

**Pazarlama ve Reklamcılık Bölümünün 2021-2025 Yılları Arasını Kapsayan) Stratejik Planı**

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

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

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

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

[illegible]

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

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

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

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

[illegible]

### STRATEJİK AMAÇ 3: Paydaşlarla olan ilişkilerin geliştirilmesi

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

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

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

**Strateji 1.3.** Bölgenin jeoiktisadi ihtiyaçları doğrultusunda faaliyetler yapmak

| Performans Göstergeleri:                | 2021 H | 2021 B | 2022 H | 2022 B | 2023 H | 2023 B | 2024 H | 2024 B | 2025 H | 2025 B |
|-----------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Kariyer Günleri etkinlik sayısı         | 1      |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        |
| Sektörle Tanışma günleri/ziyaret sayısı | 2      |        | 2      |        | 2      |        | 3      |        | 3      |        |
| Mezunlar Günleri sayısı                 | 1      |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        | 1      |        |
| Sektörel Teknik gezi sayısı             | 2      |        | 2      |        | 3      |        | 3      |        | 3      |        |
| Değerlendirme: Anket                    |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |

H: Hedeflenen; B: Başarılan