



ÇANAKKALE ONSEKİZ MART ÜNİVERSİTESİ

**EZİNE GIDA İHTİSAS ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ
MESLEK YÜKSEKOKULU**

PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ

Pazarlama Programı

2025 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)

31/12/2025-23/01/2026

İÇİNDEKİLER

PROGRAMA AİT BİLGİLER.....	2
1.ÖĞRENCİLER.....	7
2-PROGRAM EĞİTİM AMAÇLARI.....	14
3-PROGRAM ÇIKTILARI.....	20
4-SÜREKLİ İYİLEŞTİRME.....	24
5-EĞİTİM PLANI.....	30
6-ÖĞRETİM KADROSU.....	39
7-ALTYAPI.....	41
8-KURUM DESTEĞİ VE PARASAL KAYNAKLAR.....	44
9-ORGANİZASYON VE KARAR ALMA SÜREÇLERİ.....	47
SONUÇ.....	48

PROGRAMA AİT BİLGİLER

Türkiye'nin İlk Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi İçinde Kurulan Tematik MYO'su olan okulumuz 3 Temmuz 1992 tarihinde, 3837 sayılı kanunla kurulan Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Yüksekokulumuz 1994-1995 Eğitim-Öğretim yılında İşletme ve Bilgisayarlı Muhasebe olmak üzere iki programda eğitim-öğretim faaliyetlerine başlamıştır. Yüksekokulumuzda 2025-2026 Eğitim-Öğretim yılında Dış Ticaret, Gıda Kalite Kontrolü ve Analizi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım, İşletme Yönetimi, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları, Pazarlama, Süt ve Ürünleri Teknolojisi, Lojistik, Turizm ve Seyahat Hizmetleri Programlarında örgün öğretim olmak üzere yaklaşık 1000 öğrencimiz ile öğrenim sürdürülmektedir. Kurulumu tamamlanan Gıda Analiz Laboratuvarı da Eylül 2012 itibarı ile hizmete geçmiştir.

Meslek Yüksekokulumuz 35 ofis, 16 kişi kapasiteli 1 toplantı salonu, 1 çok amaçlı salon, 1 misafir öğretim elemanı odası, 30 öğrenci kapasiteli 4 , 48 öğrenci kapasiteli 8, 72 öğrenci kapasiteli 2 Derslik, 209 kişi kapasiteli 1 konferans salonu, 40 bilgisayarlı 1 bilgisayar laboratuvarı, 1 Gıda Analiz Laboratuvarı, 144 m² alana kurulu 7621 kitap ve internet bağlantılı 10 adet bilgisayar bulunan Kütüphane, Açık Spor Alanı (Voleybol, Basketbol, Mini Futbol Alanı) Kantin, Yemekhane, 1 mescit, 1 arşiv, 1 sistem odası ve 1 kalorifer kazan dairesinden/depo oluşmaktadır. Ayrıca Yahya Çavuş Yerleşkesi içerisinde öğrencilerin kullanımı için 24 saat internet erişimi sağlamak üzere "Eduroam" altyapısı bulunmaktadır. Yüksekokulumuz öğrenci merkezli eğitim anlayışını benimsemiş, alanında uzman akademisyenlerin görev yaptığı eğitim kadrosu ile vizyonu geniş, çevreye duyarlı, Atatürk İlke ve İnkılaplarına bağlı, çağdaş, sorumluluk sahibi bireyler topluma kazandırmayı ilke edinmiştir. Öğrencilerimiz kamu ve özel sektör yanında çeşitli sivil toplum kuruluşlarında da iş imkanı bulabilmekte, staj uygulaması staj yaptıkları kurumlarda kalıcı olabilmelerini sağlamaktadır. Yüksekokulumuzda belirli aralıklarla öğrencilerimizin kişisel gelişimlerine yönelik sosyal ve kültürel etkinlikler düzenlenmektedir.

Yüksekokulumuzu başarıyla tamamlayıp DGS de yeterli puan alan öğrenciler için 4 yıllık lisans programlarına devam etme hakkı bulunmaktadır. Ayrıca sınavsız olarak Anadolu Üniversitesi Açık öğretim Fakültesi'ne kayıt yaptırarak branşları ile ilgili programlardan lisans diploması alma hakkına sahiptirler. Yüksekokulumuzun Öğrenim Dili Türkçe'dir. Öğrenim süresi 2 yıldır (4 yarıyıl). 2 Yıllık Eğitim-Öğretim Programını ve stajını başarı ile tamamlayanlara ÖNLİSANS DİPLOMASI verilir.

Okulumuzda uygulanacak 3+1 eğitim modeli sayesinde öğrencilerimiz üç dönem akademik eğitim aldıktan sonra bir dönem işyeri uygulaması ile sektörde tecrübe kazanarak hem akademik hem de mesleki bilgi edinme avantajına sahip olacak iş hayatına hazır bireyler olarak mezun olacaklardır. Yüksekokulumuz öğrenci merkezli eğitim anlayışını benimsemiş, alanında uzman akademisyenlerin görev yaptığı eğitim kadrosu ile vizyonu geniş, çevreye duyarlı, Atatürk İlke ve İnkılaplarına bağlı, çağdaş, sorumluluk sahibi bireyler topluma kazandırmayı ilke edinmiştir. Öğrencilerimiz kamu ve özel sektör yanında çeşitli sivil toplum kuruluşlarında da iş imkânı bulabilmekte, staj uygulaması staj yaptıkları kurumlarda kalıcı olabilmelerini sağlamaktadır. Yüksekokulumuzda belirli aralıklarla öğrencilerimizin kişisel gelişimlerine yönelik sosyal ve kültürel etkinlikler düzenlenmektedir.

Pazarlama programı eğitim hayatına başladığı dönemden itibaren sadece örgün öğretim programına öğrenci almıştır. Ancak geçen 15 yıllık zaman diliminde programın kontenjanını doldurma oranında da azalmalar yaşandığı görülmektedir. Ancak 2022 yılında programa kesin kayıt yaptıran öğrenci sayısı 15'iken, 2023 yılında bu sayı 22'ye yükselmiştir, 2024 yılında bu sayı 26'ya yükselmiştir. 2025 yılında ise kesin kayıt yaptıran

öğrenci sayısı 21'dir. Bu program için yapılan güçlendirici çalışmaların işe yaradığını göstergesi olarak değerlendirilebilir. Bununla birlikte genel olarak pazarlama programının ek kontenjan döneminde daha çok tercih edilmektedir.

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.

Programın Öğretim Yöntemi, Eğitim Dili ve Öğrenci Kabulü

Meslek Yüksekokulumuz Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı, kamu ve özel sektör ile sivil toplum kuruluşlarına nitelikli ara eleman yetiştirmeyi amaçlayan dört yarıyıllık tam zamanlı bir ön lisans programıdır. Program, örgün öğretim olarak eğitim vermektedir. Programın eğitim dili Türkçe olmakla birlikte zorunlu yabancı dil dersi İngilizcedir. Programımızın 25+1 öğrenci kontenjanı bulunmaktadır. Pazarlama Programı yeni ÖSYM sınav yönetmeliğine göre TYT puan türünden 2025 yılı itibariyle, **277,35747** puan ile kapatmıştır.

Pazarlama programına kaydolun 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.

Programın İdari Yapısı Öğretim Kadrosu

Pazarlama Programımızda kadrolu olarak görev yapan iki öğretim görevlisi bulunmaktadır. Program staj danışmanı halkla ilişkiler ve tanıtım programında kadrolu olarak görev yapan öğretim görevlisidir. Programda görevli öğretim elemanları; dersler, öğretim planı, staj kriterleri ve sınav takvimi gibi konularda aktif olarak görev almaktadırlar. Programımız belirlenen hedeflere ulaşmak için azami çaba göstermekte, şeffaf ve katılımcı bir yönetim tarzıyla, deneyimli kadrosuyla güçlü ve rekabetçi bir yapıya sahiptir.

Misyon: İşletmelerin değişen pazar koşullarında rekabet avantajı elde etmelerine katkı sağlayabilecek, pazarlama süreçlerini anlayan, müşteri odaklı düşünebilen, temel analitik ve uygulama becerilerine sahip, etik ilkelere bağlı ve dijital pazarlama araçlarını kullanabilen nitelikli ara elemanlar yetiştirmektir.

Vizyon: pazarlama alanındaki bilimsel ve teknolojik gelişmeleri izleyen, sektörle güçlü iş birliği kuran, uygulama ağırlıklı, yenilikçi ve sürdürülebilir pazarlama anlayışını benimseyen bireyler yetiştirerek ulusal düzeyde tercih edilen bir ön lisans programı olmaktır.

Değerlerimiz: Program, eğitim-öğretim faaliyetlerini aşağıdaki temel değerler çerçevesinde yürütür:

- Etik sorumluluk ve mesleki dürüstlük
- Müşteri odaklılık ve değer yaratma
- Bilimsel düşünce ve analitik yaklaşım
- Yenilikçilik ve dijital farkındalık
- Şeffaflık ve hesap verebilirlik

- Sürekli gelişim ve yaşam boyu öğrenme
- İş birliği ve takım çalışması
- Toplumsal sorumluluk ve sürdürülebilirlik

Hedefler: İş dünyasının beklentilerine cevap veren uygulamalı eğitim olanaklarını sağlayarak, sektörde aranan ve tercih edilen elamanlar yetiştirmek.

Programın vizyon ve misyonunu oluşturan temel amaçlar şunlardır:

- Pazarlama alanına ilişkin **temel kuramsal bilgi ile uygulamayı bütünleştiren** bir eğitim sunmak
- Öğrencilerin pazarlama planlama, satış ve müşteri ilişkileri süreçlerine katkı sağlayabilecek bilgi ve beceriler kazandırmak
- Dijital pazarlama ve yeni pazarlama teknolojileri konusunda farkındalık ve yetkinlik geliştirmek
- Etik, sürdürülebilir ve toplumsal sorumluluk temelli pazarlama anlayışını benimsetmek
- Sektörün ihtiyaç duyduğu **nitelikli ara eleman ihtiyacını** karşılamak

Programın vizyon ve misyonunu şekillendiren temel değerler:

- Müşteri ve pazar odaklı yaklaşım
- Rekabetçi ve stratejik düşünme
- Veri temelli karar alma bilinci
- Dijital dönüşüme uyum
- Uygulama temelli öğrenme
- Etik ve sürdürülebilir pazarlama anlayışı

Programın Amacı

Öğrencilere pazarlama, satış, dağıtım, fiyatlandırma ve tutundurma faaliyetlerine ilişkin temel teorik bilgileri kazandırmak ve bu bilgileri uygulamaya dönüştürebilecek mesleki becerilerle donatarak, kamu ve özel sektörde istihdam edilebilir yetkin pazarlama elemanları yetiştirmektir. Özellikle temel pazarlama ve işletmecilik bilgilerinin yanı sıra istatistik, ekonomi, girişimcilik, halkla ilişkiler ile dijital pazarlama ve satış teknikleri başta olmak üzere ilgili tüm beşerî ve teknik alanlarda kendini yetiştirmeye hevesli;

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

Programın Hedefi

Programın akademik hedefleri şunlardır:

1. Pazarlama biliminin temel kavram ve ilkelerini öğretmek
2. Tüketici davranışlarını analiz edebilme becerisi kazandırmak
3. Satış ve müşteri ilişkileri süreçlerine yönelik uygulama becerileri geliştirmek
4. Dijital pazarlama araçları ve e-ticaret uygulamaları hakkında temel yetkinlik kazandırmak
5. Pazar araştırması ve temel veri analizi konusunda farkındalık oluşturmak
6. Etik, sürdürülebilir ve sosyal sorumluluk temelli pazarlama anlayışını benimsetmek
7. Mezunların sektöre uyumunu destekleyen uygulama ve staj olanakları sunmak

Kazanılan Derece

Pazarlama programını bitiren öğrenciler ön lisans diploması almaya hak kazanmakla birlikte ayrıca “pazarlama” meslek elemanı unvanı almaya hak kazanmaktadırlar. Bu programdan mezun olabilmek için öğrencilerin; Öğretim programlarındaki tüm derslerden

4.00 üzerinden en az 2.00 Genel Not Ortalamasına sahip olmaları ve 120 AKTS kredisi almaları zorunludur. Ayrıca stajlarını belirtilen sürede ve özellikle tamamlamaları gerekmektedir. Genel not ortalaması ise yerel krediye göre hesaplanmaktadır.

Öğrencilerin Programı Seçerken Sahip Olması Gereken Yetkinlikler

Öğrencilerin lise mezunu olması gerekliliklerin yanı sıra yeni ÖSYM sınav yönetmeliğine göre 2022 YKS sistemine göre TYT puan türünden baraj puanı kaldırılmıştır. Bu çerçevede ÖSYM sınav yönetmeliğine göre TYT puan türünden 2025 yılı itibarıyla, 247,67259 taban puanına istinaden bölüme öğrenci alımı yapılmıştır. Ayrıca öğrencilerin, analitik düşünme yeteneğine sahip olmaları, empati yapma, kendi eksikliklerini fark edip kapatmaya çalışma, girişimci bir ruha sahip olma, profesyonel olmaya aday, çok okuyan, düzenli ders çalışma ve mücadele ruhuna sahip, yenilik ve gelişmelere ayak uydurabilen, öğrenmekten zevk alan bir yapıya sahip olmaları eğitim sürecinde onlara büyük katkı sağlayacaktır.

Öğrencilerin Öğrenimleri Sonunda Sahip Olacağı Yetkinlikler

Bu programdan mezun olan öğrenciler özel sektördeki tüm işletmelerin pazarlama ve satış departmanlarında çalışabilirler. Mezunlar "pazarlama meslek elemanı" unvanını alarak piyasanın ihtiyacı olan pazarlama sorumlusu, müşteri ilişkileri sorumlusu pozisyonlarında görev yapabilmektedirler.

Programın Mevcut Öğrenci Profili

Hemen her alandan her öğrencinin tercih ettiği bir önlisans programı olan programımızda genel olarak yoğunlukla Marmara bölgesinden gelen ve yine yoğunlukla Anadolu meslek ve teknik lisesi mezunları tercih etmektedir.

Program Mezunlarının Mesleki Profili

İşletmelerin pazarlama, satış ve müşteri ilişkileri süreçlerinde görev alabilecek, **temel pazarlama bilgisine ve uygulama becerilerine sahip, müşteri ve pazar odaklı düşünebilen, etik ilkelere duyarlı ve dijital pazarlama araçlarını temel düzeyde kullanabilen** nitelikli ara elemanlardır.

Mezunlar; pazarlama planlama, satış destek faaliyetleri, müşteri ilişkileri yönetimi ve tanıtım süreçlerinde **uygulama odaklı** görevler üstlenebilecek mesleki yeterliliklerle donatılmıştır.

Mezunların Mesleki Özellikleri

Program mezunları;

- Pazarlama ve satış faaliyetlerinin **planlanması ve yürütülmesi** süreçlerine destek olur,
- Müşteri ilişkileri ve satış sonrası hizmetlerde görev alır,
- Pazar araştırması ve veri toplama çalışmalarına katkı sağlar,
- Ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma kararlarının uygulanmasında görev üstlenir,
- Dijital pazarlama ve e-ticaret uygulamalarında temel düzeyde faaliyet gösterir,
- Satış raporları ve pazarlama verilerinin düzenlenmesine katkıda bulunur,
- Kurum içi ve kurum dışı iletişim süreçlerinde etkin rol alır,
- Mesleki etik, yasal düzenlemeler ve toplumsal sorumluluk bilinciyle çalışır.

İstihdam Alanları

Pazarlama Programı mezunları aşağıdaki alanlarda istihdam edilebilir:

- Özel sektör işletmelerinin pazarlama ve satış departmanları
- Perakende ve toptan satış işletmeleri
- E-ticaret firmaları

- Dijital pazarlama ve reklam ajansları
- Satış ve dağıtım firmaları
- Hizmet sektörü işletmeleri
- KOBİ'ler ve aile işletmeleri
- Kamu kurumlarının pazarlama ve tanıtım birimleri
- Sivil toplum kuruluşları

Mezunların Kariyer Gelişimi

Program mezunları;

- Ön lisans düzeyinde kazandıkları mesleki yeterliliklerle **ara eleman** olarak iş gücüne katılabilir,
- **Dikey Geçiş Sınavı (DGS)** ile ilgili lisans programlarına geçiş yaparak akademik gelişimlerini sürdürebilir,
- Satış, dijital pazarlama, müşteri ilişkileri ve e-ticaret alanlarında sertifika programlarıyla uzmanlaşabilir.

Programın Paydaşları

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 İletişim Bilgileri

E-posta : ezinemyo@comu.edu.tr

Telefon : 0 286 618 45 37

Telefon 2 : 0 286 618 45 25

Faks : 0 286 618 45 46

Adres : Ezine Yahya Çavuş Yerleşkesi / Ezine / ÇANAKKALE

Bölüm Başkanı : Öğr. Gör. Sibel ŞEN

Akts Koordinatörü : Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR

Kanıtlar: Ezine Meslek Yüksekokulu Web Sitesi, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, YÖK Atlas Ezine MYO Pazarlama Programı

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

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

<https://yokatlas.yok.gov.tr/onlisans.php?y=102790434>

<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=lwQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&apIdStr=lwQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR>

Durum

☐ Uygulama Yok

	☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--	---

1.ÖĞRENCİLER

1.1-Programa kabul edilen öğrenciler, programın kazandırmayı hedeflediği çıktıları (bilgi, beceri ve davranışları) öngörülen sürede edinebilecek altyapıya sahip olmalıdır. Öğrencilerin kabulünde göz önüne alınan göstergeler izlenmeli ve bunların yıllara göre gelişimi değerlendirilmelidir.

Programa kabul edilen öğrenciler, programın kazandırmayı hedeflediği çıktıları (bilgi, beceri ve davranışları) öngörülen sürede edinebilecek altyapıya sahip olmalıdır. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama Programına öğrenci kabulleri, Yükseköğretim Kurulu (YÖK), Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi (ÖSYM) Başkanlığı ile Rektörlük tarafından belirlenen ilkeler ve akademik takvim ile ilan edilen tarihler arasında, istenen belgeler ile Meslek Yüksekokulumuz öğrenci işleri kayıt bürosu tarafından yapılmaktadır. ÖSYM sınav yönetmeliğine göre 2022 YKS sistemine göre TYT puan türünden baraj puanı kaldırılmıştır. Bu çerçevede ÖSYM sınav yönetmeliğine göre

TYT puan türünden 2023 yılı itibariyle, 231.86743 taban puanına istinaden bölüme öğrenci alımı yapılmıştır. Buna istinaden program 2025 yılı itibariyle, 21 kişilik örgün öğretim kontenjanıyla eğitim-öğretime devam etmektedir. Programımızın eğitim dili Türkçe olup yabancı dil olarak zorunlu İngilizce dersleri bulunmaktadır. Programa kaydolun öğrenciler, programdan mezun olabilmek için öngörülen müfredattaki tüm dersleri almak başarmak ve zorunlu mesleki stajını tamamlamak zorundadırlar. Öğrencilerimiz mezun olabilmek için 30 günlük zorunlu stajlarını yaparak, dosyalarını programın staj koordinatörüne yasal süresinde teslim etmek zorundadır. Stajını gerektiği gibi yapmayan öğrenciler stajlarını tamamlayana kadar mezun edilmezler.

2025 yılı YÖK Atlas verilerine göre programda aktif kayıtlı öğrenci sayısı 21’dir. Bu kayıtlı öğrencilerin 6’sı kız 15’i erkektir. 2024-2025 yılları arasında 2 öğrenci programdan mezun olmuştur. Programa ek yerleştirme ile 7 kişi yerleşmiştir. Programımızın son 16 yıla ait taban puan verileri üniversitemiz öğrenci işleri daire başkanlığından takip edilmektedir.

Kanıtlar: Ezine Meslek Yüksekokulu Web Sitesi, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, YÖK Atlas Ezine MYO Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı

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

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

<https://yokatlas.yok.gov.tr/onlisans.php?y=102790434>

<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=lwQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&apIdStr=lwQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR>

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--------------	--

1.2-Yatay ve dikey geçişle öğrenci kabulü, çift ana dal, yan dal ve öğrenci değişimi uygulamaları ile başka kurumlarda ve/veya programlarda alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde uygulanan politikalar ayrıntılı olarak tanımlanmış ve uygulanıyor olmalıdır.

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 bulundukları 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.’nci 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 yarıyıllarda almadığı ve başarısız olduğu dersler ile bir üst yarıyıldan ders alabilmeleri konusunda meslek yüksekokulu yönetim kurulu yetkilidir. Muafiyet kararının alındığı yarıyıldan başvurması halinde, muaf olduğu derse/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. DGS girmek isteyen öğrencinin dikkat etmesi gereken en önemli husus öğrencinin **DGS’ye girip yeterli puanı almak zorunludur.** DGS kapsamında tercih yaparken ÖSYM’nin DGS listesindeki “Açıköğretim Lisans Programları” alanlarını kullanması gerekmektedir. Bununla birlikte yer yıl üniversitelerin kontenjanları değişebilir; en güncel DGS kılavuzunu ÖSYM’nin resmi sitesinden takip edilmesi gerekir.

Pazarlama önlisans mezunu olarak DGS ile aşağıdaki açıköğretim lisanslarını tercih edebilirsiniz:

Sosyal Bilimler / İşletme Odaklı Lisans Programları

- **İşletme (Business Administration / Açıköğretim)** – iş ve yönetim alanında en geniş kapsamlı programdır.
- **İktisat (Economics / Açıköğretim)** – işletme-ekonomi eksenli teorik altyapı sağlar.
- **Maliye (Public Finance / Açıköğretim)** – ekonomi ve kamu finansmanı eğitimi verir.
- **Kamu Yönetimi (Public Administration / Açıköğretim)** – kamu ve kamu politikaları üzerine odaklanır.
- **Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi (Political Science & Public Admin / Açıköğretim)** – politika, devlet ve yönetim bilimleri.
- **Uluslararası İlişkiler (International Relations / Açıköğretim)** – uluslararası politika ve ilişkiler alanı.

Pazarlama / Ticaret / İletişim Odaklı Lisans Programları

- **Pazarlama (Marketing / Açıköğretim)** – aynı alanda 4 yıllık kapsam.
- **Uluslararası Ticaret ve Lojistik (International Trade & Logistics / Açıköğretim)** – ticaret-lojistik محور program.
- **Halkla İlişkiler ve Tanıtım (Public Relations and Publicity / Açıköğretim)** – iletişim odaklıdır.
- **Halkla İlişkiler ve Reklamcılık (PR & Advertising / Açıköğretim)** – halkla ilişkiler + reklam içerikli program.
- **Reklamcılık (Advertising / Açıköğretim)** – reklamcılık ve pazarlama iletişimi.

Diğer Sosyal Bilimler Programları

(Bazı adaylar fark dersleri olarak da kayıt yapabilirler; üniversiteye ve senatonun kararına göre değişir.)

- **Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri** – iş ve ekonomi ilişkileri odaklı.
- **Turizm İşletmeciliği (Tourism Business Administration / Açıköğretim)** – turizm ve işletme odaklıdır.

Kanıtlar: DGS Sınavı Sonrası Seçilebilecek Bölümlerin Listesi, ÇOMÜ Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı Web Sitesi, Ezine MYO Pazarlama Programı 2024 Yılı Özdeğerlendirme Raporu.

<https://www.osym.gov.tr/TR,33452/2025-dgs-tercih-bilgileri-ve-tablolar.html>

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

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/oz-degerlendirme-raporlari-2024-r127.html>

Durum	☐ Uygulama Yok
	☐ Olgunlaşmamış Uygulama
	☒ Örnek Uygulama

1.3-Kurum ve/veya program tarafından başka kurumlarla yapılacak anlaşmalar ve kurulacak ortaklıklar ile öğrenci hareketliliğini teşvik edecek ve sağlayacak önlemler alınmalıdır.

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, Mevlana 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. Mevlana Değişim Programı, yurtdışında 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. Pazarlama ve reklamcılık bölümü, pazarlama programı öğrencilerinin ERASMUS kapsamında üniversitelerle anlaşmalar yapılarak eğitim almasının sağlanması amacıyla 2025 yılında bölüm ve programla uyumlu olan 3 meslek yüksekokulu eğitim içeriğine sahip Aarhus Business Academy, Business Academy SouthWest (EASV) okulları ile iletişim geçilmiş sürecin yürütülmesi amacıyla geri dönüş beklenmektedir.

Kanıtlar: ÇOMÜ Dış İlişkiler Koordinatörlüğü Web Sitesi

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

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

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

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

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

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

1.4-Öğrencileri ders ve kariyer planlaması konularında yönlendirecek danışmanlık hizmeti verilmelidir.

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. Pazarlama Programı 1. ve 2. Sınıf Program/Staj Danışmanı: Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR 'dır.

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. 2025 yılı içerisinde Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü olarak yeni kazanan birinci sınıf öğrencilerine oryantasyon eğitimi, hem de ikinci sınıf öğrencilerine eğitim verilmiştir.

Kanıtlar: ÇOMÜ Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı Web Sitesi, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Akademik Kadro, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Staj Bilgileri, Ezine Meslek Yüksekokulu 2025-2026 Eğitim Öğretim yılı Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Oryantasyon Eğitimi

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

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

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

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/staj/pazarlama-ve-reklamcilik-bolumu-staj-bilgileri-r24.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/haberler/2025-2026-egitim-ogretim-yili-pazarlama-ve-reklamc-r156.html>

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

1.5-Öğrencilerin program kapsamındaki tüm dersler ve diğer etkinliklerdeki başarıları şeffaf, adil ve tutarlı yöntemlerle ölçülmeli ve değerlendirilmelidir.

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 on dört 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 sınava 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 on beş 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 (ı) 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

tarıhli ve 29840 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan yeni Çanakkale Onsekiz Mart niversitesi nlisans-Lisans Eğitim ğretim 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’ın altında ise koşullu başarısız sayılır.”

Kanıtlar: ÇOMÜ ğrenci İşleri Daire Başkanlığı Web Sitesi, Çanakkale Onsekiz Mart niversitesi nlisans-Lisans Eğitim ğretim ve Sınav Yönetmeliği, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Yaz Okulu Yönetmeliği, Çanakkale Onsekiz Mart niversitesi nlisans ve Lisans Uzaktan Eğitim-ğretim ve Sınav Yönetmeliği

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

<https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/egitim-ogretim-ve-sinav-yonetm.html>

<https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/canakkale-onsekiz-mart-universitesi-yaz-okulu-yone.html>

<https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/onlisans-ve-lisans-uzaktan-egitim-ogretim-ve-sinav.html>

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ rnek Uygulama

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

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 ğrencinin öğrenimini başarı ile bitirerek Pazarlama programından nlisans 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 ğrenci 30 günlük stajını tamamlamak zorundadır. GNO’su 2.00 ve üzerinde olan öğrenciler koşullu başarılı derslerden de başarılı kabul edilirler. Mezun olabilmek için ğrenciler 120 AKTS kredisini mutlaka tamamlamalıdır. Bir ğrencinin GNO’su aynı zamanda mezuniyet not ortalamasıdır. Ayrıca;

1. Bir ğretim 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 ğretim yılı sonunda teşekkür belgesi ile ödüllendirilir.

2. Normal ğrenim 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 ğrencisi kabul edilir ve bu ğrenciler Rektörlükçe fakülte/yüksekokul/meslek yüksekokulu yüksek onur ğrencisi takdir belgesi ile ödüllendirilir.

3. Normal ğrenim 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 niversitesini birinci olarak bitiren ğrenci/öğrenciler Çanakkale Onsekiz Mart niversitesi yüksek onur ğrencisi kabul edilir ve bu ğrenci/ğrenciler Rektörlükçe Çanakkale Onsekiz Mart niversitesi yüksek onur ğrencisi takdir belgesi ile ödüllendirilir.

Kanıtlar: ÇOMÜ Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı Web Sitesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Önlisans-Lisans Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Yaz Okulu Yönetmeliği, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Önlisans ve Lisans Uzaktan Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/ https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/egitim-ogretim-ve-sinav-yonetm.html https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/canakkale-onsekiz-mart-universitesi-yaz-okulu-yone.html https://ogrenciisleri.comu.edu.tr/onlisans-ve-lisans-uzaktan-egitim-ogretim-ve-sinav.html	
Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama

2-PROGRAM EĞİTİM AMAÇLARI

2.1-Değerlendirilecek her program için program eğitim amaçları tanımlanmış olmalıdır.

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;

- Üretim ve hizmet sektörlerinde, Kamu veya Özel Kurum ve kuruluşlarda görev alabilirler,
- Program mezunları çoğunlukla; özel sektördeki tüm işletmelerin pazarlama ve satış departmanlarında pazarlama sorumlusu, müşteri ilişkileri sorumlusu vb. çalışma alanlarında istihdam edilebilirler,
- 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.
<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/>
<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/programlar-ve-egitim-ogretim-bilgi-sistemi-r39.html>

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--------------	--

2.2-Bu amaçlar; programın mezunlarının yakın bir gelecekte erişmeleri istenen kariyer hedeflerini ve mesleki beklentileri tanımına uymalıdır.

Program amaçlarına ulaşma kapsamında Pazarlama Programı'nın misyonu ve eğitim amaçları mezunların erişmeyi istedikleri kariyer hedefleri ve mesleki beklentileriyle uyumludur. Yeterli mesleki donanımına sahip, sürekli iyileşmeyi ve yaşam boyu öğrenmeyi ilke edinmiş, çağın gerektirdiği niteliklere sahip pazarlama meslek elemanı yetiştirebilmek için programın özgörevi 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 işbirliği 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 2025 yılı içerisinde Çanakkale Teknopark'a ziyareti, mezunlar söyleşisi ve reklam filmleri gösterimi etkinliği, Gökhan Kara ile Müşteri Deneyimi Webinarı, satış yönetimi dersi kapsamında anlamlı etkinlik, reklamcılık uygulamaları dersi kapsamında reklam filmi yarışması program amaçlarının öğrencilerin kariyer hedeflerine uygunluğu kapsamında bir örnek olarak yer almaktadır.

Kanıtlar: Ezine Gıda İhtisas OSB MYO Öğrencilerinden Çanakkale Teknopark'a Ziyareti, Ezine Gıda İhtisas OSB MYO'da Mezunlar Söyleşisi ve Reklam Filmleri Gösterimi Etkinliği, Gökhan Kara ile Müşteri Deneyimi Webinarı, Satış Yönetimi dersi kapsamında Kemallı Kadın Kooperatifi ile iş birliği

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/ezine-gida-ih-tisas-osb-my-o-grencilerinden-canakka-r149.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/ezine-gida-ih-tisas-osb-myoda-mezunlar-soylesisi-ve-r150.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/gokhan-kara-ile-musteri-deneyimi-webinari-gercekle-r160.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/satis-yonetimi-dersi-kapsaminda-anlamlı-etkinlik-r162.html>

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama
--------------	--

2.3-Kurumun, fakültenin ve bölümün özgörevleriyle uyumlu olmalıdır.

Program amaçlarına ulaşma kapsamında Pazarlama Programı'nın misyonu ve eğitim amaçları Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi ve Ezine Meslek Yüksekokulu özgörevleriyle 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 gözetin; 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 birimimizin 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 sürdürmektir.

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.

2025 yılı boyunca Pazarlama Programı öğrencilerinin yaptıkları ders etkinlikleri, katıldıkları Seminerler, Sosyal Sorumluluk Projeleri ile gerçekleştirilen program amaçlarının kurum ve birim ölgörevlerine uygunluğuna örnek olmaktadır. Bu kapsamdaki, bilgiler kanıt linklerinde yer almaktadır.

Kanıtlar: Reklamcılık Uygulamaları Dersi Kapsamında Reklam Filmi Yarışması, Satış Yönetimi Dersi Kapsamında Anlamlı Etkinlik, Gökhan Kara ile Müşteri Deneyimi Webinarı, “5 Kapakla Engelleri Aşıyoruz” Etkinliği, Ezine Gıda İhtisas OSB MYO’da Mezunlar Söyleşisi ve Reklam Filmleri Gösterimi Etkinliği, Ezine Gıda İhtisas OSB MYO Öğrencilerinden Çanakkale Teknopark’a Ziyareti, Ezine Gıda İhtisas OSB MYO Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Öğrencilerinden Sosyal Sorumluluk Ziyareti, Gökçebayır İlkokulu Öğrencilerine Kırtasiye ve Ayakkabı Desteğı

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/reklamcilik-uygulamalari-dersi-kapsaminda-reklam-f-r163.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/satis-yonetimi-dersi-kapsaminda-anlamlı-etkinlik-r162.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/gokhan-kara-ile-musteri-deneyimi-webinari-gercekle-r160.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/5-kapakla-engelleri-asiyoruz-etkinligi-gercekleste-r159.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/ezine-gida-ih-tisas-osb-myoda-mezunlar-soylesisi-ve-r150.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/ezine-gida-ih-tisas-osb-myoo-grencilerinden-canakka-r149.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/ezine-gida-ih-tisas-osb-myopazarlama-ve-reklamcili-r148.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/arsiv/etkinlikler/gokcebayir-ilkokulu-ogrencilerine-kirtasiye-ve-aya-r147.html>

Durum	☐ Uygulama Yok
	☐ Olgunlaşmamış Uygulama
	☒ Örnek Uygulama

2.4-Programın çeşitli iç ve dış paydaşlarını sürece dahil ederek belirlenmelidir.

Yeterli mesleki donanımına sahip, sürekli iyileşmeyi ve yaşam boyu öğrenmeyi ilke edinmiş, çağın gerektirdiğı niteliklere sahip halkla ilişkiler ve tanıtım meslek elemanı yetiştirebilmek için programın ölgörevi 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. Meslek Yüksekokulumuzun paydaşları şu şekilde belirlenmiştir:

İç Paydaşlar

- Akademik personelimiz ve aileleri,
- İdari personelimiz ve aileleri,
- Öğrencilerimiz ve aileleri,

Dış Paydaşlar

- Valilik, Kaymakamlık, Belediyeler ve diğer resmi kuruluşlar,
- Yüksek Öğretim Kurulu,
- Üniversitelerarası Kurul,
- Ulusal ve Uluslararası Eğitim ve Araştırma Kurumları,
- Özel Sektör Kuruluşları (Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi ve Kuruluşları, Tekofos, Altıncılık, vb.),
- Sivil Toplum Kuruluşları,
- Bankalar (Ziraat Bankası),
- Mezunlarımız ve aileleri.

Program amaçlarına ulaşma kapsamında Pazarlama Programı'nın misyonu ve eğitim amaçları tüm iç ve dış paydaşlarının görüşü alınarak yeniden yapılandırılması veya güncelleştirilmesi planlanmıştır. Bu kapsamda öncelikle, pazarlama programına sahip diğer Meslek Yüksekokulları ile çeşitli toplantılar düzenlenerek eğitim planı içerisinde değişiklikler yapılması ve 2026 yılında iç ve dış paydaş toplantısının ivedili gerçekleştirilmesi konusu gündeme alınmıştır.

Kanıtlar: Paydaşlarımız

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/paydaslarimiz-r47.html>

Durum

- ☐ Uygulama Yok
☐ Olgunlaşmamış Uygulama
☒ Örnek Uygulama

2.5-Kolayca erişilebilecek şekilde yayımlanmış olmalıdır.

Tüm iç ve dış paydaşlarımız ve özellikle öğrencilerimiz ile öğrenci aday arkadaşlarımız Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı misyon, amaç, hedef, detaylı öğretim planı ve ders içeriklerine programımızın web sayfasından ve ayrıca Üniversite Bilgi Yönetim Sistemi'nden kolaylıkla ulaşabilmektedirler.

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

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/paydaslarimiz-r47.html>

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

<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&apIdStr=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR>

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--------------	--

2.6-Programın iç ve dış paydaşlarının gereksinimleri doğrultusunda uygun aralıklarla güncellenmelidir.

Program amaçlarına ulaşma kapsamında Pazarlama Programı'nın misyonu, eğitim amaçları, hedefleri ve öğretim planı bölgesel, ulusal ve küresel ölçekteki gelişmeler de dikkate alınarak gerekli zamanlarda çağımızın ve geleceğin gerekliliklerine uygun olarak 2025-2026 eğitim öğretim yarıyılında güncellenmiştir. Yukarıda da detaylı olarak aktarıldığı gibi programımızın tüm iç ve dış paydaşlarının görüşü alınarak gerekli görüldüğünde güncellenmeye devam edecektir. Ayrıca öğretim planları güncellenirken ayrıca MEYOK tarafından bir incelemeye daha tabi tutulmaktadır. 2025 yılında iç ve dış paydaş toplantısı gerçekleştirilememiştir. Bu zayıf yönü geliştirmeye yönelik olarak 2026 yılı mart ayında iç ve dış paydaş toplantısının ivedili gerçekleştirilmesi konusu gündeme alınmıştır.

Kanıtlar: Ezine Meslek Yüksekokulu Web Sitesi, Paydaşlarımız

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/>
<https://ezinemyo.comu.edu.tr/paydaslarimiz-r47.html>

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--------------	--

2.7-Test Ölçütü

Programımızın, amaç, hedef ve öğretim planı üniversitemizin ve meslek yüksekokulumuzun kurumsal hedefleri ve önceliklerinin yanı sıra güncel yerel, bölgesel, ulusal ihtiyaçlar ve hedefler dikkate alınarak hazırlanmıştır. İlgili akademik kurullarda bölümün ve programımızın daha önceki yıllarda belirledikleri amaç ve hedeflerinin ne denli başarılı olduğu, eğitim ve öğretim programlarının öğrencilerin gereksinimleri ile hangi oranda örtüştüğü yine bölümümüz, programımız, birim yöneticilerimiz, birim Bologna koordinatörümüz, MEYOK ve/veya üniversitemiz tarafından belirli periyotlarla organize edilen çeşitli toplantılarıyla değerlendirmektedir. Zira Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi önlisans eğitimi için gerekli yeterlilikleri de tanımlamıştır. Mezunların bu yeterliliklere ne kadar sahip olduğu hakkında birimimiz de ölçümler yapılmaktadır. Bu toplantıların yanı sıra programımızın çıktı olarak gerçekleştirdiği anketler ve bunların dışında da birimimizin web sitesinde bulunan iç ve dış paydaş anketleri, öğrencilerimizin staj yaptığı iş yerlerinin değerlendirme anketleri ve mezun öğrenci anketleri bulunmakta ve bu anketlerin sonuçlarına meslek yüksekokulumuz anket komisyonu aracılığı ile ulaşılmaktadır. Bunların dışında programımıza ait akademik kurullar, komisyon toplantıları, eğitim-öğretim bilgi paketi, yıllık faaliyet raporları, yıllık iç kontrol raporları, 5 yıllık stratejik planlar ve gerçekleştirilen bu özdeğerlendirme raporu da gerekli test ölçümlerinin birçok farklı yöntemle yapıldığına dair kanıtları içermektedir.

Kanıtlar: Ezine Meslek Yüksekokulu Web Sitesi, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi https://ezinemyo.comu.edu.tr/ https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/	
Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama

3-PROGRAM ÇIKTILARI

3.1-Program çıktıları, program eğitim amaçlarına ulaşabilmek için gerekli bilgi, beceri ve davranış bileşenlerinin tümünü kapsamalı ve ilgili (MÜDEK,FEDEK,SABAK,EPDAD vb. gibi) Değerlendirme Çıktılarını da içerecek biçimde tanımlanmalıdır. Programlar, program eğitim amaçlarıyla tutarlı olmak koşuluyla, kendilerine özgü ek program çıktıları tanımlayabilirler.

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 kazanmaktadırlar. 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 seçimli 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 birimimiz 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 karşılama ve 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:

BİLGİ

Kuramsal-Olgusal

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.

BECERİLER

Bilişsel-Uygulamalı

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

YETKİNLİKLER

Bağımsız Çalışabilme ve Sorumluluk Alabilme Yetkinliği

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.

TYYC-6 - Sorumluluğu altında çalışanların bir proje çerçevesinde gelişimlerine yönelik etkinlikleri yürütebilme.

Öğrenme Yetkinliği

TYYC-7 - Alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirebilme, öğrenme gereksinimlerini belirleyebilme ve karşılayabilme.

TYYC-8 - Öğrenimini aynı alanda bir ileri eğitim düzeyine veya aynı düzeydeki bir mesleğe yönlendirebilme.

TYYC-9 - Yaşamboyu öğrenme bilinci kazanmış olma.

:: İletişim ve Sosyal Yetkinlik

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.

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

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

Alana Özgü Yetkinlik

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

TYYC-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 özgörev, amaç ve hedefleriyle, öğretim planıyla, ders içerikleri ve öğrenme çıktılarıyla program çıktılarının birbirini desteklediği ve tüm bunların birbiriyle uyumunda 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 ölçüt ile 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 birimimizin ve programımızın web sayfasından açık bir biçimde çok rahat erişilebileceği 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](https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=19649&MevzuatTur=8&MevzuatTertip=5)

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

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/programlar-ve-egitim-ogretim-bilgi-sistemi-r39.html>

Durum

- ☐ Uygulama Yok
☐ Olgunlaşmamış Uygulama
☒ Örnek Uygulama

3.2-Program çıktılarının sağlanma düzeyini dönemsel olarak belirlemek ve belgelemek için kullanılan bir ölçme ve değerlendirme süreci oluşturulmuş ve işletiliyor olmalıdır.

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 yarıyılta 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 çıktılarını 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 çıktılarına 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](https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=19649&MevzuatTur=8&MevzuatTertip=5)

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

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/programlar-ve-egitim-ogretim-bilgi-sistemi-r39.html>

Durum	☐ Uygulama Yok
	☐ Olgunlaşmamış Uygulama
	☒ Örnek Uygulama

3.3-Programlar mezuniyet aşamasına gelmiş olan öğrencilerinin program çıktılarını sağladıklarını kanıtlamalıdır.

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 işbirliği 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.

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](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>

<http://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/mezunlarimiz-r41.html>

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

4-SÜREKLİ İYİLEŞTİRME

4.1-Kurulan ölçme ve değerlendirme sistemlerinden elde edilen sonuçların programın sürekli iyileştirilmesine yönelik olarak kullanıldığına ilişkin kanıtlar sunulmalıdır.

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 arttırılması 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 arttırılması

2023 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, işi iş süreci içerisinde öğrenebilmesine katkı sağlayan zorunlu staj programının bulunması,
- Pazarlama ve Reklamcılık bölümü öğrencilerinin toplumsal katkı noktasında sosyal sorumluluk çalışmalarını yürütmesi ve bu çalışmaları Ezine Meslek Yüksekokulu yönetiminin desteklemesi.

Zayıf Yönlerimiz:

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

Fırsatlar:

- Ezine ilçesine kurulacak olan gıda ihtisas organize sanayi bölgesi kapsamında öğrencilerimiz için yeni staj ve iş istihdam olanaklarının yaratılacak olması,
- Üniversitemizin YÖKAK tarafından iki yıllık Kurumsal Akreditasyon Sertifikası almış olması ve bunun beş yıllık olarak devam ettirilebilmesi için çalışmaların aralıksız sürdürülmesi,
- Programımız öğretim elemanlarının güncel mevzuata hakim olması ve üniversite-sanayi, üniversite- kamu ilişkilerinin geliştirebilme potansiyelinin var olması,
- Aktif öğretim elemanlarına sahip olunması,
- Meslek Yüksekokulumuzda daha aktif, yönetime katılımı sağlayan, paylaşımcı, eleştiri ve yeniliklere açık her konuda çalışanına ve kuruma destek olmaya çalışan idari bir yapıya sahip olunması, · Aktif idari personele sahip olunması,
- Zorunlu staj sayesinde öğrencilerin deneyim kazanması,

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

Tehditler:

- İlçede kredi yurtlar kurumuna bağlı bir devlet yurdunun bulunmaması,
- İlçedeki öğrenci yurtlarının kapasitelerinin ve imkanlarının yetersizliği,
- İlçede öğrencilerin akademik ve sosyo-kültürel gelişimini destekleyecek ortamın yetersizliği,
- Potansiyel öğrencilerimizin il dışındaki vakıf üniversitelerini tercih etmeleri,
- Öğrencilerin liseden gelen alışkanlıklarını devam ettirmeleri, ders geçmek amaçlı ezbere eğitime öğretim elemanlarını yöneltmeye çalışmaları,
- Öğrencilerin gerçekleştirilen oryantasyon ve iş güvenliği eğitimlerini dikkate almamaları,
- Öğrencilerin derslerde ses kaydı alması, kitap, defter, ders notu olmadan derse gelmesi, sınavları kimliksiz, kalemsiz, silgisiz katılmaya çalışmaları, sorumsuz davranışlarının süreklilik arz etmesi,
- Öğrencilerin uygulama alanında eksiklikleri,
- Staj sürelerinin kısa olması.

Kanıtlar: Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Stratejik Eylem Planı, Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü SWOT Analizi

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

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/stratejik-eylem-planı-r37.html>

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/swot-analizi-r44.html>

Durum

- ☐ Uygulama Yok
- ☐ Olgunlaşmamış Uygulama
- ☒ Örnek Uygulama

4.2-Bu iyileştirme çalışmaları, başta Ölçüt 2 ve Ölçüt 3 ile ilgili alanlar olmak üzere, programın gelişmeye açık tüm alanları ile ilgili, sistematik bir biçimde toplanmış, somut verilere dayalı olmalıdır.

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:

- Üniversite, Meslek Yüksekokulu, Bölüm ve Program Stratejik Planları, Eğitim Amaçları ve Program Çıktılarının uyumluluğunu sağlamak amacıyla kullanılmaktadır.
- Çeşitli yurt içi ve yurt dışı üniversite ders planları, önerilen ders planının güncellik ve geçerliliğinin sorgulanması amacıyla kullanılmaktadır.
- Bir önceki toplantı kararları değişen katılımcılarına bilgi aktarmak amacıyla kullanılmaktadır.
- Bir önceki toplantıdan sonra yapılmış olan Mezun Anketi sonuçları Eğitim Amaçlarına ulaşma düzeyini ölçmek amacıyla; Mezun Durumundaki Öğrenci Anketi, Program

Çıktılarına ulaşma düzeyini yorumlamak amacıyla kullanılmaktadır.

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 işbirliğine dayalı olarak öğrencilere gerekli sanayici – öğrenci diyalogunun yaratılarak bu konuda gerekli kongre, seminer ve diğer çalışmalarda bölümümüze gereken desteğin sağlanması konusunda girişimlerde bulunulması

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

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

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

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

2025 yılı için Araştırma Geliştirme, Eğitim, Toplumsal Katkı ile Yönetim Sisteminde PUKO 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
<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/>
<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/stratejik-eylem-planı-r37.html>
<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/puko-dongusu-r45.html>

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--------------	--

5-EĞİTİM PLANI

5.1-Her programın program eğitim amaçlarını ve program çıktılarını destekleyen bir eğitim planı (müfredatı) olmalıdır. Eğitim planı bu ölçütte verilen ortak bileşenler ve disipline özgü bileşenleri içermelidir.

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 2025 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. Bununla birlikte Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi Meslek Yüksekokulu; gıda sektörünün ihtiyaç duyduğu nitelikli ara insan gücünü yetiştirmeyi temel misyon edinmiştir. 3+1 eğitim modeli ile öğrencilerimizin teorik bilgi ve uygulamalı becerilerini bütünleştirerek, üretim süreçlerini yerinde deneyimlemelerini sağlayan bir eğitim anlayışı benimsemektedir. Gıda teknolojileri alanında ulusal ve uluslararası standartlara uygun, yenilikçi, etik değerlere sahip, sektörle güçlü işbirliği içinde yetişen mezunlar kazandırmayı amaçlar.

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.

Kanıtlar: Ezine Gıda İhtisas Organize Sanayi Bölgesi MYO Misyon ve Vizyonu, ÇOMÜ Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı, Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi.

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/tanitim/misyon-ve-vizyon-r6.html>

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?>

[MevzuatNo=19649&MevzuatTur=8&MevzuatTertip=5](https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=19649&MevzuatTur=8&MevzuatTertip=5)

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

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/programlar-ve-egitim-ogretim-bilgi-sistemi-r39.html>

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

5.2-Eğitim planının uygulanmasında kullanılacak eğitim yöntemleri, istenen bilgi, beceri ve davranışların öğrencilere kazandırılmasını garanti edebilmelidir.

Programımız öğretim elemanları tarafından uygulanan eğitim yöntemleri aşağıda maddeler halinde en yoğunndan en az kullanıllana doğru sırayla özetlenmiştir.

Yüz yüze Anlatım: Dersi veren öğretim elemanı tarafından ele alınan konular tahtada veya slaytlar eşliğinde yüz yüze öğrenciye anlatılmaktadır. Bu süreçte projeksiyon cihazı aktif olarak kullanılmaktadır. Anlatım çoğunlukla öğretim elemanı tarafından yapılırsa da zaman zaman konuyu öğrenci ile tartışarak, beyin fırtınası yaparak da yapılmaktadır. Ayrıca dönem öğrencilere araştırma konuları verilip öğrenciler tarafından da bu konuların sınıfta anlatılması öğrenciye özgüven kazandırmak ve konuyu kavramasını sağlamak açısından yapılmaktadır. Anlaşılmayan konular öğretim elemanları tarafından tekrar edilmektedir.

Problem Çözme: Derste anlatılan konuları içerecek şekilde problemler öğretim elemanları tarafından hazırlanmakta ve bu problemleri çözerken izlenilecek yolun, kullanılacak yöntemlerin belirlenmesi ve sonuçların yorumlanmasına dayanmaktadır.

Alıştırma ve Uygulama: Derste verilen konunun problemler ile pekiştirilmesi amacıyla uygulamalar, konu anlatımı takiben ya da farklı bir zamanda ders esnasında yapılmaktadır. Uygulama soruları ders kitaplarından veya öğrencilere verilen başka kaynaklardan yararlanılarak yapılmaktadır.

Soru – cevap: Konu anlatımı esnasında veya sonrasında, uygulama esnasında veya sonrasında öğrencilerin sorularını yanıtlamak şeklinde uygulanmaktadır. Verilen ödevlerde de soru cevap uygulaması yapılmaktadır.

Proje – Ödev: Derste anlatılan konuların öğrenci tarafından daha iyi anlaşılması amacıyla proje veya ödevler kullanılmaktadır. Proje ve ödevler ile öğrencinin öncelikle problemi tanınması, kavraması, gerekli literatürü tarayabilmesi ve konuyu çözme becerilerini geliştirmesi ve sunu/rapor hazırlayıp sunması amaçlanmaktadır.

Örnek olay incelemesi: Derslerde anlatılan konularla ilgili gerçek ortamlarda daha önceden yapılmış çalışmaların ders esnasında anlatılması ve yorumlanması şeklinde yapılmaktadır.

Laboratuvar- Deney: Derslerde anlatılan konuların, bilgisayar laboratuvarında Microsoft Office uygulamalarını kullanarak daha iyi pekiştirilmesi sağlanmaktadır. Gösterme: Dersler kapsamında teknik geziler yapılarak öğrencilerin derslerde öğrenmiş oldukları konuları ziyaret edilen tesis tarafından gösterilmesi şeklindedir.

Seminer-Konferans: Bunlar dışında sektörün önde gelenleri meslek yüksekokulumuza davet edilip seminer ve konferans organizasyonları düzenlenmektedir.

Program eğitim planında yer alan seçmeli derslerin açılması öğretim üyesi programı ve öğrencilerden gelen taleplere göre değişmektedir. Bölümün doğrudan alanına girmeyen seçmeli dersler, diğer bölümlerinin öğretim elemanları veya misafir öğretim üyeleri tarafından verilmektedir. Danışmanlar tarafından öğrencilere kayıt dönemlerinde ders seçimlerinde rehberlik hizmeti vermenin yanı sıra öğrencilerin akademik gelişimlerini yakından takip etmektedirler. Ders esnasında yüz yüze gerçekleşen eğitim ile ders esnasında soru sorabilecekleri interaktif bir ortam oluşmaktadır. Dersler dışında ise öğrencilerimiz herhangi bir bilgi paylaşımı, şikâyet, öneri vb. gibi konularla alakalı dersi veren öğretim elemanlarını, ilgili program danışmanı veya bölüm başkanı ile onların kapılarında asılı olan öğrenci görüşme saatleri çerçevesinde rahatça görüşebilmektedirler.

Ölçüt 2’de yer alan bölüm eğitim planının hedeflerine ulaşmada, iktisadi, ticari, hukuki, kamu ve özel alanlarda ulusal ve uluslararası değişim ve gelişmelere açık olması ve yüksek nitelikli bir eğitiminde istatistiğin özel bir yeri olması dolayısıyla teknik yönü güçlü bir eğitime önem verilmiştir. Öğrencilerin ders esnasında ve ders dışında hocaları ile sürekli iletişime sahiptirler. Tüm bu bilgilere eğitim-öğretim bilgi sisteminden veya öğrenci bilgi sisteminden de ulaşılabilir. Bu kapsamda eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına alacak ve sürekli gelişimini sağlayacak bir eğitim yönetim sistemi bulunduğu söylenebilir. Zira Eğitim planı, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisans Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği kapsamında Güz ve Bahar yarıyılları şeklinde

uygulanmaktadır. Eğitim planında yer alan her ders öğretim planında yer alan haftalık konuları kapsayacak şekilde işlenmektedir. Bu kapsamda ilgili tüm kanıtlar da aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

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](https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/)

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

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/programlar-ve-egitim-ogretim-bilgi-sistemi-r39.html>

Durum	☐ Uygulama Yok
	☐ Olgunlaşmamış Uygulama
	☒ Örnek Uygulama

5.3-Eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına alacak ve sürekli gelişimini sağlayacak bir eğitim yönetim sistemi bulunmalıdır.

Öğrencilerimiz ders almalarında, sorumlu oldukları önlisans eğitim planına uygun olarak zorunlu derslere, uzmanlaşmak istedikleri konulara yönelik olarak da seçimlik derslere program danışmanları tarafından yönlendirilmektedirler. Öğrenciler sorumlu oldukları önlisans eğitim planını ve derslerin içeriklerini Öğrenci Bilgi Sisteminden ve birim web sitesinden rahatça görebilmektedirler. Ayrıca ilgili program danışmanı bu bilgilerin çıktılarını her dönem öğrencilere dağıtmaktadır. Öğrenciler her yarıyıl başındaki kayıt dönemlerinde önce Öğrenci Bilgi Sisteminden kendileri ders seçimi yapmakta daha sonra kayıtları danışmanları tarafından kontrol edilerek onaylanmaktadır. Eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına almak için öğrenci danışmanları yönlendirici olmanın yanı sıra denetçi olarak da büyük rol oynamaktadırlar. Öyle ki mezuniyet aşamasına gelmiş tüm öğrencilerin mezuniyet işlemleri, öğrenci danışmanları tarafından başlatılmaktadır. Mezun aşamasındaki öğrencilerin sorumlu oldukları eğitim planına uygun ders alıp almadıkları, mezuniyet koşullarını sağlayıp sağlamadıkları, öğrenci danışmanları ve mezuniyet komisyonu tarafından kontrol edilmektedir. Bu komisyon üyeleri birim web sitesinde ilan edilmiştir. Yine eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına almak için önlisans eğitim planlarımızda yer alan derslerin, ders tanım bilgi formları oluşturulmuş yukarıda ve ekteki kanıtlarda bunlar gösterilmiştir. Ders tanım bilgi form arında dersin kodu, adı, amacı, kredisi, zorunlu/seçimli bilgisi, içeriği, öğrenme çıktıları, izlencesi, dersin değerlendirme ölçütleri gibi derse özel bilgilerin yer aldığı ders tanım bilgileri formlarını dersin öğretim elemanı hazırlamakta ve bunu her yıl güncellemektedir.

Eğitim planında yer alan derslerin ders tanım bilgileri ayrıca Öğrenci Bilgi Sisteminde yer almakta ve öğrenciler buradan ihtiyaç duydukları bilgilere de erişebilmektedirler. Her yarıyıl sonunda öğrencilere uygulanan Ders Değerlendirme Anketleri ile de derslerin Öğrenci Bilgi Sisteminde tanımlandığı şekilde uygulanıp uygulanmadığı değerlendirilmekte ve anket sonuçları genişletilmiş bölüm akademik kurulunda/e-posta yoluyla ders veren tüm öğretim elemanları ile paylaşılmaktadır. Her öğretim elemanın verdiği derse ilişkin özdeğerlendirmesini yaparak geri bildirimde bulunması beklenmektedir. Eğitim planının sürekli gelişiminin sağlanması amacıyla, Ölçüt 4'te Sürekli İyileştirme Çevrimleri çerçevesinde akademik kurullarımız, mezunlarımız, işverenler ve öğrencilerimizden gelen geri bildirimler değerlendirilerek eğitim planımızda düzenlemeler gerçekleştirilmektedir. Eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını sağlanması ve

eğitim planının sürekli geliştirilmesi amacıyla Kalite Komisyonu üyelerimiz belirli aralıklarla toplantılar yapmaktadır. Bu toplantılarda öncelikle iç ve dış paydaşlardan gelen geri bildirimler ışığında, eğitim faaliyetlerinin gidişatı, öğrenim yeterliliklerinin sağlanıp sağlanmadığı, güncel uluslararası ilişkiler faaliyetlerinin neler olduğu, birim faaliyetleri, eğitim programları, paydaşlarla ilişkiler gibi konularda ne gibi iyileştirmelerin yapılması gerektiği gibi konular görüşülmektedir. Birim Kalite Komisyonu koordinatörlüğünün güdümünde ve Bölüm Yönetim Kurulunun iş birliğinde bir eğitim yönetim sistemi öngörülmektedir.

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](https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=19649&MevzuatTur=8&MevzuatTertip=5)

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

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/programlar-ve-egitim-ogretim-bilgi-sistemi-r39.html>

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

5.4-Eğitim Planı, En az bir yıllık ya da en az 32 kredi ya da en az 60 AKTS kredisi tutarında temel bilim eğitimi içermelidir.

Eğitim planları yukarıdaki ölçütlerde verilen disipline özgü bileşenleri tüm bileşenleri içermektedir. Ayrıca Aşağıda bu bileşenlere katkı sağlayan zorunlu dersler listelenmektedir. Elbette seçimli dersler içerisinde bu katkıları destekleyen ve pekiştiren çok sayıda dersimiz mevcuttur. Eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına alacak ve sürekli gelişimini sağlayacak bir eğitim yönetim sistemi bulunmaktadır. Eğitim planı, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisans Eğitim ve Öğretim Yönetmeliği kapsamında Güz ve Bahar yarıyılları şeklinde uygulanmaktadır. Eğitim planında yer alan her ders öğretim planında yer alan haftalık konuları kapsayacak şekilde işlenmektedir. Eğitim planlarındaki temel bilimler, mesleki konular ve genel eğitim modüllerinin yarıyıllara dağılımı, Program Çıktıları ve Programa Özgü Ölçütler ile ilişkisi eğitim-öğretim bilgi sisteminde ve öğrenci bilgi sisteminde detaylı olarak görülmektedir. Bu kapsamda ilgili ders içerikleri ve diğer tüm kanıtlar da aşağıda bilgilerinize sunulmuştur.

1. YARIYIL GÜZ DÖNEMİ

Ders Adı	Ders Tipi	Dil	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
----------	-----------	-----	--------	----------	-------------	-------------	------

İş Sağlığı ve Güvenliği	Zorunlu	Türkçe	2	0	0	2	2
Kariyer Planlama	Zorunlu	Türkçe	2	0	0	2	2
İletişim	Zorunlu	Türkçe	2	1	0	3	3
Pazarlama Yönetimi	Zorunlu	Türkçe	4	0	0	3	4
Genel İşletme	Zorunlu	Türkçe	3	0	0	3	3
Mikro Ekonomi	Zorunlu	Türkçe	3	0	0	3	3
Sosyal Sorumluluk ve Etik	Zorunlu	Türkçe	2	0	0	2	3
Yabancı Dil 1 (İngilizce)	Ortak Zorunlu	Türkçe	2	0	0	2	2
Genel Kültür Seçmeli Ders 1.Y.Y	Bölüm Seçmeli					2	2
1.Y.Y. ALAN SEÇMELİ DERS						6	6
		Toplam	20	1	0	28	30

İş Sağlığı ve Güvenliği (2+0): İş sağlığı ve güvenliğinin tarihsel gelişimi, iş sağlığı ve güvenliğinin amacı ve önemi, iş sağlığı ve güvenliği alanında kavramlar, Türkiye’de iş sağlığı ve güvenliğinin genel görünümü, iş kazaları, meslek hastalıkları, iş kazaları ve meslek hastalıklarına karşı alınacak önlemler, iş kazaları ve meslek hastalıklarından doğan maliyetler.

Kariyer Planlama (2+0): Kariyer planlama ve kariyer süreci hakkında genel bilgi vermek ve örnekler sunmak. Ders içeriği kapsamında, etkin CV hazırlanması, başarılı iş başvuruları ve görüşmeleri hakkında bilgi verilmesi.

İletişim (2+1): Öğrenciye, sözlü, sözsüz, yazılı, biçimsel, biçimsel olmayan ve örgüt içi ile dışı arasında iletişim kurma yeterlikleri kazandırmaktır. Dersin içeriği; iletişim süreci, yazılı ve sözlü iletişim, sözsüz iletişim, kitle iletişim araçlarıyla iletişim, biçimsel ve biçimsel olmayan iletişim.

Pazarlama Yönetimi (4+0): Dersin amacı; pazarlama biliminin unsurlarının modern pazarlama anlayışı kapsamında öğrencilere aktarılması amaçlanmaktadır. Bu ders pazarlama kavramı ve kapsamı; pazarlama anlayışının gelişimi ve modern pazarlama yönetimi; pazar kavramı ve pazar türleri; pazarlama karması elemanlarını oluşturan ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma bileşenleri hakkında teorik ve uygulamalı bilgiler içermektedir.

Genel İşletme (3+0): İşletmecilik kavramı, hukuki mevzuatlara göre işletme türleri, işletmelerin kuruluş yeri seçimi, kuruluş yeri seçimini belirleyen faktörler, İşletme departmanları, çok uluslu işletmeler, çağdaş işletmecilik uygulamaları.

Mikro Ekonomi (3+0): 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 içeriği; iktisadın tanımı ve temel kavramları, arz, talep ve piyasa dengesi, tüketici teorisi, üretim ve maliyetler, piyasalar ve firma dengesi.

Sosyal Sorumluluk ve Etik (2+0): Bu dersin amacı, pazarlama alanında faaliyet gösteren bireylerin ve işletmelerin; etik ilkelere uygun, toplumsal sorumluluk bilinci gelişmiş, sürdürülebilir ve insan odaklı kararlar alabilmesini sağlamaktır. Öğrencilere, pazarlama uygulamalarında karşılaşılan etik ikilemleri analiz edebilme ve sosyal sorumluluk perspektifiyle çözüm üretebilme becerisi kazandırılması hedeflenir.

Yabancı Dil I (2+0): İngilizce okuma, yazma ve beceri konusunda temel düzeyde İngilizce bilgileri aktarılmaktadır.

Genel Kültür Seçmeli Ders Grubu: Öğrencinin ilgi ve yeteneğine uygun olan alanda gelişime katkı sunacak zengin genel kültür seçmeli ders grubundan öğrenci kendisine en uygun bir adet genel kültür seçmeli dersi seçimi yapar.

Pazarlanma Seçmeli Ders Grubu: Öğrencinin pazarlama alanında gelişimine katkı sunacak ve kolektif bilincini geliştirecek seçmeli derslerden birini seçerek alanında önemli bilgiler kazanır.

2. YARIYIL BAHAR DÖNEMİ

Ders Adı	Ders Tipi	Dil	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
Marka Yönetimi	Zorunlu	Türkçe	3	0	0	3	4
Pazarlama İlkeleri	Zorunlu	Türkçe	3	0	0	3	4
Tüketici Davranışları	Zorunlu	Türkçe	3	0	0	3	4
Reklamcılık	Zorunlu	Türkçe	2	1	0	3	4
Bilişim Teknolojileri	Zorunlu	Türkçe	2	0	0	2	2
Yabancı Dil II	Zorunlu	Türkçe	2	0	0	2	2
2.Y.Y. ALAN SEÇMELİ DERS						8	8
Genel Kültür Seçmeli Ders 2.Y.Y	Bölüm Seçmeli					2	2
		Toplam	15	1	0	26	30

Marka Yönetimi (3+0): Bu ders, tüm sektörlerde ulusal ve uluslararası rekabet açısından önemli bir araç olarak kullanılan markalaşma stratejileri konularında öğrencilere ayrıntılı bilgi vermeyi amaçlamaktadır. Dersin içeriği; marka kavramı ve kapsamı, marka konumlandırma, marka kişiliği ve imajı, marka bilinirliliği ve marka denkliği, marka bağlılığı, marka aşkı ve marka deneyimi gibi işletmeler tarafından kullanılan çeşitli marka stratejilerine ait bilgileri içermektedir.

Pazarlama İlkeleri (3+0): Pazarlamanın tanımı ve pazarlama ile ilgili temel kavramlar, pazarlamada yeni trendler, pazarlama çevresi, stratejik planlama ve pazarlama süreci, pazar bölümlenmesi, pazar konumlandırması ve pazarlama karması stratejileri, satış yönetimi ve kişisel satış.

Tüketici Davranışları (3+0): Bu dersin amacı; tüketicilerin satın alma öncesi, sırası ve sonrası davranışlarını etkileyen psikolojik, sosyal, kültürel ve ekonomik faktörleri analiz edebilen, pazarlama stratejilerini bu doğrultuda planlayabilen bireyler yetiştirmektir. Öğrencilerin, tüketici karar süreçlerini anlayarak müşteri odaklı pazarlama uygulamaları geliştirme becerisi kazanmaları hedeflenir.

Reklamcılık (2+1): Reklamın tanımı, tarihi, günümüz reklamlarının analiz edilmesi. Sosyal medyanın reklamın üzerindeki belirleyici etkisi ve reklam çözümleme teknikleri.

Bilişim Teknolojileri (2+0): Bilişim teknolojileri, yazılım ve donanım ile ilgili temel kavramlar, genel olarak işletim sistemleri, kelime işlemci programları, elektronik tabloları programları, veri sunumu, eğitimde internet kullanımı, bilişim teknolojilerinin sosyal yapı üzerindeki etkileri ve eğitimdeki yeri, bilişim sistemleri güvenliği ve ilgili etik kavramları.

Yabancı Dil II (2+0): Temel düzeyde gramer kurallarını okuma, yazma, dinleme ve konuşma.

Genel Kültür Seçmeli Ders Grubu: Öğrencinin ilgi ve yeteneğine uygun olan alanda gelişime katkı sunacak zengin genel kültür seçmeli ders grubundan öğrenci kendisine en uygun bir adet genel kültür seçmeli dersi seçimi yapar.

Pazarlama Seçmeli Ders Grubu: Öğrencinin pazarlama alanında gelişimine katkı sunacak, kariyer hedefleri doğrultusunda ilerlemesini sağlayacak seçmeli derslerden birini seçerek alanında önemli bilgiler kazanır.

3. YARIYIL GÜZ DÖNEMİ							
Ders Adı	Ders Tipi	Dil	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
Satış Yönetimi	Zorunlu	Türkçe	2	1	0	3	3
Toplam Kalite Yönetimi	Zorunlu	Türkçe	3	0	0	3	3
Çağdaş Pazarlama Teknikleri	Zorunlu	Türkçe	2	1	0	3	3
Reklamcılık Uygulamaları	Zorunlu	Türkçe	2	1	0	3	3
Staj	Zorunlu	Türkçe	0	0	0	0	8
3.Y.Y. ALAN SEÇMELİ DERS						8	8

Genel Kültür Seçmeli Ders 3.Y.Y	Bölüm Seçmeli					2	2
		Toplam	9	3	0	22	30

Satış Yönetimi (2+1): Satış yönetimi ve pazarlama ile ilgili genel kavramlar, stratejik satış planlaması ve bütçelenmesi, kişisel satış, satışta etik kavramlar, satış hedefleri ve tahminlemesi, satış programının uygulanması.

Toplam Kalite Yönetimi (3+0): Bu dersin amacı; öğrencilere kalite kavramını, toplam kalite yönetimi felsefesini ve kaliteyi artırmaya yönelik çağdaş yönetim yaklaşımlarını öğretmek; müşteri memnuniyetini esas alan, sürekli iyileştirme odaklı kalite bilinci kazandırmaktır. Öğrencilerin, pazarlama ve hizmet süreçlerinde kaliteyi ölçme, değerlendirme ve geliştirme becerisi edinmeleri hedeflenir.

Çağdaş Pazarlama Teknikleri (2+1): Bu dersin amacı, öğrencileri değişen iş dünyası koşullarında çağdaş pazarlama yaklaşımları konusunda bilgilendirilmesidir. Küreselleşme, teknolojik gelişmeler ve tüm 21. yüzyıl dinamikleri, pazarlamanın her alanda daha önemli ve kritik bir unsur olmasına neden olmuştur. Bu ders kapsamında Pazarlama Yönetimi sürecinde önemli olan kavramlar, güncel dinamikler perspektifinden ele alınacaktır. Dersin içeriği; ders sonunda öğrencilere Çağdaş Pazarlama stratejileri, Pazarlamanın toplum üzerindeki etkisi, Çağdaş Pazarlama anlayışı doğrultusunda pazarlama karması kararları ve stratejik pazarlama sürecine ilişkin bilgi sağlanması amaçlanmaktadır. Ayrıca, son yıllarda geliştirilen farklı çağdaş pazarlama kavramlarına ve uygulamalarına değinilmesi amaçlanmaktadır.

Reklamcılık Uygulamaları (2+1): Bu dersin amacı reklamcılık kavramları ve uygulamaları hakkında bilgi vermektir. Dersin içeriği; reklamcılık kavramı, tarihsel gelişimi, reklam ortamları, reklam etkinliklerinin ölçümü.

Staj (Zorunlu): Amaç, öğrencinin alanı ile ilgili öğrendiği bilgileri pratikte kullanmasını sağlamaktır. Staj kapsamında; öğrencinin alanı ile ilgili ciddi kurumları seçmesi, seçilen kurumun birim tarafından onaylanması, 30 iş günü içinde ilgili kurumdaki çalışmalara katılması, staj sonucunda staj süresinde yapılan uygulamalar ile ilgili birimini bilgilendirilmesi.

Genel Kültür Seçmeli Ders Grubu: Öğrencinin ilgi ve yeteneğine uygun olan alanda gelişime katkı sunacak zengin genel kültür seçmeli ders grubundan öğrenci kendisine en uygun bir adet genel kültür seçmeli dersi seçimi yapar.

Pazarlama Seçmeli Ders Grubu: Öğrencinin pazarlama alanında gelişimine katkı sunacak, kariyer hedefleri doğrultusunda ilerlemesini sağlayacak seçmeli derslerden birini seçerek alanında önemli bilgiler kazanır.

4. YARIYIL BAHAR DÖNEMİ							
Ders Adı	Ders Tipi	Dil	Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Yerel Kredi	AKTS
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi	Zorunlu	Türkçe	4	0	0	4	4
Türk Dili	Zorunlu	Türkçe	4	0	0	4	4
3+1 HAVUZ DERSLERİ						22	22

	Toplam	8	0	0	30	30
Atatürk İlkeleri ve İnkılâp Tarihi (4+0): Mondros Anlaşması, Sevr Anlaşması, Kurtuluş Savaşı ve sonrasındaki siyasi gelişmeler, tek parti dönemi, tek partili siyasal ilişkiler, çok partili yaşama geçiş. Türk Dili II (4+0): Yazılı anlatımda dış yapı ve kurallar, imlâ kuralları, noktalama işaretleri, yazıda plan, tema bakış açısı, yardımcı fikirler, paragraf yazımı, kompozisyon, seçili yazılarda kompozisyon çatısı, genel anlatım bozuklukları, düşünme ve düşündüğünü ifade edebilme, çeşitli yazı türleri, formal yazılar (özgeçmiş, dilekçe, rapor, bibliyografya, resmi yazılar), not alma ve özetleme teknikleri. 3+1 Havuz Dersleri (22): MYO öğrencilerinin: 3 dönem teorik eğitim, 1 dönem işletmelerde tam zamanlı uygulamalı eğitim (işyeri eğitimi) almalarını esas alan bir sistemdir. Bu modelde havuz dersleri: Öğrencilerin uygulama dönemine hazırlanmalarını, Mesleki, kişisel ve etik yeterliliklerini geliştirmelerini, farklı programlardaki öğrenciler için ortak yetkinlikler kazandırılmasını amaçlar.						
Kanıtlar: Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/ https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&apIdStr=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR						
Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama					

5.5-En az bir buçuk yıllık ya da en az 48 kredi ya da en az 90 AKTS kredisi tutarında temel (mühendislik, fen, sağlık vb.) bilimleri ve ilgili disipline uygun meslek eğitimi içermelidir.

Ölçüt 5.4’de gerekli kanıtlar verilmiştir. Buradan da anlaşılacağı üzere eğitim planında Sosyal Bilimler genel disiplini içerisinde yer alan temel bilimler ve bu disipline yakın ve tamamlayıcı nitelikte meslek eğitimine ilişkin dersler yeterli AKTS kadar bulunmaktadır. Ayrıca öğretim planında temel derslerin yanında, öğrencilerin ilgi alanlarına yönelik, diğer bölümler ile ilgili bilgi edinmelerini sağlayacak, tamamlayıcı nitelikte, alanında yetkinlik verecek bir takım seçmeli dersler de bulunmaktadır. Belirli bir konuda araştırma yapma, verileri analiz etme, deney tasarlama, problem çözme, iş geliştirme becerilerinin yanı sıra; özellikle yaratıcı düşünme ve takım çalışması yeteneklerini de geliştirmek amacıyla öğrencilerimize bu çalışmaları birlikte yapabilme olanağı sunulmaktadır. Disiplinler arası çalışmaları teşvik etmek amaçlı olarak da bu tür teorik ve uygulamalı çalışmalar için diğer bölümlerle ortak projeler yürütülebilmektedir.						
Kanıtlar: Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/ https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&apIdStr=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR						
Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama					

5.6-Eğitim programının teknik içeriğini bütünleyen ve program amaçları doğrultusunda genel eğitim olmalıdır.

Program amaçları doğrultusunda genel eğitime ilişkin dersler eğitim planında yer almaktadır. Bu doğrultuda, mezunların pazarlama, satış, ekonomi, toplam kalite yönetimi, çağdaş pazarlama teknikleri, dijital pazarlama, pazarlama yönetimi, araştırma yöntemleri, marka yönetim vb. konularında temel bilgileri edinip, çalışacakları kamu veya özel sektör kuruluşlarında uygulayabilmeleri veya kendi işlerini kurabilmeleri hedeflenmiştir. Bu derslere ilişkin gerekli değerlendirmeler Kalite Kurulu ve Bölüm Yönetim Kurulunca yapılmaktadır.

Kanıtlar: Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi
<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/>
<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&apIdStr=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR>

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--------------	--

5.7-Öğrenciler, önceki derslerde edindikleri bilgi ve becerileri kullanacakları, ilgili standartları ve gerçekçi kısıtları ve koşulları içerecek bir ana uygulama/tasarım deneyimiyle, hazır hale getirilmelidir.

Eğitim planında yer alan dersler, senelere ve dönemlere göre birbirlerini destekleyecek nitelikte, bütünsel bir bakış açısıyla tasarlanmaktadır. Bu doğrultuda sonraki dersin öğrenim gerekliliğini önceden alınan dersin sağlaması sistemi doğrultusunda eğitim planı oluşturulmuştur. Dersler sene bazında kademeli olarak temel eğitimden nitelikli eğitime; genel konulardan daha spesifik konulara olacak şekilde planlanmaktadır. Bu kapsamda birimde ders veren öğretim elemanlarından alınan geri bildirimler neticesinde, ilgili kurullarca eğitim planının güncellenmesi gerçekleştirilmektedir. Bunun yanı sıra öğrenciler önlisans eğitimi süreleri içerisinde zorunlu staj imkanlarından yararlanabilmekte ve derslerde edindikleri bilgi ve becerileri kullanabilecekleri bir uygulama alanı da bulabilmektedirler.

Bu dersler Araştırma Yöntem ve Teknikleri, İnsan Kaynakları Yönetimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Satış Yönetimi, Girişimcilik, Sosyal Sorumluluk ve Etik şeklinde sıralanabilir. Derslerde elde edilen bilgi ve becerileri kullanmak, gerçekçi koşullar/kısıtlar altında standartlara uygun olarak öğrenciye ana tasarım deneyimi, çeşitli derslerde yaptırılan ödev ve projelerle ve öğrencilerimize aldırılan dönem projesi, zorunlu staj gibi çalışmalarla kazandırılmaktadır.

Kanıtlar: Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Web Sitesi, Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi
<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/>
<https://ubys.comu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/Home/Index?id=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&apIdStr=1wQ5!xDDx!r6ObDkcZqb414mEpg!xGGx!!xGGx!&culture=tr-TR>

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama
--------------	--

	☐ Örnek Uygulama
--	---

6-ÖĞRETİM KADROSU

6.1-Öğretim kadrosu, her biri yeterli düzeyde olmak üzere, öğretim üyesi-öğrenci ilişkisini, öğrenci danışmanlığını, üniversiteye hizmeti, mesleki gelişimi, sanayi, mesleki kuruluşlar ve işverenlerle ilişkiyi sürdürebilmeyi sağlayacak ve programın tüm alanlarını kapsayacak biçimde sayıca yeterli olmalıdır.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü öğrencilerimize kaliteli eğitim vermek, onlarla daha yakından ilgilenip donanımlı öğrenciler yetiştirmek için akademik kadrosunu sürekli güçlendirmektedir. Bölümümüz kadrosunda beş öğretim görevlisi görev yapmaktadır. 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. Gülce TOK, Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ, Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı kadrosunda; Öğr. Gör. Sibel ŞEN, Öğr. Gör. Mustafa İlker GÜLCEMAL pazarlama programı kadrosunda yer almaktadır. Ayrıca program öğretim elemanları hakkında detaylı bilgi programın idari yapısı ve öğretim kadrosu başlığı altında ölçüt 1.3'te detaylı olarak verilmiştir.

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

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

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

<https://avesis.comu.edu.tr/cerenuzunay/publications>

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

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

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

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

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

6.2-Öğretim kadrosu yeterli niteliklere sahip olmalı ve programın etkin bir şekilde sürdürülmesini, değerlendirilmesini ve geliştirilmesini sağlamalıdır.

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

Öğr. Gör. Dr. Merve Gözde DURMAZ 2025 Yılı Yayınları

Bildiriler

Durmaz, M. G. & Monus, Y. Örgütsel Vicdanın İşyerinde Sapma Davranışı Üzerindeki Etkisinde İstismarcı Yönetim Tarzının Rolü, 12. Örgütsel Davranış Kongresi, Konya, Türkiye, 12 Kasım 2025, sayı.481, s.911-925.

Durmaz M. G., Monus Y., Kanten P., Arda B., Yavaş A. Mükemmeliyetçiliğin Impostor Sendromu Üzerindeki Etkisinde Özsaygının Aracılık Rolü: Kadın Çalışanlar Üzerine Bir Araştırma, 24. Uluslararası İşletmecilik Kongresi, İzmir, Türkiye, 08 Mayıs 2025.

Hakemli Dergilerde Yayınlanan Makaleler

Durmaz, M. G., Arda, B., & Monus, Y. (2025). Obstacles Faced by Female Employees in Male-Dominated Sectors: Evidence from Turkey. *Acta academica*, 25(2), 5-20.

Kitap Bölümü

Durmaz, M. G. (2025). Uyumluluk, *Çalışma Yaşamında Bireysel Farklılıkların Yönetimi*, (Ed. Kanten, P. & Pazarcık, Y.) Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş: İstanbul.

Durmaz, M. G. (2025). Risk Alma Eğilimi, *Çalışma Yaşamında Bireysel Farklılıkların Yönetimi*, (Ed. Kanten, P. & Pazarcık, Y.), Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş: İstanbul.

Öğr. Gör. Şaziye Ceren ULUPINAR 2025 Yılı Yayınları

Kitap Bölümü

Ulupınar, Ş.C. (2025). Dijitalleşen Disiplinler: Kuramsal ve Uygulamalı Perspektifler, *Dijitalleşen Çalışma Ekonomisi ve Platform Emeli: Uber Örneği*, (Erden, Ayhün Sena, Çavuşgil Köse Bilge), Eğitim Yayınevi: Çanakkale.

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

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

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

<https://avesis.comu.edu.tr/cerenuzunay/publications>

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

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

<https://avesis.comu.edu.tr/ilkerkulcema1>

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

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

6.3-Öğretim üyesi atama ve yükseltme kriterleri yukarıda sıralananları sağlamaya ve geliştirmeye yönelik olarak belirlenmiş ve uygulanıyor olmalıdır.

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'nde öğretim üyesi atama ve yükseltme, "Öğretim Üyeliği Kadrolarına Atama ve Uygulama Esasları"na göre yapılır. Söz konusu esaslar, Üniversite'nin "https://personel.comu.edu.tr/mevzuatlar/akademik-kadro-atama-kriterleri-r7.html" internet sayfasında "Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Öğretim Elemanı Kadrolarına Başvuru, Görev Süresi Uzatımı ve Performans Değerlendirme Kriterleri" başlığı altında yayımlanmış olup 01.07.2025 tarihi itibarıyla yeni kriterler yürürlüğe girmiştir.

Bu çerçevede genel olarak öğretim üyelerinin, çalıştıkları alanda evrensel düzeyde araştırma yapmaları, bu araştırmalarını ulusal ve uluslararası düzeyde bilgi paylaşım ortamlarına aktarmaları ve bu sayede bilim dünyasına katkıda bulunmaları; yerel, ulusal ve uluslararası bilimsel toplantılar düzenleyerek, hem kendi çalışmalarını sergilemeleri hem de diğer bilim dallarındaki araştırmacıların da çalışmalarını sergilemelerini sağlamak ve bilimsel tartışma ortamının oluşmasına katkı sunmaları gibi kriterlere bakılmaktadır.

Kanıtlar: ÇOMÜ Personel Daire Başkanlığı Web Sitesi

<https://personel.comu.edu.tr/mevzuatlar/akademik-kadro-atama-kriterleri-r7.html>

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

7-ALTYAPI

7.1-Sınıflar, laboratuvarlar ve diğer teçhizat, eğitim amaçlarına ve program çıktılarına ulaşmak için yeterli ve öğrenmeye yönelik bir atmosfer hazırlamaya yardımcı olmalıdır.

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, 15 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 15 adet derslik mevcut olup, bunların tamamında projeksiyon cihazı bulunmaktadır.

Toplantı Salonu: Okulumuzda bir adet toplantı salonu mevcut olup, ihtiyaca cevap verecek donanımına 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

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/tanitim/genel-bilgi-r4.html>

Durum

- ☐ Uygulama Yok
☐ Olgunlaşmamış Uygulama
☒ Örnek Uygulama

7.2-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 olmalıdır.

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 Yerleşkemizdeki 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 tanıtıl maktadır. Üniversitemiz bünyesinde her yıl bahar şenlikleri yapılmaktadır. Bahar şenlikleri boyunca çok sayıda konser, yarışma ve sosyal faaliyet gerçekleştirilmektedir.

Öğrencilerinin mesleki açılardan yetkin olmaları için çaba sarf etmenin yanında, her birinin etkili konuşma, anlatım, iletişim ve tartışma açılarından donanımlı ulusal ve evrensel duyarlılığı olan entelektüeller olarak yetiştirmeleri 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 Kulüpleri: Meslek Yüksekokulumuzun aktif olarak faaliyet gösteren topluluk bulunmamaktadır. Ancak öğrencilerimiz istedikleri takdirde merkezdeki topluluklara üye olma imkanı sağlanmaktadır.

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

Kanıtlar: ÇOMÜ Öğrenci Kulüpleri

https://tercihim.comu.edu.tr/merak_edilenler/ogrenci_kulupleri

Durum	☐ Uygulama Yok
	☐ Olgunlaşmamış Uygulama
	☒ Örnek Uygulama

7.3-Programlar öğrencilerine modern mühendislik araçlarını kullanmayı öğrenebilecekleri olanakları sağlamalıdır. Bilgisayar ve enformatik altyapıları, programın eğitim amaçlarını destekleyecek doğrultuda, öğrenci ve öğretim üyelerinin bilimsel ve eğitsel çalışmaları için yeterli düzeyde olmalıdır.

Programda öğrencilerinin kullanımına hazır modern bilgisayar laboratuvarı bulunmaktadır. Bilgisayar altyapıları, programın eğitim amaçlarını destekleyecek doğrultuda ve öğrenci ile öğretim elemanlarının bilimsel ve eğitsel çalışmaları için yeterli düzeydedir. Amacı bilim ve bilim merkezli insan yetiştirme olan Yüksekokulumuz, amacına hizmet edecek donanım, altyapı ve mekan hazırlamayı hedefine oturtmuştur. Ayrıca, öğrencilerimizin bilgiye erişimini kolaylaştırmak amacıyla internetten de yeterince faydalanabilmesi için gerekli altyapı hazır hale getirilmiştir. Öğretim elemanlarımız da çalışma odalarından internet hizmetinden yararlanarak rahatlıkla araştırma yapılabilmektedir. Çok sayıda elektronik veri tabanı erişimi vasıtasıyla sürekli yayın, e-dergi, e-tez, e- gazete ve e-kitaplara ulaşılabilir. Elektronik veri tabanları ve çeşitli yazılım programlarına yönelik üniversite bünyesinde yüz yüze ve online eğitimler düzenlenmektedir.

Kanıtlar: ÇOMÜ Kütüphane Kampüs Dışı Erişim

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

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

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

<https://scholar.google.com/>

<https://dergipark.org.tr/tr/login>

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

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

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--------------	--

7.4-Öğrencilere sunulan kütüphane olanakları eğitim amaçlarına ve program çıktılarına ulaşmak için yeterli düzeyde olmalıdır.

Meslek Yüksekokulu Binası 4000 metre kare alana kurulu 7440 adet kitap ve internet bağlantılı 10 adet Bilgisayar bulunan Kütüphane, 208 kişilik Konferans salonu, 1 Bilgisayar Laboratuvarı bulunmaktadır. Ayrıca, öğrenci ve öğretim elemanlarımız Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Terzioğlu Yerleşkesinde yer alan 7/24 kütüphane hizmetlerinden, çalışma salonu ve odalarından, online hizmetlerinden de faydalanabilmektedir.

Kanıtlar: Ezine MYO Web Sitesi, ÇOMÜ Kütüphane ve Dokümantasyon Daire Başkanlığı Web Sitesi

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

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

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--------------	--

7.5-Öğretim ortamında ve öğrenci laboratuvarlarında gerekli güvenlik önlemleri alınmış olmalıdır. Engelliler için altyapı düzenlemesi yapılmış olmalıdır.

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.

Kanıtlar: Ezine MYO Web Sitesi

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

Durum	☐ Uygulama Yok ☐ Olgunlaşmamış Uygulama ☒ Örnek Uygulama
--------------	--

8-KURUM DESTEĞİ VE PARASAL KAYNAKLAR

8.1-Üniversitenin idari desteği, yapıcı liderliği, parasal kaynaklar ve dağıtımında izlenen strateji, programın kalitesini ve bunun sürdürülebilmesini sağlayacak düzeyde olmalıdır.

Bölüm ve programımızda yapılan harcamaların temel kaynağını katma bütçe gelirleri oluşturmaktadır. Katma Bütçe Maliye Bakanlığı tarafından her yıl üniversitelerden gelen öneriler dikkate alınarak yılbaşında üniversitelere aktarılmaktadır. Dolayısıyla bir devlet

Üniversitesi olan Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi'nin bütçesi, ilgili yasal düzenlemelere uygun olarak her yıl TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda üniversiteler için yapılan bütçe görüşmelerinin ardından belirlenmektedir. Ardından bu bütçe üniversitemizin Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı'nca üniversitemiz birimleri arasında gerekli ihtiyaç ve talepler gözetilerek dağıtılmaktadır. İnsan kaynaklarının yönetimi stratejileri kurumumuz personel daire başkanlığı ve strateji daire başkanlığı bünyesinde birimlerin oluşturdukları norm kadro sayılarına ve atama kriterlerine göre planlanmakta olup takibi rektörlüğümüz ve genel sekreterliğimizce yapılmaktadır. Akademik ve idari ve destek hizmetleri sunan birimlerinde görev alan tüm personelin eğitim ve liyakatlerinin üstlendikleri görevlerle uyumunu sağlamak üzere hizmet içi eğitimler düzenlenmektedir. Taşınır ve taşınmaz kaynakların yönetimi meslek yüksekokul yönetimi ve sekreterliğince takip edilmekte olup ilgili dosyalarda gerekli evraklar bulundurulmaktadır.

Kanıtlar: Ezine MYO Web Sitesi

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

Durum	☐ Uygulama Yok
	☐ Olgunlaşmamış Uygulama
	☒ Örnek Uygulama

8.2-Kaynaklar, nitelikli bir öğretim kadrosunu çekecek, tutacak ve mesleki gelişimini sürdürmesini sağlayacak yeterlilikte olmalıdır.

Devlet Üniversitesi'ne bağlı bir program olmamız nedeniyle bütçemiz kısıtlıdır. İnsan kaynaklarının yönetimi stratejileri kurumumuz personel daire başkanlığı ve strateji daire başkanlığı bünyesinde birimlerin oluşturdukları norm kadro sayılarına ve atama kriterlerine göre planlanmakta olup takibi rektörlüğümüz ve genel sekreterliğimizce yapılmaktadır. Program öğretim elemanlarının maaş ve ek ders ücretleri Yüksekokul bütçesinden karşılanmaktadır. Öğretim üyelerinin maaşları 657 sayılı devlet memuru kanunu ve 2547 sayılı kanunun akademik personel maaş ücretleri hesaplama usullerine bakılarak hesaplanmaktadır. Öğretim elemanlarının ek ders ücretleri 2547 nolu kanunun Ek Ders Usulü ve Esasları'na göre düzenlenmektedir. Öğretim elemanlarının mesleki gelişimlerini sürdürebilmeleri açısından, öğretim elemanlarının her yıl ulusal ve uluslararası bilimsel toplantılara katılımı desteklenmektedir. Üniversitemizi temsilen Bilimsel Etkinliklere katılan akademik personelimize bildiri ile katılmak koşulu ile yılda bir kez ulusal ve bir kez uluslararası etkinlik katılım desteği sağlanır. Bildiri başına en fazla bir akademisyen destekten faydalanabilir. Ancak 14 Kasım 2014'te yürürlüğe giren Yükseköğretim Personel Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunla birlikte Öğretim Üye ve Yardımcılarının maaşlarında olumlu bir iyileştirmeye gidilmiş olması ülkemizde nitelikli öğretim kadrosunu çekme ve devamlılığını sağlama noktasında önemli bir teşvik sağlamıştır. Öğretim elemanlarımız yaptıkları TÜBİTAK ve BAP projeleri kanalıyla da ek gelir ve teçhizat edinme imkanına sahiptir. Ayrıca program öğretim elemanlarının bazıları üniversitemizin Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP) ile bazıları ise sanayi ortaklı projeler ile bilimsel çalışmalara katkıda bulunmaktadır. Ayrıca 14 Mayıs 2018 tarihinde Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe giren Akademik Teşvik Ödeneği Yönetmeliği'ne dayanarak öğretim üyelerimiz proje, araştırma, yayın, tasarım, sergi, patent, atıflar, tebliğ ve almış olduğu akademik ödüller gibi akademik faaliyetleri için akademik teşvik ödeneği almaktadırlar. Düzenli olarak, Öğretim Üye ve Yardımcılarının istekleri doğrultusunda kütüphaneye kitap alımları gerçekleştirilmekte, üye olunan bilimsel veri tabanı sayısı arttırılarak bilimsel yayınlara ulaşım imkânları genişletilmektedir.

Kanıtlar: Ezine MYO Web Sitesi, ÇOMÜ Personel Daire Başkanlığı Web Sitesi, ÇOMÜ Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Web Sitesi.

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

<https://mevzuat.gov.tr/mevzuat?>

[MevzuatNo=201811834&MevzuatTur=21&MevzuatTertip=5](https://mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=201811834&MevzuatTur=21&MevzuatTertip=5)

<https://personel.comu.edu.tr/s-s-s-personel-r61.html>

<https://cdn.comu.edu.tr/cms/strateji/files/plan2024-2028/mobile/index.html#p=3>

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

8.3-Program için gereken altyapıyı temin etmeye, bakımını yapmaya ve işletmeye yetecek parasal kaynak sağlanmalıdır.

Program için gerekli altyapı ve teçhizat desteği, Ezine Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü bütçesinin bölüm için ayrılan kısmından karşılanmaktadır. Bölümler program başkanlarından gelen talepler doğrultusunda alt yapı ile ilgili isteklerini müdürlüğe yazılı olarak bildirir. Müdürlük ilgili ihtiyaç ve istekleri Rektörlük Yapı İşleri ve Teknik Daire Başkanlığına bildirerek bütçe imkanları dahilinde bölümlerin alt yapı istekleri giderilmeye çalışılmaktadır. Bölümlerin makine teçhizat alım, tamirat ve bakım-onarım giderleri yine müdürlüğe bildirilir. Müdürlük ilgili istekleri inceleyerek kendi bütçe imkanları dahilinde yapılması gerekenleri yerine getirmektedir. İlgili istek ve ihtiyaçların müdürlük bütçesini aştığı durumlarda, rektörlük tarafından karşılanır. Müdürlük bütçesinin tamamı kullanıldığında gerekirse ek bütçe talebinde bulunulur ve alınan ek bütçe ile bölümlere gerekli destek sağlanır. Ayrıca bölüm öğretim elemanları tarafından Bilimsel Araştırma Projeleri (BAP) birimine başvuru yapılarak laboratuvar teçhizatları alınabilmektedir. Bunun yanı sıra TÜBİTAK tarafından verilen proje destekleri ile de gerekli cihaz alımlarının yapılması hedeflenmektedir. Programımız modern bir yapıya sahip olan dersliklerinde eğitim ve öğretimini gerçekleştirmektedir. Uygulamalı derslerde ortak olarak kullanıma sunulan bilgisayar laboratuvarı kullanılmaktadır. Dersliklerde ve laboratuvarlarda teknik destek ve teçhizat ihtiyaçları müdürlüğün ilgili bölümlere ve laboratuvarlara ayrılmış bütçesinden karşılanmaktadır ilgili gider kalemi ile ilgili genel harcamalar. İç kontrol raporunda ayrıntılı olarak sunulmaktadır.

Öğretim elemanlarımız da çalışma odalarından internet hizmetinden yararlanarak rahatlıkla araştırma yapılabilmektedir. Elektronik veri tabanları ve çeşitli yazılım programlarına yönelik üniversite bünyesinde yüz yüze ve online eğitimler düzenlenmektedir. Özetle bu ölçütte karşılanmakta olup ekteki kanıtlar bilgilerinize sunulmuştur

Kanıtlar: Ezine MYO Web Sitesi, ÇOMÜ Personel Daire Başkanlığı Web Sitesi, ÇOMÜ Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Web Sitesi.

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

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

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

Durum

☐ Uygulama Yok

☐ Olgunlaşmamış Uygulama

☒ Örnek Uygulama

8.4-Program gereksinimlerini karşılayacak destek personeli ve kurumsal hizmetler sağlanmalıdır. Teknik ve idari kadrolar, program çıktılarını sağlamaya destek verecek sayı ve nitelikte olmalıdır.

Bu bölümde, meslek yüksekokulumuz ile ilgili idari birimlerin faaliyetlerine yönelik bilgiler aktarılacaktır. İdari işlerin yürütülmesinde Yüksekokul Sekreteri görev yapmaktadır. Ayrıca programların ihtiyaçları doğrultusunda görevli bir büro elemanı da görevlendirilmiştir. Meslek Yüksekokulumuz idari kadrosunda 6 idari personel bulunmaktadır. Bununla birlikte Yüksekokulda 2 temizlik personeli ve 5 güvenlik görevlisi hizmet vermektedir.

Kurumun, yönetim ve idari yapılanmasında kurumsal yönetişim ve toplam kalite uygulamalarını esas alınmakta organizasyon yapısı, yetki ve sorumlulukları buna göre belirlenmektedir. Eğitim-öğretim ve araştırma süreçlerinde ihtiyaç halinde Yüksekokul Sekreterliği tarafından görevlendirilen idari personellerden sekretarya hizmeti alınabilmektedir. Ayrıca;

- İyi ve etkili bir yönetim için; yöneticilerin yönetsel faaliyetlerinde pozitif motivasyon esasına uymalarını sağlamak.
- Yönetilenlere karşı tüm uygulamalarda yüksek performans ve başarı ölçütleri esas alınarak değerlendirmeler yapmak.
- Eşitlik ve adalet ilkesinden ödün vermemek. Yöneticilerin birbirleriyle dayanışma ve destek anlayışı içerisinde olmalarını sağlamak.
- Yönetsel kadro değişimlerinde kurumsal faaliyetlerde zafiyete yol açmamak için bilgi ve deneyimin aktarılmasını sistemleştirmek.
- Elektronik Belge Yönetim Sistemi'nden bilgi akışını zamanında yerine getirmek.
- Üniversite hakkında ihtiyaç duyulan istatistiksel bilgileri sistemleştirmek (Yönetim Bilgi Sistemini etkin bir şekilde hizmete hazır tutmak) gibi görevlerde üst yönetime düşmektedir.

İç kontrol standartlarına uyum eylem planının sorumluluğu idari personel açısından meslek yüksekokulu sekreterindedir. Bu da yetki paylaşımı açısından önem arz etmektedir. Bu bilgiler ışığında bu bölümde meslek yüksekokulumuz ile ilgili idari birimlerin faaliyetlerine yönelik bazı bilgiler aktarılacaktır. Organizasyon bünyesinde görev ve sorumluluklar bellidir. Yönetim sorumluluğu ilgili prosedürlerde ayrıntılı olarak belirtilmiştir.

Kanıtlar: Ezine MYO İdari Kadro

<https://ezinemyo.comu.edu.tr/personel/idari-kadro-r7.html>

Durum

- ☐ Uygulama Yok
☐ Olgunlaşmamış Uygulama
☒ Örnek Uygulama

9-ORGANİZASYON VE KARAR ALMA SÜREÇLERİ

9.1-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 düzenlenmelidir.

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 Kurullar ve Komisyonlar, Ezine MYO Kurumsal Bilgiler

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

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

- | |
|--|
| ☐ Uygulama Yok |
| ☐ Olgunlaşmamış Uygulama |
| ☒ Örnek Uygulama |

10-PROGRAMA ÖZGÜ ÖLÇÜTLER

10.1-Programa Özgü Ölçütler sağlanmalıdır.

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Ezine Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı'ndan mezun olan tüm öğrencilerimiz program çıktılarında yer alan yetkinlikleri kazanmış olarak mezun olmaktadır. Bunlara yönelik program çıktıları matrisi ve ders izlenceleri ekteki kanıtlarda bilgilerinize sunulmuştur. Bunlar dışında ayrıca özel ölçüt belirlenmemiştir fakat özel ölçütler belirlemeye yönelik çalışmalar devam etmektedir.

Kanıtlar: Ezine MYO Pazarlama Programı UBYS Eğitim Bilgi Sistemi.

<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/programlar-ve-egitim-ogretim-bilgi-sistemi-r39.html>

- | | |
|--------------|--|
| Durum | ☐ Uygulama Yok |
| | ☐ Olgunlaşmamış Uygulama |
| | ☒ Örnek Uygulama |

SONUÇ

Üniversitemizin Kalite Güvencesi çalışmaları kapsamında programımız gerekli görülen tüm çalışmaları yerine getirmektedir. Bu bağlamda ilgili komisyonlar oluşturulmuş, organizasyon şemaları yapılmış, görev tanımları ve iş akış şemaları tamamlanmıştır. Yıllık olarak Bologna Eğitim-Öğretim Bilgi Paketi çalışmaları, yıllık faaliyet raporları ve iç kontrol raporları ilgili birim yöneticiliğine sunulmaktadır. Ayrıca beş yılda bir stratejik plan hazırlanmaktadır. Bu bağlamda SWOT analizi yapılmış, PUKÖ çevrimi tamamlanmıştır. En son 2021-2025 olarak hazırlanan stratejik planımız üniversitemizin yeni vizyonu

kapsamında 2024-2025 olarak tekrar güncellenmiştir.

Programda sürekli bir akademik ve idari performans ölçüm, izleme ve değerlendirme mekanizması kurulmuştur. Bölüm performans göstergeleri ve değerlendirme anketleri yıllık olarak yenilenmektedir. Ayrıca tüm iç ve dış paydaşlara yönelik anketler birim web sitemiz aracılığı ile yıllık olarak yapılmaktadır. İç ve dış paydaşlarımızla yılda en az bir kez toplantılar düzenlenmektedir. Mezun ilişkilerimiz daha sıkı hale getirilmeye çalışmaktadır. Programımızda bütün bunlar şeffaf ve katılımcı bir yönetim tarzıyla birimimizin web sitesinde kamuya açık bir biçimde tüm paydaşlarımızla paylaşılmaktadır. Bunun yanı sıra 2019, 2020, 2021, 2022 ve 2023 yıllarında KİDR (Kurum İçi Değerlendirme Raporu) raporları hazırlanmıştır.

Programımızda ilgili program çıktılarının sağlanma düzeyini daha net belirlemek amacıyla öğrenci ve mezunlar için anket çalışmaları yapılmış ancak henüz uygulama sonuç aşamasına geçmemiştir. Ayrıca dış paydaşların sürece katılımı konusunda da daha yoğun çalışmaların yapılması hedeflenmektedir. Program tamamen öğrencilerinin mezuniyetlerine odaklanmış olmayıp; aynı zamanda aldığı kararlar ile öğrencileri ile sosyal yönden de etkin bir şekilde iletişim içerisinde olmayı başarmıştır. Sonuç olarak programımızda yer alan ilgili tüm yargıları, raporun alt başlıklarına eklenen kanıtlar ile desteklendiği görülmektedir.

Kanıtlar: Ezine MYO PUKO Döngüsü, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Stratejik Planı, Ezine MYO KİDR, Ezine MYO İç Kontrol <https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/puko-dongusu-r45.html>
<https://strateji.comu.edu.tr/>
<https://pazarlama.ezinemyo.comu.edu.tr/kalite-guvencesi-ve-ic-kontrol/ic-kontrol-r38.html>

Durum

- ☐ Uygulama Yok
☐ Olgunlaşmamış Uygulama
☒ Örnek Uygulama