



Birim Değerlendirme Raporu

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
AFYON MESLEK YÜKSEKOKULU**

Kasım 2021

Pazarlama Programı Güçlü ve Geliştirmeye Açık Yönler

Pazarlama Programı'nın Güçlü Yönleri

Afyon Meslek Yüksekokulu'nda 27 yıllık bir geçmişe sahip olan Pazarlama Programı'nın geçmişte olduğu gibi bulunduğumuz dijital çağda da oldukça önemli bir meslek alanı olarak görülmektedir. Bir önlisans programı olması nedeniyle Pazarlama programı, lise eğitiminden sonra aday öğrencilere iki yıllık bir eğitim imkânı sunar. Pazarlama programının amacı, pazarlama mesleğinin temel becerilerine sahip olan, etkili iletişim becerileriyle birlikte bilgisayar programlarını etkin şekilde kullanabilen mezunlarımız ile özellikle perakende ve diğer sektörlerin pazarlama alanındaki pazarlama iletişimi, marka yönetimi, satış yönetimi, halkla ilişkiler ve reklamcılık gibi faaliyet alanlarında hem etkin bir lider hem de uyumlu takım üyesi olarak görevler üstlenebilecek ara eleman ihtiyacını karşılamak; tarihi, toplumsal ve mesleki değerlere saygılı, sosyal sorumluluk bilimine sahip ve ahlaklı, yaşam boyu öğrenme anlayışı ile sürekli kendini yenileyen bireyler olarak mezunlarımızın kamu ve özel sektörde başarı gösterecek biçimde çalışabilecek şekilde yetiştirmektir.

1994 yılından bugüne değin MEB-YÖK, İKMEP, Bologna Süreci ile son olarak eğitim-öğretim temel alanı olarak İSCED'de İşletme ve Yönetim Bilimleri alanında yer alan Pazarlama programı, öngördüğü amaçlar doğrultusunda öğrencilerini mesleki ve teknik bilgi ile donatarak dış dünyaya hazırlamaktadır. Bunu gerçekleştirirken Pazarlama Programı'nın Afyon Kocatepe Üniversitesinin vizyonu ve misyonu çerçevesinde Afyon Meslek Yüksekokulu'nun vizyonu ile misyonunun rehberliğinde kendi programının vizyonu, misyonu ve amacı belirlenmiştir. Bu bağlamda programın eğitim amaçları ve hedefleri, üniversitemizin ve yüksekokulumuzun anlayışına uygun olarak şekillendirilmiştir.

Program çıktılarımızda belirlenen beceriler doğrultusunda hazırlanan eğitim planı çerçevesinde öğrencilere kazandırılmaya çalışılmakta ve ders paketlerimiz buna göre zamanın gerektirdiği koşullara uygun olarak güncellenmektedir. Dolayısıyla program, sürekli iyileştirme anlayışına sahiptir. Pazarlama programı, Bologna Süreci'nin "Yükseköğretimde Avrupa Yeterlilikler Üst Çerçevesi (QF-EHEA)" 'nde tanımlanan "Kısa Düzey (Short Cycle)" ile "Türkiye Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi (TYYÇ)"de tanımlanan 5. düzey yeterlilikleri için belirlenmiş olan AKTS kredi koşullarını sağlamaktadır. Ayrıca Pazarlama Programında, programın gerektirdiği niteliklere uygun dersler ve bu ders içerikleri yeterli düzeydedir. Özellikle programda temel bilimlere ilişkin temel dersler ve ağırlıklı olarak mesleki derslere yer verilmektedir.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü bünyesindeki Pazarlama Programı'nda görevli bulunan öğretim elemanı sayısı yeterli olup, bu öğretim kadrosunun yeterli niteliklere ve donanıma sahip olması programı güçlü kılan önemli bir husustur. Çünkü programın sürdürülmesini garanti altına almaktadır.

Pazarlama Programı'nın öğretim planının uygulanmasında kullanılan teorik ve uygulamalı içerikler, örnek olaylar, başarı hikayeleri, beyin fırtınası, vb. tekniklerin çeşitliliği hem öğrencinin motivasyonu hem de öğrenmenin başarılı olması açısından programın güçlü bir yanıdır. Ayrıca programın iki yıllık bir program olması nedeniyle ön şartlı derslerin olmaması,

öğrencinin programı başarıyla tamamlamasını kolaylaştıran bir unsur olarak değerlendirilmektedir.

İyi bir eğitim ile sınıf içi uygulamaların başarısı, her türlü makine-teçhizatın ve fiziksel koşulların öğrencilere ve eğitim kadrosuna sunulmasıyla ilişkilidir ve bu açıdan Pazarlama Programı'na ayrılan derslik sayısı ve kapasiteleri yeterli düzeydedir. Ayrıca ders dışı etkinliklerin sağlıklı bir şekilde yapılabilmesi ve öğrencilerin sosyalleşebilmesi için kampüs içerisinde yer alan basketbol sahası, yüzme havuzu, futbol sahası, yürüme ve dinlenme alanları, tenis kortu, kantin, kütüphane, yemekhane vb. alanların bulunması ve öğrencilerin rahatlıkla bu alanlardan istifade edebilmeleri söz konusudur. Özellikle engelliler için gerekli düzenlemelerle birlikte öğretim ortamlarındaki güvenlik önlemlerinin alınması ve öğrencilere uygun bir altyapının olması hem üniversiteyi hem meslek yüksekokulunu hem de programı güçlü kılmaktadır.

Pazarlama Programı'nın Geliştirmeye Açık Yönleri

Pazarlama Programı, tüm alanlarda olduğu gibi gelişen teknolojik yapıyla birlikte mesleki bir gelişimi giderek daha fazla yaşandığı alanda eğitim faaliyetlerini yürütmektedir. Bu durum programın kendisini sürekli olarak güncellemesi ve iyileştirmeler yapması anlamına gelmektedir. Dolayısıyla değişen koşulları göz önüne alarak ders müfredatlarına özellikle dijitalleşme, sosyal medya, sürdürülebilirlik konularıyla bağlantılı Dijital Reklamcılık, Dijital Medya Tasarımı, Sürdürülebilir Tüketim, Sosyal Sorumluluk gibi programı diğer benzer programlardan farklılaştırıcı ve uzmanlaşma imkânı verecek yeni derslerin konulması önerilmektedir.

Ayrıca programda eğitim alan öğrencilerin halkla ilişkiler, pazarlama araştırması, satış, reklam vb. alanlarda deneyim kazanmak, eğitim öğretim süresi boyunca edindikleri teorik bilgi ve becerilerini daha uzun süreli pekiştirmek için uygulamada olan 30 iş günü stajı yerine, 3+1 sisteminin daha faydalı olup olmayacağını araştırılması önerilmektedir. Bu kapsamda gerekli araştırmalarla birlikte staj için Afyonkarahisar ili bazında bazı kurum kuruluşlarla protokoller yapılması için çalışmalar düşünülmektedir.

Bir diğer önemli nokta ise Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı'nın web sayfasında yer alan Bologna Ders Bilgi Paketlerine öğrenci ve diğer paydaşların kolaylıkla ulaşamaması sorunudur. Bu konuyla ilgili birimle temasa geçilmesi için gerekli girişimlerde bulunulması düşünülmektedir. Ayrıca yüksekokulumuzun web sayfasında yer alan Pazarlama Programı'nın tanıtımına ders izlencelerinin eklenmesi konusunda gerekli çalışmalara ağırlık verilmesi düşünülmektedir. Bunların yanı sıra aktif olan Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü'nde görev yapan, ancak yüksekokul web sayfasında aktif olmayan Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü'nde görevli olduğu görünen tanıtım sayfasının kurumsal kimlik algısının yanlış şekillenmesine sebebiyet vermesi nedeniyle düzeltilmesi için gerekli girişimlerde bulunulmasına çalışılacaktır.

Programın gelişmeye açık diğer bir yönünün dış paydaş katkısı olduğu değerlendirilmektedir. Özellikle müfredat oluşturulması ve içerik geliştirilmesi, kariyer günleri, derse misafir sektör temsilcilerinin davet edilmesi gibi unsurlara ağırlık verilmesi önerilmektedir. Bu doğrultuda Pazarlama ve Reklamcılık Bölümünde eğitim-öğretim niteliğinin ve kalitesinin artırılması amacıyla, iç ve dış paydaşların görüş, öneri ve talepleri

doğrultusunda, sektörün yapısı da dikkate alınarak eğitim-öğretim süreçleri kontrollü bir şekilde takip edilmeye devam edilecektir. Bu amaçla belli dönemler bazında mezun bilgi sisteminin oluşturularak mezun memnuniyet anketlerinin hazırlanarak uygulanması için gerekli olan düzenlemeler yapılmasına çalışılacaktır. Ayrıca pandemi öncesinde olduğu gibi konuklar olarak farklı sektörlerden pazarlama ile ilişkili yöneticilerle konferanslar yapılması, öğretim elemanları bazında da ilgili kongre ve sempozyumlara katılımın sağlanmasına yönelik çabalar gösterilecektir.

Öğretim elemanlarının yaptıkları akademik çalışmaların YÖK akademik ve diğer sistemlerde görünürlüğü için düzenli olarak veri girişinin yapılmasına dikkat edilecektir. Ayrıca bilimsel çalışmalara da derslerin yanı sıra zaman ayrılması, akademik kadronun gelişimi açısından gerekli olan eğitim ve motivasyonun sağlanmasına çalışılacaktır.

Sonuç ve Değerlendirme

Pazarlama Programı sürekli iyileştirme çalışmalarını kalite geliştirme hedefi doğrultusunda sürdürmektedir ve sürdürülebilirlik anlayışı doğrultusunda iyileştirmelerine devam etmektedir. “Program z Değerlendirme” ve “Akran Değerlendirme” raporlarından elde edilen veriler ışığında programın hedeflenen yeterliliğe sahip öğrenciler yetiştirdiği ve çağımıza uygun eğitim ğretim verdiği ve daha da iyi verebilmesi için hangi yönlerinin geliştirilmesi gerektiği ortaya konulmuştur.

Bu kapsamda öncelikle içinde bulunan koşullar doğrultusunda Pazarlama Programı’nın web sayfasındaki bilgilere ders izlenceleri ile diğer eksik olan hususların ilave edilmesi için çaba gösterilecektir. Daha sonra mezunların dış paydaş olarak memnuniyetleri ve ders içerikleri ile derslere ilişkin görüşlerinin alınması düşünülmektedir. Bunun için gerekli olan çalışmalara başlanılması için öncelikle bir takvimin belirlenmesi düşünülmektedir. Bölüm kurulunun düzenli olarak gelişmeleri takip edebilmesi için gerekli olan iletişim ağları hem ğretim elemanları hem de öğrenciler bazında oluşturulmuştur.

Akran raporunda yer alan birim faaliyetleri kapsamında önümüzdeki dönem yapılması düşünülen çalışmalar bulunmaktadır. Bunlar için gerekli temasların kurulması ve etkinlik organizasyonunun planlanması çalışmaları yürütülmektedir.