiyaçlarını karşılamakta ve sağlıklı beslenme imkânı sunmaktadır.

Bununla birlikte, KYK kapsamında öğrenci yurdu bulunmamakta olup, öğrenciler kendi imkanlarıyla barınma ihtiyacını karşılamaktadır. Ancak, okulumuzun sunduğu diğer imkanlar, öğrencilerin kampüs içindeki yaşamlarını zenginleştirmeye yönelik önemli fırsatlar sunmaktadır.

Okulumuzda ayrıca, öğrencilerin fiziksel ve kültürel gelişimlerini desteklemek amacıyla çeşitli spor ve kültürel etkinlikler düzenlenmektedir. Bu etkinlikler, öğrencilerin sosyal etkileşimde bulunmalarını, liderlik ve takım çalışması gibi beceriler kazanmalarını sağlamak ve üniversite yaşamını daha verimli hale getirmektedir.

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/idari-yapi/kurullar-ve-komasyonlar-r9.html>

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 / ÇANAĞKALE
Müdür Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Gülce TOK
Müdür Yrd. Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Giray ÖGE
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			X		
2. Muhasebe ve Vergi	X			X		
3. Pazarlama ve Reklamcılık	X			X		
4. Dış Ticaret	X			X		
5. Seyahat, Turizm ve Eğlence Hizmetleri	X			X		
6. Gıda İşleme	X			X		
7. Mimarlık ve Şehir Planlama	X			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.) Okulumuzun Müdürü Öğr. Gör. Gülce TOK, Müdür yardımcıları Öğr. Gör. Sibel ŞEN ve Öğr. Gör. Giray ÖGE'dir.

Özgeçmişlerine ulaşmak için aşağıdaki sayfaları ziyaret edebilirsiniz.

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

¹ Program adını üniversite kataloğunda geçtiği biçimde yazınız.

² Programın farklı türleri için (Normal Öğretim, İkinci Öğretim, vb.) ayrı satırlar kullanınız.

³ Yalnızca bu değerlendirme döneminde değerlendirilmesi istenen programları belirtiniz.

⁴ Bu değerlendirme döneminde değerlendirilmesini istemediğiniz programları belirtiniz

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 ([Akademik yıl ⁽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 ([Akademik yıl ⁽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 ([Akademik Yıl ⁽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.

<https://personel.comu.edu.tr/comu-ders-gorevlendirmesi-ve-ek-ders-ureti-odemel-r46.html>

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: Pazarlama

Akademik Yıl	Hazırlık	Sınıf		Toplam Öğrenci Sayıları	Mezun Sayıları
		1.	2.		
[2024]				22	
[2023]				25	7
[2022]				24	11

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 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.

Yatay geçişler, “Kurumlararası başarı durumuna göre”, “Kurumiçi Başarı durumuna göre”, “Merkezi Yerleştirme Puanına Göre” olarak farklı şekillerde gerçekleştirilmektedir.

o Başvuru ve Değerlendirme İşlemleri

1. Kayıtlı bulunduğu diploma programında, tamamlamış olduğu dönemlere ait tüm dersleri almış ve başarmış

olması zorunludur.

2. Gireceği sınıftan veya yarıyıldan önceki öğretim süresinde sağladığı genel not ortalamasının (gireceği sınıfa veya yarıyla geçiş notu dahil) en az 100 üzerinden 60 veya eşdeğeri, 4 tam not üzerinden 2.00 olması gereklidir.
3. Kurumlararası başarı durumuna göre yatay geçiş, Genel Not Ortalamasının %50 si ve ÖSYS /YKS puanının % 50 si hesaplamaya dahil edilerek bulunan başarı sıralamasına göre değerlendirilir.
4. İkinci öğretimden örgün öğretime yatay geçiş yapacak öğrencilerin öğretim yılı sonu itibarıyla ilk %10'a girmeleri gerekir.
5. Açık veya uzaktan öğretimden diğer açık veya uzaktan öğretim diploma programlarına yatay geçiş yapılabilir. Açık ve uzaktan öğretimden örgün öğretim programlarına geçiş yapılabilmesi için, öğrencinin öğrenim görmekte olduğu programdaki genel not ortalamasının 100 üzerinden 80 veya üzeri olması veya kayıt olduğu yıldaki merkezi yerleştirme puanının, geçmek istediği üniversitenin diploma programının o yılıki taban puanına eşit veya yüksek olması gerekir

<https://ogrencisleri.comu.edu.tr/arsiv/duyurular/2023-2024-egitim-ogretim-yili-guz-yariyili-kurumic-r278.html>

▪ **Merkezi Yerleştirme Puanı ile Yatay Geçiş Usul ve Esasları**

EK MADDE 1 – (Ek:RG-21/9/2013-28772) (Değişik:RG-2/5/2014-28988)

(1) Öğrencinin kayıt olduğu yıldaki merkezi yerleştirme puanı, geçmek istediği diploma programının taban puanına eşit veya yüksek olması durumunda, öğrenci, hazırlık sınıfı da dahil olmak üzere yatay geçiş için başvuru yapabilir. Programa yatay geçişe ilişkin başvuru takvimi, öğrenci kontenjanına ilişkin esaslar ile yatay geçişlere ilişkin usul ve esaslar Yükseköğretim Yürütme Kurulu tarafından tespit edilir. Belirlenen usul ve esaslar uyarınca öğrencilerin başvuruları yükseköğretim kurumlarının ilgili kurulları tarafından değerlendirilerek yatay geçişleri kabul edilir. Başvurunun kontenjandan fazla olduğu durumlarda ÖSYS puanı en yüksek adaydan başlayıp sıralanarak kontenjan kadar adayın yatay geçişi kabul edilir.

<https://ogrencisleri.comu.edu.tr/arsiv/duyurular/2023-2024-egitim-ogretim-yili-guz-yariyili-merkezi-r279.html>

• **Kurumlararası Yurt İçi ve Yurt Dışı Yatay Geçiş Başvuru Koşulları**

1. Önlisans ve lisans diploma programlarının hazırlık sınıfına; önlisans diploma programlarının ilk yarıyılı ile son yarıyılına, lisans diploma programlarının ilk iki yarıyılı ile son iki yarıyılına yatay geçiş yapılamaz.
2. Yabancı öğrenci statüsünde bir diploma programına yerleşen öğrenciler yatay geçiş yapamazlar.
3. İlgili bölüm veya programda kontenjan belirlenmiş olması gerekir.
4. Yabancı ülkelerdeki Yükseköğretim kurumlarından yurdumuzdaki Yükseköğretim kurumlarına geçiş için öğrencinin yabancı ülke Yükseköğretim kurumunda yabancı dil hazırlık sınıfı hariç en az bir yıl (iki yarıyıl) okumuş, yıl sonu sınavlarını başarı ile vermiş ve yönetmeliğin 5., 8. ve 11.nci maddelerindeki diğer hususları yerine getirmiş olma şartı aranır.
5. Öğrenci Seçme Kılavuzunda yer alan ülkelerdeki Yükseköğretim Kurumlarından yatay geçiş yapmak üzere başvuranlardan YKS sonucuna göre yerleştirildiklerini gösterir kazandı belgesi istenir. ÖSYM tarafından yerleştirilmeyen öğrencilerin yatay geçiş başvuruları kabul edilmez.
6. Yurt Dışındaki Yükseköğretim Kurumlarından Özel Yetenek Programlarına yatay geçiş başvurularında; öğrencinin kayıtlı olduğu yılın YKS özel yetenek programları için ilan edilen en düşük merkezi sınav puanını sağlaması gerekmektedir.
7. Özel Yetenek Sınavı ile öğrenci alan program ya da bölümlere yatay geçiş ile kabul edilecek öğrencilerin "Özel Yetenek Sınavına katılmak ve başarılı olmak" kriteri bulunmaktadır.
8. Bir Yükseköğretim Kurumundan, çıkarma, uzaklaştırma vb. disiplin cezası almış olanlar yatay geçiş için

başvuruda bulunamazlar.

9. Vakıf Yükseköğretim Kurumları veya yabancı ülkelerdeki Yükseköğretim Kurumlarından örgün eğitime geçiş yapanlar ilgili programın katkı payı, ikinci eğitime geçiş yapan öğrenciler ise ilgili programın öğrenim ücreti esaslarına tabi olur.
10. Yükseköğretim Mühendislik Fakültesi, Tıp Fakültesi, Eğitim Fakültesi Öğretmenlik Programlarına ve Dış Hekimliği Fakültesine Başvurabilmek İçin **İlgili yıldaki ÖSYS kılavuzlarında yer alan** Başarı Sıralamasına sahip olmak.
11. Spor Bilimleri Fakültesine Özel Yetenek Sınavı ile öğrenci alan program ya da bölümlere yatay geçiş ile kabul edilecek öğrencilerin, kayıt olduğu yıldaki merkezi yerleştirme puanının, geçmek istediği diploma programının taban puanına eşit veya yüksek olması, Özel Yetenek Sınavına katılmak ve başarılı olmak. (04.07.2019 tarih ve 07 sayılı Senato Kararı.)
12. Öğrencilerin yurt dışındaki yükseköğretim kurumuna kayıt olduğu yılda ÖSYS/YKS Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzunda yayımlanan yurt dışındaki yükseköğretim kurumlarından yatay geçiş işlemlerine ilişkin duyurudaki asgari ÖSYS/YKS Puanına veya muadil belgelere sahip olmasına; ancak Yükseköğretim Kurulunca belirlenmiş olan sıralama kuruluşları (AcademicRanking of World University, QS World UniversityRankings, Times HigherEducation World UniversityRankings) tarafından yapılan dünya üniversitesi sıralamalarının herhangi birinde ilk 400’de yer alan üniversitelerde kayıtlı olan öğrenciler için bu şartın aranmamasına, ancak yurt dışı kontenjanından daha fazla başvuru olma durumunda öğrencilerin yurtdışındaki üniversitesine kabulde kullanılan belgesinin veya ÖSYS, YKS veya muadil belgelerin sıralama ölçütü olarak kullanılabilmesine
13. Yabancı Dil Hazırlık Programı uygulanan bölümlere yatay geçiş yapan öğrenciler için, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi akademik takviminde ilan edilen tarihlerde Yabancı Diller Yüksekokulu Yönetim Kurulunca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde muafiyet sınavı yapılır. Yüksekokul Yönetim Kurulu gerekli gördüğü durumlarda farklı programlar için farklı yeterlik ve seviye tespit sınavları uygulayabilir.
 - i. Yeterlik sınavında başarı notu 100 üzerinden en az 70 puandır. (%30 Yabancı Dille öğretim yapan programlar için 60). Yüksekokul Yönetim Kurulu gerekli gördüğü durumlarda programlar için farklı bir Yeterlik Sınavı başarı notu belirleyebilir.
 - ii. Yeterlik sınavında başarılı olan veya Yükseköğretim Kurulu Tarafından tanınan ulusal veya uluslararası geçerliliği olan yabancı dil sınavlarından Üniversitemiz Yabancı Diller Yüksekokulu tarafından belirlenen başarı düzeyinde puanı olup muaf tutulan öğrenciler kaydoldukları esas programlarda eğitime başlama hakkı elde eder.
 - iii. Herhangi bir nedenle yeterlik sınavına girmeyen öğrencilere telafi sınavı verilmez.
<https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/arsiv/duyurular/2023-2024-egitim-ogretim-yili-guz-yariyili-kurumic-r278.html>

Dikey Geçiş ile ilgili süreçler, “Meslek Yüksekokulları ve Açıköğretim Ön Lisans Programları Mezunlarının Lisans Öğrenimine Devamları Hakkında Yönetmelik (Dikey Geçiş)” kapsamında gerçekleştirilmektedir.

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=8315&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>

Çift Anadal

Meslek yüksekokulundaki çift anadal 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>

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.

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Önlisans-Lisans Eğitim ve Öğretim ve Sınav Yönetmeliği’ne göre öğrenci mezuniyet süreci gerçekleştirilmektedir.

Buna göre yönetmeliğin Onuncu Bölümünde yer alan Madde 37: (1) Bir öğrencinin kayıtlı olduğu programdan mezun olabilmesi için, almakla yükümlü olduğu tüm derslerden başarılı olması, varsa zorunlu stajlardan başarılı olması, kredisiz derslerden (YE) alması ve önlisans mezuniyeti için 120, dört yıllık lisans mezuniyeti için 240, beş yıllık lisans mezuniyeti için 300 AKTS kredisi alması zorunludur. GNO’su 2.00 ve üzerinde olan öğrenciler koşullu başarılı derslerden de başarılı kabul edilirler. Bir öğrencinin GNO’su aynı zamanda mezuniyet not ortalamasıdır.

(2) Öğrencinin mezuniyetine ilgili akademik birimlerin bölüm kurullarının kararları doğrultusunda alınan ilgili Yönetim Kurulunca karar verilir.

[https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/egitim-ogretim-ve-sinav-yonetm.html#:~:text=MADDE%2037%20E2%80%93%20\(1\)%20Bir,y%C4%B1ll%C4%B1k%20lisans%20mezuniyeti%20i%C3%A7in%20300](https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/egitim-ogretim-ve-sinav-yonetm.html#:~:text=MADDE%2037%20E2%80%93%20(1)%20Bir,y%C4%B1ll%C4%B1k%20lisans%20mezuniyeti%20i%C3%A7in%20300)

Tablo II.1 Organizasyon Şeması

