

Öz Değerlendirme Raporu

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ PAZARLAMA PROGRAMI

Dr. Öğretim Üyesi Tülin ÇAKIR (Başkan)

Öğr. Gör. Türker GÖKSEL (Üye)

Öğr. Gör. Cem TÜRE (Üye)

0.1-PROGRAMA AİT BİLGİLER

Afyon Meslek Yüksekokulu'nun en eski programlarından biri olan Pazarlama Programı, 1994 yılında kurulmuş ve öğrenci almaya başlamıştır. Önceleri Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü kapsamında yer alan Pazarlama Programı, 2010-2011 yıllarında YÖK ve Milli Eğitim Bakanlığı'nın işbirliği ve Avrupa Yeterlilik Çerçevesi ile Türk Yükseköğretim Yeterlilikler çerçevesine uygun olarak hazırlanan İnsan Kaynaklarının Mesleki Eğitim Yoluyla Geliştirilmesi Projesi (İKMEP) kapsamında bölümün adı "Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü" olarak değişmiş ve Pazarlama Programı burada yer almıştır. Programının müfredatı ise İKMEP'e göre hazırlanarak uygulanmış; ancak zaman içerisinde ihtiyaç istinaden değişiklikler olmuştur. En son 2020 öğretim yılında seçimlik ders havuzunda yeni güncelleştirmeler yapılmıştır. Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü'nde 3 öğretim elemanı bulunmaktadır. Pazarlama programının eğitim-öğretim süresi 4 dönem olarak 2 yıldır.

Kanıt:

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/pazarlama/>

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.

Afyon Meslek Yüksekokulu, Pazarlama Programına öğrenci kaydı, ÖSYM'nin uyguladığı merkezi yerleştirme sınav sonuçlarına göre yapılmaktadır. Programa yerleştirilen öğrencilerin kesin kayıt işlemleri, "2547 Sayılı Yükseköğretim Kanununun Eğitim ve Öğretim ile İlgili Yükseköğretime Giriş Maddeleri" uyarınca istenen belgelerle birlikte Yüksek Öğretim Kurumu, ÖSYM ve AKÜ Rektörlüğü'nün belirlediği ilkelere uyarınca her yıl belirlenerek ilan edilen tarihlerde, Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı tarafından yürütülmektedir. Zamanında kayıt başvurusu yapmayan veya gerekli belgeleri zamanında sağlamayan öğrenciler, geçerli sebepleri olmadığı için kayıt hakkını kaybetmektedir. Ayrıca öğrencilerin kayıt işlemlerini E-devlet üzerinden gerçekleştirebilmeleri de mümkündür. Yabancı uyruklu öğrencilerin bölüme kabulü ise "Afyon Kocatepe Üniversitesi Uluslararası Öğrenci Kabul Yönergesi"ne göre yapılmaktadır.

1.1.1. Programa hangi nitelikte öğrenci kabul edildiğini açıklayınız. Son beş yılda programa alınan hazırlık sınıfı öğrencisi (varsa), program öğrencisi ve mezun sayılarını gösteren Tablo 1.1'i doldurunuz.

Pazarlama Programına, ÖSYM'nin yaptığı merkezi yerleştirme sınavı ile öğrenci kabul edilmekte ve TYT puan türünde öğrenci alımı yapılmaktadır. Programımız 2 yıllık ön lisans eğitimi vermektedir. Pazarlama programına alınan öğrenci ve programdan mezun sayıları Tablo 1.1'de verilmiştir.

Tablo 1.1. Programa Alınan Öğrenci ve Programdan Mezun Sayıları

Öğrenci / Mezun	2017-2018		2018-2019		2019-2020		2020-2021		2021-2022											
	NÖ		İÖ		NÖ		İÖ		NÖ		İÖ									
	Sınıf	Sınıf	Sınıf	Sınıf	Sınıf	Sınıf	Sınıf	Sınıf	Sınıf	Sınıf	Sınıf	Sınıf								
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II								
Öğrenci	10	229	0	6	20	216	0	6	25	102	0	1	37	82	0	1	42	72	0	0
Mezun	7		0		9		0		128		0		13		0		13		0	

1.1.2. Tablo 1.2'e son beş yıla ilişkin kontenjanları, programa yeni kayıt yaptıran öğrencilerin sayılarını, giriş puanlarını ve başarı sırasını yazınız.

Tablo 1.2'de Pazarlama programının son beş yılda kontenjan ve yerleştirme puanlarındaki değişim verilmiştir.

Tablo 1.2 Önlisans Öğrencilerinin Giriş Derecelerine İlişkin Bilgi

Akademik Yıl ¹	Kontenjan	Kayıt Yaptıran Öğrenci Sayısı	Giriş Puanı		Giriş Başarı Sırası		Yerleştirme puan türü
			En yüksek	En düşük	En yüksek	En düşük	
2021-2022	30	39	251,27311	182,78680	-	-	TYT
2020-2021	30	39	236,39372	197,39830	-	-	TYT
2019-2020	30	25	239,05213	198,73826	-	-	TYT
2018-2019	20	20	230,08348	203,24266	-	-	TYT
2017-2018	27	10	234,91299	174,96855	-	-	YGS-6

¹İçinde bulunulan yıl dahil, son beş yıl için veriniz.

Kanıtlar:

https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2017/OSYS/YER/Tablo-3_12082017.pdf

https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2018/YKS/YER/Tablo3MinMax_31082018.pdf

https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2019/YKS/tablo3_06082019.pdf

https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2020/YKS/tablo3_26082020.pdf

https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2021/YKS/YERLESTIRME/tablo3_31082021.pdf

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2022/01/Meslek-Yuksekokulu-Birim-Faaliyet-Raporu-2021.pdf>

1.1.3. Kontenjanlar ve programa kabul edilen öğrenci sayılarıyla bu öğrencilerle ilgili göstergelerin yıllara göre değişiminin bir değerlendirmesini veriniz. Programa kabul edilen öğrencilerin, programın kazandırmayı hedeflediği çıktıları (bilgi, beceri ve davranışları)

Öngörülen sürede edinebilecek altyapıya ne düzeyde sahip olduklarının bir değerlendirmesini veriniz.

Pazarlama programı kontenjan sayıları ile birinci sınıfta okuyan öğrenci sayıları arasındaki ilişkiye bakıldığında genellikle sınavsız geçişin kaldırıldığı 2018 yılından sonra kayıt yaptıran sayısında az olmakla birlikte yükselen bir eğilim olduğu görülmektedir. Bunun ana nedeni son yıllarda öğrencilerin ilgilerini daha çok idari bilim alanlarından iletişim ile ilgili olan alanlara doğru kayması olduğu düşünülmektedir. Ancak bu kaymalar bize içerik yönetmenliği, marka iletişim koordinatörü, sosyal medya uzmanlığı gibi yeni mesleklerin öne çıkmasıyla marka iletişimi, halkla ilişkiler gibi iletişim alanlarına öğrencilerin yöneldiğini yansıtmaktadır. Ne var ki bu programların puanları talebe göre yükselmektedir. Covid pandemisi ile birlikte e-ticaret ve e-pazarlamanın önemli şekilde atak yapmış olması, öğrencilerin pazarlamaya karşı ilgilerini yeniden canlandırmış olabilir. Özellikle 2020-2021 dönemi öncesi ÖSYM tarafından iki kez ek yerleştirme yapılması ve bu yerleştirmelerden ilkinde olmasa bile ikincisinde ayrılan 14 kontejana yerleşen öğrencilerden kayıt yaptıranların bulunması dikkatleri çekmektedir. Bu durum ise programımızı öğrencilerin tercih etmesine ve pazarlama disiplininin dinamik yapısı sebebiyle sürekli kendini yenilemesi ve iletişim alanındaki çoğu bölümün aslında eğitim programlarında temel derslerinin çoğunun pazarlama disipliniyle ilgili olması ve bu programı bitiren öğrencilerin iletişim alanında lisans tamamlayabilme imkânlarının bulunmasıyla ilişkilendirilebilir.

Diğer bir nokta ise Covid pandemisi sebebiyle üniversitemizin 2020-2021 öğretim yılını online eğitim olarak uygulama kararını alması, öğrencilerin şehir dışındaki okulları tercih etmesinde etkili olmuştur. Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programına kayıt yaptıran ve mezun olan öğrencilerin sayıları incelendiğinde, öğrencilerin pazarlama alanına yönelik olarak gerekli bilgi, beceri ve davranışları kazandığı görülmektedir. Pazarlama Programına son üç yılda kayıt yaptıran öğrencilerden daha çok mezun verildiği, önceki yıllarda programa kayıt yaptırıp devam etmeyen öğrencilerin sayısının çok olmasının ise az mezun algısı yarattığı söylenebilir.

Kanıtlar:

https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2021/YKS/YERLESTIRME/tablo3_31082021.pdf
<https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2021/YKS/EK/tablo3minmax01102021.pdf>

1.1.4. Programa kabul edilen öğrenciler için hazırlık sınıfı varsa, bu uygulamayla ilgili düzenlemeleri açıklayınız ve program öğrencilerinin hazırlık sınıfındaki başarı durumuna ilişkin istatistiksel bilgi veriniz. Bu amaçla tablo kullanabilirsiniz.

Pazarlama Programına kabul edilen öğrenciler için hazırlık sınıfı bulunmamaktadır.

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.

“Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal ile Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik” ve “Afyon Kocatepe Üniversitesi Yatay Geçiş Yönergesi” esasları kapsamında Pazarlama Programında yatay geçişler düzenlenmektedir. Bu düzenlemeye göre öğrenciler Afyon Meslek Yüksekokulu bünyesinde yer alan diploma programları arasında ya da diğer yükseköğretim kurumlarındaki eşdeğer diploma programlarına yatay geçiş hakkına sahiptir.

Lisans derecesi almayı isteyen Pazarlama programı mezunları, ÖSYM tarafından yapılan Dikey Geçiş Sınavı (DGS) puanlarına ve kontenjan durumuna göre çeşitli üniversitelerin dört yıllık lisans programlarına geçiş yapma imkânına sahiptir. Programımızdan dikey geçiş yapılabilecek lisans programları; işletme, iktisat, endüstriyel ilişkiler, halkla ilişkiler ve reklamcılık, lojistik yönetimi, pazarlama, vb. 4 yıllık programlar ve uzaktan eğitim sistemi içerisindeki pazarlama ile ilgili alan programlarıdır.

1.2.1 Tablo 1.3'ü son beş yıl için doldurunuz.

Tablo 1.3 Yatay Geçiş, Dikey Geçiş ve Çift Anadal Bilgileri

Akademik Yıl ^{1,2}	Programa Yatay Geçiş Yapan Öğrenci Sayısı	Programa Dikey Geçiş Yapan Öğrenci Sayısı	Programda Çift Anadala Başlamış Olan Başka Bölümün Öğrenci Sayısı	Başka Bölümlerde Çift Anadala Başlamış Olan Program Öğrenci Sayısı
[2021-2022]	-	-	-	-
[2020-2021]	-	-	-	-
[2019-2020]	-	-	-	-
[2018-2019]	-	-	-	-
[2017-2018]	-	-	-	-

¹İçinde bulunulan yıl dahil, son beş yıl için veriniz.

²Sayılar ilgili akademik yılda geçiş yapmış ya da çift anadala başlamış olan öğrenci sayılarıdır.

1.2.2 Yatay geçiş, dikey geçiş, çift anadal ve yandal uygulamaları ile başka programlarda ve/veya kurumlarda alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde uygulanan politikaları özetleyiniz ve bu politikaların nasıl uygulandığını açıklayınız.

Pazarlama Programında yatay geçiş ve öğrencilerin intibak işlemlerine yönelik başvurular, bölüm başkanlığının yatay geçiş komisyonunda yer alan öğretim elemanları tarafından incelenerek,

uygunluğuna y3nelik g3r3ş Y3ksekokul y3netimine bildirilir. Programımızın ilgili komisyonunda g3rev yapan 3đretim elemanları;

Dr. 3đretim 3yesi T3lin ÇAKIR (Başkan)

3đr.Grv. T3rker G3KSEL (3ye)

3đr. Grv. Cem T3RE (3ye)

Ders muafiyet kararları, başka programlarda ve/veya kurumlardan alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde “Afyon Kocatepe 3niversitesi 3nlisans ve Lisans Eğitim 3đretim Sınav Y3netmeliği”nin ve “Afyon Kocatepe 3niversitesi 3nlisans ve Lisans Muafiyet İşlemleri Y3nergesi”nin esaslarına g3re alınmaktadır. Y3nergedeki esaslara g3re intibak işlemleri aşağıdaki akışa g3re yapılmaktadır:

1. 3đrenci işlerine dilekçe ile intibak ve muafiyet başvurusu 3đrenci tarafından yapılır.
2. Dilekçeye 3đrencinin daha 3nce başarılı olduğu ders içerikleri (m3h3rl3, kaşeli ve imzalı) ve not belgesi eklenmesi zorunludur. Belge eksiği olan dilekçeler işleme alınmaz.
3. 3đrencinin dilekçesine istinaden intibak ve muafiyet başvurusu ilgili 3đretim elemanları tarafından oluşturulan komisyonda incelenerek karara bağlanır ve Y3ksekokul y3netim kuruluna ibraz edilir.
4. 3đrenci, intibak ve muafiyet sonuçlarına Y3ksekokul Y3netim Kurulu kararının 3đrenciye tebliğ tarihinden itibaren 5 iş g3n3 içerisinde itiraz edebilir. İtirazlar, b3l3m 3đretim elemanları tarafından yeniden incelenerek y3netim kuruluna bildirilir ve değişiklik karara bağlanır.
5. Alınan kararlar birim 3đrenci işlerine iletilerek 3đrencinin muaf tutulduğu derslerin harf notu karşılıkları eklenir ve 3đrenci muafiyet işlemleri tamamlanır.

Programımıza yatay geçişle son beş yılda sadece 1 3đrenci gelmiş ve 2021 Bahar d3neminde mezun olmuştur.

Tablo 1.4 Muafiyet ve İntibak Not Dönüşüm Tablosu

Üniversite Başarı Katsayısı	Üniversite Başarı Notu	Diğer Karşılıklar				Üniversite Başarı Notu Aralığı
4,0	AA	5	A	Mükemmel / Excellent	> 3,50	90 – 100
3,5	BA	4	B	Pekiyi / Very Good	3,25 – 3,50	85 – 89
3,0	BB	3	C	İyi / Good	2,75 – 3,24	75 – 84
2,5	CB	2	D	Orta / Good Satisfactory	2,50 – 2,74	70 – 74
2,0	CC	1	E	Geçer / Satisfactory	2,00 – 2,49	60 – 69
1,5	DC		FX-F	Şartlı Geçer / Pass / Sufficient	1,50 – 1,99	50 – 59
1,0	DD			Başarısız / Fail	1,00 – 1,49	40 – 49
	FD			Başarısız / Fail	0,50 – 0,99	30 – 39
0,5						
0,0	FF			Başarısız / Fail	< 0,50	0 – 29

Kanıtlar:

<https://ogrenci.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/97/2018/04/muafiyet-18.pdf>

<https://kms.kaysis.gov.tr/Home/Goster/40519>

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

Afyon Kocatepe Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Araştırma ve Uygulama Merkezi tarafından Erasmus, Mevlana, ve Farabi değişim programları koordine edilmektedir. Bu merkez, öğrenci hareketliliği programları hakkında her yıl bilgilendirme seminerleri düzenler ve bilgilendirme seminerleri kapsamında Erasmus hareketlilik türleri öğrencilere aktarılır. Ayrıca bu toplantılarda öğrencilere izlenecek süreçler hakkında bilgi de verilmektedir. Ayrıca üniversitemizdeki okullarda Erasmus koordinatörleri de öğrencilere danışmanlık yapmaktadır. Eğitim hareketliliğinin yanı sıra öğrencilere Afyon Kocatepe Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Araştırma ve Uygulama Merkezi tarafından ESC/EVS Gençlik Projeleri de sunulmaktadır. Ayrıca öğrenciler gönüllülük çalışmalarını bağlamında Avrupa Dayanışma programından da yararlanarak herhangi bir AB ülkesinde veya kendi ülkesinde 2 haftadan 12 aya kadar gönüllülük programlarına katılabilmektedir. Afyon MYO'da Erasmus ve Mevlana Koordinatörleri;

- Erasmus Koordinatörü Öğr.Grv. Fatma Merve KILÇIK

- Mevlana Koordinatörü Dr.Öğretim Üyesi Hümevra TÖRE BAŞAT'dır.

1.3.1 Kurum ve/veya program tarafından başka kurumlarla yapılan anlaşmalar ve kurulan ortaklıkları belirtiniz.

Afyon Meslek Yüksekokulu'nun ve Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı'nın anlaşmalı olduğu kurum olmaması sebebiyle Pazarlama Programı'nda son 5 yıl içerisinde ERASMUS, FARABI ve MEVLANA gibi öğrenci değişim programlarından faydalanan öğrenciler bulunmamaktadır.

1.3.2 Öğrenci hareketliliğini teşvik edecek ve sağlayacak düzenlemeleri özetleyiniz.

Tablo 1.7 Erasmus Bilgilendirme Toplantıları

Toplantı Konusu	Tarih	Yer
Erasmus+ Programlarına Başvuru Hakkında Bilgilendirme Toplantısı	17/04/2021	Zoom üzerinden online
Erasmus+ Staj Hareketliliği Bilgilendirme Toplantıları	25/04/2022	Mühendislik Fakültesi, Konferans Salonu
	27/04/2022	İİBF-Sabri Bektöre Toplantı Salonu
Erasmus+ Öğrenci Staj Hareketliliği Oryantasyon Programı	01/06/2022	Çevrimiçi

Kanıtlar:

<https://uim.aku.edu.tr/>

<https://uim.aku.edu.tr/erasmus/>

<https://uim.aku.edu.tr/erasmus-koordinatorleri/>

<https://uim.aku.edu.tr/mevlana/>

<https://farabi.aku.edu.tr/ikili-anlasmalarimiz/>

<https://uim.aku.edu.tr/agh-esc/>

<https://uim.aku.edu.tr/avrupa-dayanisma-programi/>

<https://uim.aku.edu.tr/mevlana-koordinatorleri-2/>

<https://uim.aku.edu.tr/2021/04/14/erasmus-programlarına-basvuru-hakkında-bilgilendirme-toplantisi/>

<https://uim.aku.edu.tr/2022/04/21/erasmus-staj-hareketliliği-bilgilendirme-toplantıları/>

<https://uim.aku.edu.tr/2022/05/30/erasmus-ogrenci-staj-hareketliliği-oryantasyon-programı/>

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

1.4.1 Öğrencileri ders ve kariyer planlaması konularında yönlendiren ve öğrencinin gelişiminin izlenmesini sağlayan danışmanlık hizmetlerini özetleyiniz.

Afyon MYO Pazarlama Programına kayıtlı olan her öğrenciye bir akademik danışman atanmaktadır ve bu akademik danışmanlar, öğrencilere ders ve kariyer planlaması konularında danışmanlık hizmeti vermektedir

Kanıt:

<https://ogrenci.aku.edu.tr/wp-ontent/uploads/sites/97/2020/06/AkademikDanismanlikYönergea.pdf>

1.4.2 Öğretim üyelerinin danışmanlık hizmetlerine katkılarını sayısal ve niteliksel olarak açıklayınız.

Pazarlama Programında kayıtlı olan birinci ve ikinci sınıf öğrencilerine yönelik akademik danışmanlık hizmetleri, bölümümüzdeki iki öğretim görevlisi tarafından yürütülmektedir. Akademik danışmanlıkta öğretim elemanları, öğrencilerin ders seçimlerinde yardımcı olmakta ve akademik gelişimlerine yönelik diğer konularda öğrencileri bilgilendirmektedir. Tablo 1.12.'de öğretim elemanları ve öğrenci sayıları bazında danışmanlık hizmetine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1.12 Giriş Yılına Göre Öğrenci Danışmanlıklarının Dağılımı

ÖĞRENCİ DANIŞMANLIKLARI		
AKADEMİK YIL	DANIŞMAN	SAYI
2021-2022	Öğr.Grv. Türker GOKSEL	72
	Öğr.Grv. Cem TÜRE	42
2020-2021	Öğr.Grv. Türker GOKSEL	84
	Öğr.Grv. Cem TÜRE	37
2019-2020	Öğr.Grv. Türker GOKSEL	103
	Öğr.Grv. Cem TÜRE	25
	Öğr.Grv.Dr. Halil UZDU	25
2018-2019	Öğr.Grv. Türker GOKSEL	222
	Öğr.Grv. Zeynep KOTAN YİĞİT	20
2017-2018	Öğr.Grv. Türker GOKSEL	235
	Uzman Dr.Halil UZDU	10
	Yrd.Doç.Dr. Tülin ÇAKIR	10

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

“Afyon Kocatepe Üniversitesi Ön lisans ve Lisans Eğitim Öğretim ve Sınav im ve Sınav Yönetmeliği”ne göre öğrencilerin program kapsamındaki tüm dersleri ve diğer etkinliklerdeki başarıları şeffaf, adil ve tutarlı yöntemlerle değerlendirilmektedir. Öğrenci başarısını ifade eden notların sayısal değerleri ve onlara karşılık gelen harf notları ile başarıyı tanımlayan özel koşullar yönetmelik çerçevesinde tanımlıdır. Öğrenci İşleri Daire Başkanlığının web sayfasında öğrenciler sekmesinde “Yönetmelikler ve Yönergeler” olarak ilgili yönergeye ulaşılabilir.

Kanıtlar:

<https://ogrenci.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/97/2020/02/y6netmelikLisansonlisans-1.pdf>
<https://kms.kaysis.gov.tr/Home/Goster/40519>

1.5.1 Öğrencilerin derslerdeki ve diğer etkinliklerdeki başarılarının hangi yöntemlerle ölçüldüğünü ve değerlendirildiğini özetleyiniz.

Derslerdeki öğrencilerin başarıları genellikle sınav, ödev, sunum ve proje ödevleri gibi araçlarla ölçümlenmektedir. Dersi veren öğretim elemanı başarıları değerlemede hangi araçların kullanılacağına ve ağırlıklarının ne kadar olacağına her yarıyıl başında sistemde tanımlayarak öğrenciye ilan etmektedir. Yarıyıl içerisinde yapılması gereken tüm sınavların programları önce taslak

olarak hazırlanıp, öğrencilerden ve öğretim elemanlarından gelen geribildirimler doğrultusunda son halini almaktadır ve herkese duyurulmaktadır.

Öğrencinin başarısı, yarıyıl başında tanımlanmış olan başarı değerlendirme araçlarından aldığı notlar olarak belirtilen oranlar dâhilinde hesaplanması yoluyla elde edilir. Yarıyıl sonunda 100 üzerinden alınan notlar, öğrencilerin genel başarı düzeyi göz önünde bulundurularak harf notuna dönüştürülmekte ve dörtlük sistemdeki karşılıkları hesaplanmaktadır.

1.5.2 Bu yöntemlerin şeffaf, adil ve tutarlı nitelikte olduğunu gerekçeleriyle açıklayınız.

Afyon Meslek Yüksekokulunda ilan edilecek sınavlar, öğrencilerin görebileceği ilan panolarından, ekran panolarından ve web sitesinden duyurulmaktadır. Sınavlar kurallar çerçevesinde gözetmenlerin eşliğinde öğrenci sayısına uygun sınıflarda gerçekleştirilmektedir. Pazarlama programı öğrencileri, "Afyon Kocatepe Üniversitesi Önlisans ve Lisans Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği"nin belirlediği esaslar çerçevesinde teorik ve uygulamalı derslerden ara sınav (vize) ve yarıyıl sonu (final) sınavlarına girmektedir. Bu sınavların yanı sıra ders içerisinde verilen ödevler, devam durumu ve öğrencinin başarısı öğretim elemanınca göz önüne alınmaktadır. Ayrıca uygulama dersleri içinde öğrenciler, uygulama notları almaktadır. Açıklanan sınav sonuçlarına öğrencilerin itirazı, sınav sonuçlarının ilan tarihini izleyen beş iş günü içerisinde dilekçe ile olmalıdır.

Afyon Meslek Yüksekokulu sınav kurallarını, örgün yapılan sınavlarda sınav imza tutanağında belirterek öğrencilere kuralları hatırlatmaya çalışmaktadır. Bu kurallar;

1.Sınava girecek öğrencilerin kimlik kartları sıranın üzerinde olması gerekmektedir. Kimliksiz öğrenciler sınava alınmaz.

2.Sınava girecek öğrencilerin yanlarında cep telefonu vb. iletişim ve elektronik cihazlarını sınav salonuna getirmemeleri gerekir. Zorunlu nedenlerden dolayı getirmek zorunda olanların tüm cep telefonu ve diğer cihazlarını sınav gözetmeninin gösterdiği yere bırakmaları zorunludur. Sınav sırasında öğrencinin üzerinde, sırasında, çanta vb. yanında bulunduğu ve telefonun açık olduğunun tespiti halinde gözetmen tarafından öğrenci hakkında tutanak tutulur.

3.Öğrenciler sınava en az 15 dakika önce gelmek ve hangi salonda sınava gireceğini duyuru alanından öğrenmekle yükümlüdür. Sınavın ilk 15 dakikasından sonra gelen öğrenciler, sınava alınmaz. Yanlış salonda veya yanlış dersin sınavına girilmesi durumunda sorumluluk tamamıyla öğrencilere aittir.

4.Sınav salonunda oturma düzenini sınav görevlileri ayarlamaktadır. Sınav başlamadan veya sınav esnasında gerekli gördüğü durumlarda öğrencinin yerini değiştirebilir.

5.Sınav esnasında her ne sebeple olursa olsun salondan çıkan öğrenci tekrar sınava alınmaz.

6.Soruların dağıtımı sırasında sınıfta olan öğrenciler sınava girmiş sayılır. Sınav tutanağını imzalamadan ve sınav kâğıdını teslim etmeden sınavdan çıkması mümkün değildir.

7.Sınav süresince sınavı yürüten görevlilere sorularda oluşabilecek hatalar dışında soru sormak yasaktır.

8.Sınav sırasında cevap kâğıtlarındaki kimlik bilgilerinin doldurulması ve imzaların tükenmez kalemle atılması zorunludur.

9.Dersi yürüten öğretim elemanının izniyle; sınav sırasında hesap makinesi, sözlük, hesap planı gibi araçlar kullanılabilir (Cep telefonları hesap makinesi olarak kullanılamaz). Ayrıca sınav esnasında silgi, kalem ve hesap makinesi gibi araçların alışverişi yasaktır.

10.Sınav görevlileri; sınav kurallarını, düzenini ve işleyişini bozan, sınavın yapılmasını engelleyen ve sınav görevlilerine hakaret eden öğrenciler hakkında tutanak tutar.

11.Sınava girerken sıraların veya diğer demirbaşların üzerine yazılan yazılar o sıralarda oturan öğrenciler tarafından silinmelidir. Aksi takdirde mesuliyet bizzat öğrenciye aittir.

12.Sınav görevlileri tarafından, kopya çeken veya kopya çekmeye teşebbüs eden öğrencilerin tespit edilmesi halinde tutanak tutulur. Kopya çeken veya teşebbüs eden öğrenciler uyarılmak zorunda değildir.

Sınavlarda kopya çeken, kopyaya teşebbüs eden, kopya veren; ödev, rapor, bitirme tezi ve benzeri çalışmalarda referans vermeden alıntı yapan öğrenci o dersten başarısız sayılmaktadır. Ayrıca öğrenci hakkında disiplin işlemi de yapılmaktadır. Disiplin süreci 18/8/2012 tarihli ve 28388 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Yükseköğretim Kurumları Öğrenci Disiplin Yönetmeliği” hükümleri uyarınca yürütülmektedir. Bu sürecin aşamaları genel olarak şu şekildedir:

- Disiplinsiz davranışlarda bulunan öğrencilerin tespit edilmesi durumunda ilgili öğretim elemanı tarafından konu hakkında tutanak tutulması ve okul yönetimine teslim edilmesi,
- Okul müdürü tarafından disiplin işlerinden sorumlu soruşturmacı öğretim üyesinin atanması ve disiplinsizlikle ilgili belgelerin ulaştırılması,
- Soruşturmacı öğretim üyesi tarafından belgelerin incelenmesi, ilgili öğrencinin konu hakkında bilgilendirilmesi, savunmasının talep edilmesi (Öğrencinin 7 gün içerisinde savunmasını teslim etmesi zorunludur.),
- Soruşturmacı öğretim üyesi tarafından öğrenci savunması ve öğretim elemanı tutanaklarının karşılıklı olarak incelenerek değerlendirilmesi ve fakülte öğrenci işlerinden öğrencinin daha önceki dönemlere ait disiplin cezası durumunun sorgulanması,

- Soruşturmacı öğretim üyesinin nihai öneri/sonuç raporunu okul yönetimine sunması,
- Okul yönetim kurulu tarafından disiplin cezasının kesinleştirilmesi ve öğrenciye cezanın tebliğ edilmesi gerekir.

Kanıtlar:

<https://ogrenci.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/97/2020/02/y%C3%B6netmelikLisansonlisans-1.pdf>
<https://ogrenci.aku.edu.tr/disiplin-yonetmeligi/>

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

Pazarlama Programı, "Afyon Kocatepe Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği" bağlamında öğrencilerin mezuniyetlerini değerlendirmektedir. Bu programından mezun olabilmek için öğrencilerin genel not ortalamasının (transkript) 4,00 üzerinden en az 2,00 olmalı, eğitim-öğretim programında yer alan zorunlu derslerin başarılmalı, stajın tamamlanmalı ve başarılı olunmalı, toplamda en az 120 AKTS'lik kredi yükünün tamamlanması kaidesi ile bölüm mezuniyet kurulunca öğrencilerin mezuniyetine karar verilir.

Kanıt:

<https://ogrenci.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/97/2020/02/y%C3%B6netmelikLisansonlisans-1.pdf>

1.6.1 Programdaki öğrenci ve mezun sayılarının yıllara göre değişimini gösteren Tablo 1.13'ü doldurunuz.

Pazarlama Programının akademik yıl bazında öğrenci ve mezun sayıları yeniden düzenlenerek Tablo 1.13'de sunulmuştur.

Tablo 1.13 Öğrenci ve Mezun Sayıları

Akademik Yıl ¹	Hazırlık	Sınıf ²				Öğrenci Sayıları ³				Mezun Sayıları ³			
		1.	2.	3.	4.	ÖL	L	YL	D	ÖL	L	YL	D
[2021-2022]	-	42	72	-	-	114	-	-	-	13	-	-	-
[2020-2021]	-	37	83	-	-	120	-	-	-	13	-	-	-
[2019-2020]	-	25	103	-	-	128	-	-	-	12	-	-	-
[2018-2019]	-	20	222	-	-	242	-	-	-	9	-	-	-
[2017-2018]	-	10	235	-	-	245	-	-	-	7	-	-	-

¹İçinde bulunulan yıl dahil, son beş yıl için veriniz.

²Kurumca tanımlanan "sınıf" kavramını burada açıklayınız.

³ÖL: Önlisans, L: Lisans, YL: Yüksek Lisans, D: Doktora

1.6.2 Öğrencilerin mezuniyetlerine karar vermek ve programın gerektirdiği tüm koşulları yerine getirdiklerini belirlemek için kullanılan yöntem(ler)i özetleyiniz.

Öğrencilerin mezuniyet karar süreci “Afyon Kocatepe Üniversitesi Önlisans ve Lisans Eğitim Öğretim Sınav Yönetmeliği”nin diploma ile ilgili esasları ve “Afyon Kocatepe Üniversitesi Diploma, Diploma Eki ve Diğer Belgelerin Düzenlenmesine İlişkin Yönergeye” göre düzenlenmektedir. Bu kapsamda;

1. Programın yükümlülüklerini yerine getiren ve mezuniyetine hak kazanan öğrencilerin seçimi Öğrenci Bilgi Sistemi (OBS) üzerinden yapılır. OBS üzerinden mezun onayı alınamayan hallerde ise ilişik kesme işlemi, manuel olarak belge düzenlenerek birim sorumluların isim ve imzalarının bulunduğu belgeleri onaylamalarıyla gerçekleştirilmektedir.
2. Mezuniyete onay verecek bölüm/program sorumluları OBS üzerinde tanımlanır, tanımlanan onay birimlerince mezuniyet onay işlemi gerçekleştirilir.
3. Mezuniyet onay işlemi sona eren öğrenciler için ilgili birimlerce düzenlenen transkript ve diploma föyleri oluşturulur.
4. Mezuniyet komisyonunca incelenerek “Mezuniyet Komisyon Raporu” düzenlenir.
5. Mezuniyet komisyon raporu, transkript ve diploma föyü diploma basımı için Öğrenci İşleri Daire Başkanlığına gönderilir.

Birimlerinden OBS üzerinde alınan “ilişik kesme” belgeleri iki nüsha olarak düzenlenmektedir. Belge üzerindeki imzalar tamamlandıktan sonra belge öğrenciye verilir. İkinci nüsha ise ilgili birimce dönem itibarıyla arşivlenmektedir.

Kanıtlar:

<https://kms.kaysis.gov.tr/Home/Goster/40519>

<https://kms.kaysis.gov.tr/Home/Goster/170597>

1.6.3 Bu yöntem(ler)in güvenilir olduğunu gerekçeleriyle açıklayınız.

“Afyon Kocatepe Üniversitesi Ön lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği”nin beşinci bölümündeki diploma ile ilgili yönetmelik maddelerine ve “Afyon Kocatepe Üniversitesi Diploma, Diploma Eki ve Diğer Belgelerin Düzenlenmesine İlişkin Yönerge”ye ek olarak öğrenci işleri tarafından öğrenci bilgi sistem programında mezun adayların işlemlerinde AGNO kontrolü, kredi kontrolü, AKTS kontrolü, zorunlu ders kontrolü, seçmeli ders kontrolü, başarısız ders kontrolü, staj kontrolü yapılır.

Çıkarılan mezun öğrencilerin listesi, öğrencilerin akademik danışmanına öğrenci bilgi sistemi üzerinden gönderilmekte ve danışman tarafından öğrencilerin mezuniyet şartlarını sağladığına dair onay alınmaktadır. Yüksekokul yönetim kurulu kararı ile öğrencilerin mezuniyetlerine karar verilmektedir. Sonuç olarak, mezun öğrencilerin belirlenmesi için otomasyon programının

kullanılması, akademik danışman onayının alınması ve yönetim kurulu kararının alınması mezuniyet koşullarının sağlanması için güvenilirliği artırmaktadır.

2-PROGRAM EĞİTİM AMAÇLARI

Program Eğitim Amaçları: Program mezunlarının yakın bir gelecekte erişmeleri istenen kariyer hedefleri ve mesleki beklentilerdir (FEDEK, 2017; MÜDEK, 2019).

Bir programın eğitsel misyonunu nasıl planlamayı sağladığını ve paydaşlarının gereksinimlerini nasıl karşılayacağını bildiren açık ve genel ifadelerdir. Programın eğitim amaçları, mezunların bir programı bitirmelerini izleyen birkaç yıl içinde gerçekleştirmeleri beklenenleri tanımlayan ifadelerdir (YÖKAK, 2019).

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

2.1.1 Programın eğitim amaçlarını burada listeleyiniz.

Aşağıda Pazarlama Programının eğitim amaçları tablo olarak sunulmuştur.

Tablo 2.1 Pazarlama Programı Eğitim Amaçları

No	Program Eğitim Amaçları
PEA1	Pazarlama mesleğinin temel becerilerine sahip olan, etkili iletişim becerileriyle birlikte bilgisayar programlarını etkin şekilde kullanabilen mezunlarımız, özellikle perakende ve diğer sektörlerin pazarlama alanındaki ara eleman ihtiyacını karşılarlar.
PEA2	Mezunlarımız, pazarlama iletişimi, marka yönetimi, satış yönetimi, halkla ilişkiler ve reklamcılık gibi faaliyet alanlarında hem etkin bir lider hem de uyumlu takım üyesi olarak görevler üstlenebilirler.
PEA3	Tarihi, toplumsal ve mesleki değerlere saygılı, sosyal sorumluluk bilimine sahip ve ahlaklı, yaşam boyu öğrenme anlayışı ile sürekli kendini yenileyen bireyler olarak mezunlarımız, kamu ve özel sektörde başarı gösterecek biçimde çalışabilirler.

Kanıt:

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225>

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

2.2.1 Program eğitim amaçları ilgili akreditasyon kuruluşunun (MÜDEK, TEPDAD, FEDEK, VEDEK, EPDAD, HEPDAK, İLAD-İLEDAK, SABAK, TUADER-TURAK, ECZAKDER ve TPD) tanımına uymalı ve mezunların bilgi, beceri ve davranışlarını ifade eden bireysel nitelikler içermemelidir. "Yakın gelecek"ten kasıt, 3-5 yıl süresinde bir zamandır. Program eğitim

amaçlarının yazım şekli bölüm özgevevi (misyonu) şeklinde değil, program mezunlarının kariyerlerine odaklı olmalıdır.

Pazarlama programı eğitim amaçları, program amacı doğrultusunda oluşturulmuş olup, programların mezunlarının yakın bir gelecekte erişmeleri istenen kariyer hedefleri ve mesleki beklentileri tanımına uymakta ve ders planlarındaki zorunlu ve seçmeli dersler içerikleriyle birlikte güncel tutulmaktadır. Pazarlama programının çıktılarına <https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#> ve <https://afyonmyo.aku.edu.tr/pazarlama/> adresinden ulaşılabilmektedir.

2.3-Kurumun, fakültenin ve bölümün özgevevleriyle (misyonu) uyumlu olmalıdır.

2.3.1 Kurumun, fakültenin ve bölümün özgevev(ler)i (misyonu) varsa, bunları veriniz.

Afyon Kocatepe Üniversitesi'nin özgevevleri; "Evrensel düzeyde bilimsel bilgi üretmek, mesleki açıdan çağdaşlarıyla rekabet edebilen nitelikli bireyler yetiştirmek ve bölgesel kalkınmaya katkı sağlamaktadır." şeklindedir.

Afyon Meslek Yüksekokulu'nun özgevevleri ise "Araştırma ve eğitim hizmetlerini geliştirerek çağın ve mesleğin gerektirdiği bilgi ve teknolojiyi etkin kullanıp, iş dünyasının ihtiyaç duyduğu pratik ve teorik bilgiyle donatılmış, bilgi düzeyi ile meslek ahlakına sahip, toplum bilinci gelişmiş, milli menfaatlerimizi her türlü menfaatin üzerinde tutarak ülke çıkarlarını gözeten, ulusal ve uluslararası düzeyde nitelikli ve ara eleman yetiştirmektedir." olarak tanımlanmıştır.

Pazarlama Programının özgevevleri de "Pazarlama alanında mesleki yeterliliği olan, mesleki bilgi ve becerilerini meslek ahlakı anlayışıyla toplumun ve endüstrinin gereksinimleri ile ilerlemesi doğrultusunda kullanabilen, gelişen teknolojileri takip ederek kendini yaşam boyu mesleki bağlamda geliştirmenin önemini kavramış nitelikli öğrencileri yetiştirmek, sanayi ve hizmet sektörleri ile ilişkileri çeşitli projelerle güçlendirerek bölge kalkınmasına katkıda bulunmaktır." olarak tanımlanmıştır.

2.3.2 Bu özgevevlerin (misyonun) nerede yayımlanmış olduklarını belirtiniz.

Afyon Kocatepe Üniversitesi'nin özgevevleri üniversitemiz web sayfasının hakkımızda sekmesinde yayınlanmıştır. Afyon Meslek Yüksekokulu'nun özgevevleri ise yüksekokulumuzun web sayfasındaki kurumsal sekmesinde bulunmaktadır. Pazarlama Programının özgevevi ise hem <https://afyonmyo.aku.edu.tr/pazarlama/> adresinde hem de <https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225> adresinde verilmiştir.

2.3.3 Program eğitim amaçlarının kurumun, fakültenin ve bölümün özgevevleriyle (misyonuyla) ne ölçüde uyumlu olduğunu ayrı ayrı irdelleyiniz. Program eğitim amaçlarının

bileşenleriyle, kurumun, fakültenin ve bölümün övgörevlerinin (misyonunun) bileşenleri aralarındaki çapraz ilişkileri açıklayınız. Bu amaçla tablo(lar) kullanmanız önerilir.

Pazarlama programı eğitim amaçlarının üniversite, yüksekokul, program vizyon ve misyonu ile uyumu Tablo 2.2’de sunulmuştur.

Tablo 2.2 Pazarlama Programı Eğitim Amaçlarının Üniversite, Yüksekokul, Program Vizyon ve Misyonu ile Uyumu

	AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ		AFYON MESLEK YÜKSEKOKULU		PAZARLAMA PROGRAMI	
	Misyon	Vizyon	Misyon	Vizyon	Misyon	Vizyon
Program Eğitim Amaçları (PEA)	Evrensel düzeyde bilimsel bilgi üretmek, mesleki açıdan çağdaşlarıyla rekabet edebilen, nitelikli bireyler yetiştirmek ve bölgesel kalkınmaya katkı sağlamaktır.	Bilimsel araştırma ve eğitim faaliyetlerin de kaliteyi sürekli artırarak bölgesel kalkınmaya katkı sunan, yenilikçi projelerle ulusal düzeyde girişimci üniversiteler arasında yer almak ve uzun vadede uluslararası tanınır bir üniversite haline gelmektir.	Araştırma ve eğitim hizmetlerini geliştirerek çağın ve mesleğin gerektirdiği bilgi ve teknolojiyi etkin kullanıp, iş dünyasının ihtiyaç duyduğu pratik ve teorik bilgiyle donatılmış, bilgi düzeyi ile meslek ahlakına sahip, toplum bilinci gelişmiş, milli menfaatlerimizi her türlü menfaatin üzerinde tutarak ülke çıkarlarını gözeterek, ulusal ve uluslararası düzeyde nitelikli ve ara eleman yetiştirmektir.	Gelişen teknolojiyi etkin kullanarak çağın uyum sağlayabilen, kendini sürekli yenileyen ve geliştiren, ulusal ve uluslararası düzeyde nitelikli insan gücü yetiştiren, Üniversite/Sa nayı/Toplum birliğini gözeterek ülke kalkınmasına katkıda bulunan bir eğitim kurumu olmaktadır.	Pazarlama alanında yeterli olan, mesleki bilgi ve becerilerini meslek ahlakı anlayışıyla toplumun ve endüstrinin gereksinimleri ile ilerlemesi doğrultusunda kullanabilen, gelişen teknolojileri takip ederek kendini yaşam boyu mesleki bağlamda geliştirmenin önemini kavramış nitelikli öğrencileri yetiştirmek, sanayi ve hizmet sektörleri ile ilişkileri çeşitli projelerle güçlendirerek bölge kalkınmasına katkıda bulunmaktır.	Afyon Myo'nun vizyonu doğrultusunda ülkemizde ihtiyaç duyulan nitelikli eleman ihtiyacının karşılanmasına katkıda bulunarak, gelişen teknolojiye uyumlu ve uygulama yönelimli bir şekilde yüksek kalitede verilen eğitimle çağımızın gerektirdiği bilgi, ekipman ve donanım ile yenilikçi, ulusal değerlere saygılı ve ahlaki unsurlara azami dikkat eden, pazarlama alanındaki sorunlara çözüm üretebilen, kendini yaşam boyu öğrenme anlayışıyla sürekli geliştiren öğrencileri yetiştiren nitelikli bir önlisans programı olmaktadır.
PEA1.	Yüksek	Orta	Yüksek	Yüksek	Yüksek	Yüksek
PEA2.	Orta	Orta	Orta	Orta	Yüksek	Yüksek
PEA3.	Orta	Orta	Yüksek	Yüksek	Yüksek	Yüksek

Kanıtlar:

<https://aku.edu.tr/hakimizda/universitemizgenel-bilgiler/misyon-vizyonumuz/>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/misyon-ve-vizyon/>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/pazarlama/>

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

2.4.1 Programın iç ve dış paydaşlarını sıralayınız.

Pazarlama Programının iç paydaşları; öğrenciler, öğretim elemanları, Afyon Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü ve birimleri, üniversitemiz rektörlüğü ve rektörlüğe bağlı birimleridir.

Pazarlama Programının dış paydaşları; yasal kuruluşlar (Milli Eğitim Bakanlığı, Yüksek Öğretim Kurumu, Ölçme, Seçme ve Yerleştirme Merkezi, Valilik, Belediye vs.), mezunlar, sektör işletmeleri, Afyon Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO), üniversitemiz ve diğer üniversitelerin Pazarlama ve Reklamcılık Bölümleri ve öğretim elemanlarıdır. Tablo 2.3’de dış paydaş listesi yer almaktadır.

Tablo 2.3 Dış Paydaşlar

PAZARLAMA PROGRAMI DIŞ PAYDAŞ LİSTESİ	
Ad-Soyad*	Çalıştığı Kurum
Alev TÜRE	Afyonkarahisar ParkHayat Hastanesi
Dr.Öğretim Üyesi Alparslan ÖZMEN	Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Anabilim Dalı
Anıl ÖZDEMİR	Acıbadem Hastaneleri

*Liste alfabetik olarak sıralanmıştır.

2.4.2 Program eğitim amaçlarının iç ve dış paydaşların gereksinimleri dikkate alınarak, nasıl belirlendiğini kanıtlarıyla açıklayınız. Bu amaçla kullanılmış olan yöntem, sistematik olmalı ve somut verilere dayanmalıdır.

Pazarlama programının dersleri ve ders içerikleri, 2010-2011 öğretim yılında uygulamaya giren ve İKMEP projesi çerçevesinde üniversitemizde o dönem açık olan pazarlama programlarının bölümlerin başkanlarınca toplantı yapılarak belirlenmiştir. İKMEP projesi ise YÖK, MEB, TÜSİAD, vb. kuruluşların desteğini alan bir projedir ve müfredatla ilgili ders modülleri ile içerikleri bölüm başkanları düzeyindeki toplantılarda tartışılarak uygulanmasına karar verilmekteydi. Ancak bir süre sonra tespit edilen bazı noktalar bağlamında 2015 yılında Bolvadin MYO’undaki Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı ile yapılan protokol çerçevesinde müfredatta güncelleştirmeler yapılmıştır. Aynı yıl üniversitemize “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Daire Başkanlığı”nın talebi doğrultusunda senatomuzun 16.12.2015 tarih ve 2015/99-a maddesi uyarınca “Girişimcilik-I” ve “Girişimcilik-II” dersi seçmeli ders havuzuna eklenmiştir. En son Haziran 2020’de üniversitemizde tek olan Pazarlama Programı olarak müfredatımızda yeni güncellemelere gidilmiştir. Bu güncellemelerden bazı dersler üniversitemize gelen dış paydaş talepleri doğrultusunda Rektörlük tarafından talep edilmiştir. Diğer bazı dersler ise diğer üniversitelerin müfredatlarının incelenmesi sonucu bölüm öğretim elemanlarınca alınan karar doğrultusunda seçimlik ders havuzunun

zenginleşmesi için yapılmış ve üniversite senatosunun 30.06.2020 tarih ve 2020/28-1 sayılı kararınca 2020-2021 eğitim-öğretim yılından itibaren uygulamaya konmuştur.

2.5-Kolayca erişilebilecek şekilde yayımlanmış olmalıdır.

2.5.1 Program eğitim amaçlarının kolayca erişilebilecek şekilde nerede yayımlanmış olduğunu belirtiniz.

Programın eğitim amaçları daha önce de vurgulandığı üzere hem <https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#> hem de <https://afyonmyo.aku.edu.tr/pazarlama/> adreslerinde yayımlanmaktadır.

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

Ders planı, ders programı ve ders içerikleri iç ve dış paydaşlarının gereksinimleri doğrultusunda güncellenmektedir.

2.6.1 Program eğitim amaçlarının iç ve dış paydaşlarının gereksinimleri doğrultusunda hangi aralıklarla ve nasıl güncellendiğini/güncelleneceğini kanıtlarıyla açıklayınız. Bu amaçla kullanılan yöntem, sistematik olmalı ve somut verilere dayanmalıdır.

Her akademik eğitim öğretim yılının sonunda bölüm başkanı ve programdaki öğretim elemanlarının dış paydaşlardan gelen talepler doğrultusunda Pazarlama programını izleyerek güncellenmesi gerçekleştirilmektedir. Programların izlenmesi ve güncellenmesine ilişkin yapılan iyileştirmeler ve değişiklikler, üniversitemizin <https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#> adresindeki Bologna Bilgi Paketi sayfasında ve <https://afyonmyo.aku.edu.tr/pazarlama/> adresindeki bölüm tanıtımında belirtilmiştir. Yapılan bu güncelleştirmeler;

- 2010-2011 öğretim yılında uygulamaya giren ve İKMEP projesi çerçevesinde üniversitemizde o dönem açık olan pazarlama programlarının bölümlerin başkanlarınca toplantı yapılarak belirlenmiştir. İKMEP müfredatı ile ilgili ders modülleri ve içerikleri için bölüm başkanları düzeyindeki toplantılarda tartışılmış ve belirlenmiştir.
- 2015 yılında Bolvadin MYO'undaki Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı ile yapılan protokol çerçevesinde müfredatta güncelleştirmeler yapılmıştır.
- Üniversitemize "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Daire Başkanlığı"nın talebi doğrultusunda senatomuzun 16.12.2015 tarih ve 2015/99-a maddesi uyarınca "Girişimcilik-I" ve "Girişimcilik-II" dersi seçmeli ders havuzuna eklenmiştir.

- Haziran 2020'deki güncelleştirmeler, üniversitemize gelen dış paydaş talepleri doğrultusunda Rektörlük tarafından talep edilen dersler ile diğer bazı derslerin başka üniversitelerin müfredatlarının incelenmesi ve bölüm öğretim elemanlarınca alınan karar doğrultusunda seçimlik ders havuzunun zenginleşmesi için yapılmıştır. Üniversite senatosunun 30.06.2020 tarih ve 2020/28-1 sayılı kararınca 2020-2021 eğitim-öğretim yılından itibaren yapılan son güncelleştirmeler uygulamaya konmuştur.

3-PROGRAM ÇIKTILARI

- Program Çıktıları:** Öğrencilerin programdan mezun oluncaya kadar kazanmaları gereken bilgi, beceri, deneyim ve davranışları tanımlayan ifadelerdir (FEDEK, 2017).
- Ölçme:** Bu ölçüte ilişkin ölçme, program çıktılarına erişim düzeylerini saptamak üzere çeşitli yöntemler kullanılarak yürütülen veri ve kanıt tanımlama, toplama ve düzenleme sürecidir (FEDEK, 2017).
- Değerlendirme:** Bu ölçüte ilişkin değerlendirme, ölçmeler sonucu elde edilen verilerin ve kanıtların çeşitli yöntemler kullanılarak yorumlanması sürecidir. Değerlendirme süreci, program çıktılarına erişim düzeylerini vermeli, elde edilen sonuçlar programı iyileştirmek üzere alınacak kararlar ve yürütülecek eylemlerde kullanılmalıdır (FEDEK, 2017).

3.1-Program çıktıları, program eğitim amaçlarına ulaşabilmek için gerekli bilgi, beceri ve davranış bileşenlerinin tümünü kapsamlı 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.

3.1.1 Tanımlanan program çıktıları burada sıralayınız. Program çıktıları ilgili akreditasyon kuruluşunun (MÜDEK, TEPDAD, FEDEK, VEDEK, EPDAD, HEPDAK, İLAD-İLEDAK, SABAK, TUADER-TURAK, ECZAKDER ve TPD) tanımına uymalı ve öğrencilerin mezuniyetlerine kadar edinmeleri beklenen bilgi, beceri ve davranışlardan oluşmalıdır.

Program çıktıları, program eğitim amaçlarına ulaşabilmek için gerekli bilgi, beceri ve davranış bileşenlerinin tümünü içerecek biçimde Bologna Bilgi Paketi sistemi ile tanımlanmıştır. Tanımlanan Pazarlama Program Çıktıları Tablo 3.1'de sunulmuştur.

Tablo 3.1 Program Çıktıları

No	Program Çıktısı
PÇ1	Pazarlama alanı ile ilgili temel düzeyde kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahiptir ve kullanır.
PÇ2	Pazarlama alanı ile ilgili temel düzeydeki bilgiye ulaşma, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahiptir.
PÇ3	Pazarlama alana yönelik problemleri saptar, tanımlar, analiz eder ve çözer; bu amaca uygun yöntem ve teknikleri seçer ve uygular.
PÇ4	Pazarlama sistem bileşenlerini ya da sürecini analiz eder ve istenen gereksinimleri karşılamaya çalışır; bu doğrultuda modern pazarlama yöntemlerini uygular.

PÇ5	Pazarlama araştırmaları için veri toplar, sonuçları analiz eder ve yorumlar.
PÇ6	Pazarlama alanı ile ilgili sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak verilen bir görevi bağımsız olarak yürütür.
PÇ7	Pazarlama alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak çalışır ve bireysel olarak çok disiplinli takımlarda etkin çalışabilir.
PÇ8	Pazarlama alanında edindiği temel bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirir.
PÇ9	Bilgiye erişebilir ve bu amaçla kaynak araştırması yapabilir, veri tabanları ve diğer bilgi kaynaklarını kullanabilir.
PÇ10	Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilincine sahiptir; bilim ve teknolojiadaki gelişmeleri izler ve kendini sürekli yeniler.
PÇ11	Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar; en az bir yabancı dili sözlü ve yazılı iletişim kuracak derecede bilir.
PÇ12	Pazarlama alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
PÇ13	Pazarlama alanı ile ilgili toplumun ve dünyanın gündemindeki olaylara duyarlıdır ve gelişmeleri izler.
PÇ14	Mesleki ve ahlaki sorumluluk bilincine sahiptir.
PÇ15	Pazarlama konularının ve uygulamalarının evrensel ve toplumsal boyutlardaki etkilerini bilir; girişimcilik ve yenilikçilik konularının farkındadır ve takip eder.

Kanıt:

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#>

3.1.2 Program çıktılarının ilgili akreditasyon kuruluşunun (MÜDEK, TEPDAD, FEDEK, VEDEK, EPDAD, HEPDAK, İLAD-İLEDAK, SABAK, TUADER-TURAK, ECZAKDER ve TPD) çıktılarının tümünü eksiksiz bir şekilde nasıl kapsadığını gösteriniz. Eğer program çıktıları, ilgili akreditasyon kuruluşunun (MÜDEK, TEPDAD, FEDEK, VEDEK, EPDAD, HEPDAK, İLAD-İLEDAK, SABAK, TUADER-TURAK, ECZAKDER ve TPD) çıktılarından farklı bir şekilde tanımlanmışsa, bileşen bazında ayrıntılı bir çapraz ilişki tablosu kullanılmalıdır.

Programımızın program çıktıları ile uyumunu gösteren TYÇÇ matrisi, <https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#> adresinde yer almakta olup Tablo 3.2'de verilmiştir.

Tablo 3.2 Pazarlama Programı TYYÇ-Program Yeterlilikleri İlişkisi

Temel Alan	Program Yeterlilikleri															Ulusal Yeterlilik		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15			
Bilgi	1	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	1	Bilgi
Beceriler	1	■	■	■	■	■	■			■			■				1	Beceriler
	2	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		■				2	
Yetkinlikler Bağımsız Çalışabilme ve Sorumluluk Alabilme	1	■	■	■	■	■	■		■	■		■		■	■		1	Yetkinlikler Bağımsız Çalışabilme ve Sorumluluk Alabilme
	2	■	■	■	■	■	■	■		■	■		■	■	■	■	2	
	3	■	■	■	■	■	■	■		■	■	■				■	3	
Yetkinlikler Öğrenme	1	■	■	■	■	■	■		■				■	■	■		1	Yetkinlikler Öğrenme
	2	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		■			2	
	3		■					■		■	■	■	■	■	■	■	3	
Yetkinlikler İletişim ve Sosyal	1	■	■		■		■	■	■	■		■					1	Yetkinlikler İletişim ve Sosyal
	2	■	■		■		■	■	■	■		■			■		2	
	3		■		■						■	■		■		■	3	
	4			■			■	■			■		■				4	
Yetkinlikler Alana Özgü	1	■	■	■	■		■	■		■			■	■	■		1	Yetkinlikler Alana Özgü
	2	■	■			■	■		■		■			■	■	■	2	

Açıklamalar
 Program yeterliliklerini görüntülemek için Program yeterlilikleri başlığının altında yer alan sayıların üzerine geliniz.
 Ulusal yeterlilikleri görüntülemek için 'Ulusal Yeterlilik' başlığının altında (Gri renk ile belirtilmiş) yer alan sayıların üzerine geliniz.
 Temel Alan yeterliliklerini görüntülemek için Temel Alan başlığının altında (Turuncu renk ile belirtilmiş) yer alan sayıların üzerine geliniz.

3.1.3 Program çıktılarının program eğitim amaçlarıyla uyumunu irdeleyiniz ve program eğitim amaçlarına erişilmesini nasıl desteklediğini aralarındaki ilişkileri kullanarak açıklayınız.

Pazarlama programının eğitim amaçları ile program çıktıları arasındaki uyum Tablo 3.3'de verilmiştir.

Tablo 3.3 Pazarlama Program Çıktılarının Program Eğitim Amaçlarıyla Uyumu

Program Eğitim Amaçları (PEA)	Program Çıktıları (PÇ)														
	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14	PÇ 15
PEA1	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
PEA2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
PEA3	3	4	4	3	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	3

**Uyum düzeyleri 1 (çok düşük) ve 5 (çok yüksek) arasında ifade edilmiştir.*

3.1.4 Program çıktıları belirleme yöntemini anlatınız.

3.1.5 Program çıktıları dönemsel olarak gözden geçirme ve güncelleme yöntemini anlatınız.

Program Kataloğunda yer alan derslerin program çıktılarına katkısı ilk kez Bologna sürecine üniversitemizin 2011 yılında geçmesiyle birlikte TYÇÇ/Program Yeterlilikleri Matrisi'nden yararlanılarak belirlenmiştir. Daha sonra 2018-2019 akademik yılı bazında üniversitemiz "Türkiye Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi Uyumu Ve Müfredat Revizyonu Kılavuzu"nu yayınlamakla programların yapacakları revizyonlarda uymaları gereken konuları ve ilkeleri ortaya koymuşlardır. Bu doğrultuda tüm dersler için öğretim elemanları Program Yeterlilikleri/Dersin Öğrenme Kazanımları ilişkilendirme tablolarını hazırlarlar. Bu tabloların hazırlanmasında bölüm kurulundaki öğretim elemanları ders program çıktıları ile TYÇÇ/Program Yeterlilikleri Matrisinde yer alan yetkinlikleri görüşerek matristeki ilişki düzeylerini belirler ve OBS üzerinden Bologna Bilgi Paketindeki TYÇÇ matrisi kısmına işlenmektedir. Ayrıca her ders bazında program çıktısı ile dersin öğrenme çıktıları ilişkilendirildiği matris tabloları şeklinde hazırlanmaktadır. Bu ilişkilendirme tabloları, bir dersin programa ne derecede katkısının bulunduğu görülmesine ve dersin programa katkısının artırılması için dersin genel hedeflerinin ve öğrenme çıktıları gözden geçirilmesine yardımcı olmaktadır.

Kanıt:

<https://ogrenci.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/97/2016/06/tyyc-klavuz-19.pdf>

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

3.2.1 Program çıktıları her biri için ayrı ayrı olmak üzere, sağlanma düzeyini dönemsel olarak belirlemek ve belgelemek için kullanılan ölçme ve değerlendirme sürecini anlatınız. Bu amaçla kullanılan ölçme ve değerlendirme süreci sistematik olmalı, doğrudan ölçüm yöntemlerinin kullanımına imkân verecek şekilde, ağırlıklı olarak öğrenci çalışmalarına ve somut verilere dayanmalıdır. Yalnızca anketler ve/veya öğrenci ders başarı notları gibi, dolaylı ölçüm yöntemlerine dayalı süreçler yeterli sayılmayacaktır. Normal Örgün Öğretim yanında İkinci Örgün Öğretim programının da bulunması durumunda, bu süreç Normal Örgün Öğretim ve İkinci Örgün Öğretim programları için ayrıştırılmış sonuçlar verecek şekilde uygulanmalıdır.

3.2.2 Bu sürecin işletildiğine dair kanıtlarınızı sununuz.

Program çıktılarını öğrencilerin kazandıklarını belirlemek için Pazarlama Programında açılan ve yürütülen derslerden öğrencilerin başarılı olması durumunda öğrencilerin program çıktılarının sağladığı düşünülmektedir. Derslerin ölçme ve değerlendirme yöntemleri Afyon Kocatepe Üniversitesi Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'ne uygun olarak yapılmaktadır. Yönetmeliğe göre öğrenciler ara sınav, yarı/yıl sonu sınavı, staj sonu sınavı, bütünleme sınavı, tek ders sınavı ve mazeret sınavı yapılmakta ve alınan notlar Afyon Kocatepe Üniversitesi Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'ne göre değerlendirilmektedir. Müfredatımızda yer alan "Mesleki Çalışma ve Seminer" dersi kapsamında yürütülen projelerde öğrencilerin edindiği pek çok şeyi ortaya koymalarını sağlayacak konular seçilmektedir. Bu sayede öğrencilerin öğrendiklerini uygulayabilme imkanı yaratılmakta ve program çıktısı olarak bunların nasıl ortaya konulduğu değerlendirilmektedir.

Bununla birlikte ileriki dönemler için program çıktılarını sağlamaya dönük yaklaşım ve uygulamaların farklılaştırılması planlanmakta ve çalışmalar devam etmektedir.

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

Mezun olma hakkı kazanmış öğrencinin en az 120 AKTS ders yükünü tamamlamış ve genel not ortalaması 4.00 üzerinden asgari 2.00 şartını sağlamalı ve başarısız notunun olmaması gerekir. Mezun olan öğrencilere üniversite tarafından verilen transkript, diploma ve uluslararası geçerliliğe sahip diploma eki öğrencilerin program çıktılarını sağladıklarını kanıtlamaktadır.

Kanıt

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#>

4-SÜREKLİ İYİLEŞTİRME

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

4.1.1 Kurulan ölçme ve değerlendirme sistemleri aracılığı ile programlarda son 3-5 yıl içinde somut verilere dayalı olarak belirlenen sorunları ve bu sorunları gidermek için programla ilgili yaptığınız sürekli iyileştirme çalışmalarını kanıtlarıyla açıklayınız. Bu kanıtlar, sürekli iyileştirme için oluşturulan çözüm önerilerinin, bu önerileri uygulamaya alan sorumluların, bu uygulamaların gerçekleştirilme zamanlarının, gerçekleştirilenlerin izlenmesinin ve yapılan iyileştirmelerin yeterlilik değerlendirilmesinin kayıtlarıdır.

Pazarlama programında eğitim öğretim kalitesinin artırılması ile belirlenen sorunların giderilmesi için sürekli iyileştirme çalışmaları yapılmaktadır. Bu kapsamda, öncelikli olarak iç ve dış paydaşlardan görüşler alınmaktadır. Programımız iç paydaşları olan program öğrencileri, mezun durumda olan

öğrenciler, bölüm öğretim üyeleri ve meslek yüksekokuldaki diğer bölüm öğretim elemanlarından bölüm öz görevleri, program öğretim amaçları ve program çıktılarının belirlenmesi hususlarında görüş ve önerileri almaktadır. Ayrıca, Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü ve Rektörlükten alınan bilgi ile talimatlara göre Pazarlama programında yapılan/yapılacak olan faaliyet ve uygulamalara ilişkin düzenlemeler ve değişiklikler yapılmaktadır.

Dış paydaşlarımızdan da Pazarlama program çıktılarının ve program öğretim amaçlarının belirlenmesi konusunda görüş ve öneriler alınmaktadır. Ayrıca YÖK, ÖSYM, MEB tarafından çıkarılan yasa ve yönetmeliklere göre programla ilgili değişiklikler/düzenlemeler yapılmaktadır. Bunların dışında bölüm öğretim elemanları, “İstihdam ve Kariyer Günleri”ne katılan işletme temsilcileri ile görüşmeler yaparak programla ilgili görüşleri almaktadırlar. Bölüm başkanlığınca iç ve dış paydaşlardan alınan görüş ve öneriler, Pazarlama programı kalite komisyonu tarafından analiz edilerek raporlanır ve Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Kurulu’na sunulur. Bölüm Kuruluna sunulan görüş ve öneriler, kuruldaki öğretim elemanları tarafından tartışılıp görüşülerek karara bağlanmaktadır. Bölüm Kurul toplantılarında ayrıca bölüm öz görevleri, program öğretim amaçları, program çıktılarının belirlenmesi, öğretim planı (müfredat) ve içeriğinin oluşturulması, eğitim-öğretim kadrosunun belirlenmesi ve eğitim-öğretim altyapısının geliştirilmesi gibi konular da görüşülmektedir. Bölüm kurulunda görüşülerek alınan kararlar, Pazarlama programı eğitim-öğretim faaliyetlerinin sürdürülmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla ara sınav ve dönem sonu sınavları, öğrenci anketleri, mezun anketleri, staj anketleri, bölüm kurul toplantıları, akademik kurul toplantıları, bölümdeki diğer komisyonların faaliyetleri, öğretim üyelerinin görüşleri ve dış paydaş görüşleri eğitim ve öğretimin sürdürülmesi ve değerlendirilmesi açısından dikkate alınmaktadır.

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.

4.2.1 Yapılan sürekli iyileştirme çalışmalarının, başta Ölçüt 2 (Program Eğitim Amaçları) ve Ölçüt 3 (Program Çıktıları) ile ilgili alanlar olmak üzere, programın gelişmeye açık tüm alanları ile ilgili, sistematik bir biçimde toplanmış, somut verilere dayalı olduğunu kanıtlarıyla açıklayınız. Bu çalışmalarınızı belgeleyen kanıtlar ile ilgili bilgi veriniz.

Pazarlama programında sürekli iyileştirme çalışmaları, üniversitemizin belirlemiş olduğu kalite yönergesi çerçevesinde sürdürülmektedir.

Kanıt:

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2017/11/AFYON-KOCATEPE-ÜNİVERSİTESİ-KALİTE-YÖNERGESİ.pdf>

5-EĞİTİM PLANI

Kredi: Bir kredi, yarıyıl boyunca her hafta düzenli olarak verilen bir saatlik teorik dersin ya da yapılan iki ya da üç saatlik uygulama veya pratik / laboratuvar çalışmalarının öğretim yüküne eşdeğerdir.

AKTS Kredisi: Avrupa Kredi Transfer Sisteminde tanımlanan kredi.

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.

Pazarlama programının eğitim planının uygulanmasında derse dayalı eğitim yöntemi kullanılmakta, öğrenciler derslerde öğrendikleri bilgileri akademik yılın sonunda zorunlu olarak yaptıkları 30 günlük yaz stajı ile uygulama imkânı bulmaktadır. Dolayısıyla Pazarlama Programı önlisans öğretim planında yer alan dersler alan bilgisine ve uygulama becerisine yönelik olarak hazırlanmıştır.

5.1.1 Öğretim planını Tablo 5.1, Tablo 5.2, Tablo 5.3 ve Tablo 5.4'ü doldurarak veriniz. Bu tabloları doldururken yeteri kadar satır ekleyebilirsiniz. Tablo 5.1'deki "Alanına Uygun Temel Öğretim" kategorisinin genellikle 1. sınıf ve kısmen 2. sınıftaki ve genellikle programın tümüne hazırlayan derslerden oluşması beklenmektedir. "Alanına Uygun Öğretim" kategorisinin ise, genellikle 2. sınıfta başlayan ve üst sınıflarda yoğunlaşan derslerle karşılanması beklenmektedir.

Pazarlama Programına ait Öğretim Planı Tablo 5.1'de sunulmuştur. Tablo 5.2, Tablo 5.3 ve Tablo 5.4 ise öğretim planı ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

Tablo 5.1 Öğretim Planı
[Pazarlama Programı]

Ders Kodu	Ders adı ¹	Öğretim Dili ²	Kategori (AKTS Kredisi) ³				Diğer ⁴
			Alanına uygun temel öğretim	Alanına uygun öğretim	Seçmeli Dersler		
					Alan içi	Alan dışı	
1. Yarıyıl							
AIİT 101	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I	Türkçe		1			
PZR 101	Bilgi ve İletişim Teknolojisi I	Türkçe		2			
PZR 103	Temel Hukuk	Türkçe		3			
PZR 105	Ekonomi	Türkçe		3			
PZR 107	İletişim	Türkçe		2			
PZR 109	İşletme Yönetimi I	Türkçe		3			
PZR 111	Matematik	Türkçe		3			
PZR 113	Pazarlama İlkeleri I	Türkçe	4				
TUR 101	Türk Dili I	Türkçe		1			
YAD 101	Yabancı Dil I (İngilizce)(Seçmeli)	Türkçe				2	
SD 101	Davranış Bilimleri (Seçmeli)	Türkçe				2	
SD 103	Halkla İlişkiler (Seçmeli)	Türkçe			2		
2. Yarıyıl							
AIİT 102	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	Türkçe		1			
PZR 102	İşletme Yönetimi II	Türkçe		4			
PZR 104	Pazarlama İlkeleri II	Türkçe	5				
PZR 106	Pazarlama İletişim Teknikleri	Türkçe	4				
PZR108	İstatistik	Türkçe		3			
PZR 110	Pazarlama Mevzuatı	Türkçe	2				
PZR 112	Bilgi ve İletişim Teknolojisi II	Türkçe		2			
TUR 102	Türk Dili II	Türkçe		1			
YAD 102	Yabancı Dil II (İngilizce)(Seçmeli)	Türkçe				2	
SD 102	Meslek Etiği (Seçmeli)	Türkçe			2		
SD 106	Hizmet Pazarlaması (Seçmeli)	Türkçe			2		
3. Yarıyıl							
100	Staj I	Türkçe					4
PZR 201	Pazarlama Araştırması	Türkçe	3				
PZR 203	Müşteri İlişkileri Yönetimi	Türkçe	4				
PZR 205	Marka Yönetimi	Türkçe	2				
PZR 207	Perakende Yönetimi	Türkçe	3				
PZR 209	Elektronik Pazarlama	Türkçe	2				
PZR 211	Satış Gücü Eğitimi	Türkçe	4				
PZR 213	Global Pazarlama	Türkçe	2				
PZR 215	Mesleki Yabancı Dil I	Türkçe		2			
SD 201	Reklamcılık (Seçmeli)	Türkçe			3		
SD 203	Araştırma Yöntem ve Teknikleri (Seçmeli)	Türkçe				3	
4. Yarıyıl							

PZR 202	Satış Saha Planlaması	Türkçe	3				
PZR 204	İhracat Teknikleri	Türkçe		2			
PZR 206	Satış Yönetimi	Türkçe	4				
PZR 208	Tüketici Davranışları	Türkçe	3				
PZR 210	Tedarik Zinciri Yönetimi	Türkçe	2				
PZR 212	Mesleki Çalışma ve Seminer	Türkçe	4				
PZR 214	Yeni Pazarlama Teknikleri	Türkçe	2				
SD 202	Genel Sigortacılık Bilgisi	Türkçe				4	
SD 204	Mesleki Yabancı Dil II	Türkçe			4		
Yaz Dönemi							
200	Staj II	Türkçe					4
PROGRAMDAKİ KATEGORİ TOPLAMLARI ⁵			53	33	13	11	8
MEZUNİYET İÇİN TOPLAM KREDİ			120				
TOPLAMLARIN GENEL TOPLAMDAKİ YÜZDESİ							
Toplamlar bu satırlardan en az birini sağlamalıdır		En düşük AKTS kredisi	60	90	60		
		En düşük yüzde	% 25	% 37,5	%25		

¹Öğretim dili Türkçe olmasa bile ders adını Türkçe veriniz.

²Öğretim dilini yazınız.

³Yukarıdaki kategoriler için derslerin ilgili akreditasyon kuruluşunun ölçütlerini sağlama kontrolü öğretim malzemeleri ve öğrenci çalışmalarına bakılarak yapılacaktır.

⁴Diğer: Yukarıdaki 3 kategoriye girmeyen dersler. Örnekler: Temel Bilgisayar Kullanımı ve Programlama, 2547 sayılı Kanununun 5(i) maddesi kapsamında okutulan dersler, bireysel beceri geliştirmeye yönelik spor, müzik vb.

⁵Toplam krediler ve yüzdeleri hesaplanırken; zorunlu derslerin tümü kullanılmalıdır. Seçmeli derslerin ise **sadece öğretim planında yer aldığı sayı kadarı** kullanılmalıdır.

Tablo 5.2 Yarıyılar Temelinde Ders Planı

2020/2021 AKADEMİK YILI DERS PLANI ^{1,2}										
I. YARIYIL / GÜZ					II. YARIYIL / BAHAR					
DERSİN KODU ve ADI	Haftalık ders saati ³			AKTS	DERSİN KODU ve ADI	Haftalık ders saati			AKTS	
	T	U	L			T	U	L		
AlİT 101 Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I	2	0	0	1	AlİT 102 Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	2	0	0	1	
PZR 101 Bilgi ve İletişim Teknolojisi I	2	0	0	2	PZR 102 İşletme Yönetimi II	3	0	0	4	
PZR 103 Temel Hukuk	2	0	0	3	PZR 104 Pazarlama İlkeleri II	2	1	0	5	
PZR 105 Ekonomi	3	0	0	3	PZR 106 Pazarlama İletişim Teknikleri	3	0	0	4	
PZR 107 İletişim	2	0	0	2	PZR 108 İstatistik	3	0	0	3	
PZR 109 İşletme Yönetimi I	3	0	0	3	PZR 110 Pazarlama Mevzuatı	3	0	0	2	
PZR 111 Matematik	2	0	0	3	PZR 112 Bilgi ve İletişim Teknolojisi II	2	0	0	2	
PZR 113 Pazarlama İlkeleri I	2	1	0	4	TUR 102 Türk Dili I	2	0	0	1	
TUR 101 Türk Dili I	2	0	0	1	YAD 102 Yabancı Dil II (İngilizce) /(Seçmeli)	2	0	0	2	
YAD 101 Yabancı Dil I (İngilizce) /(Seçmeli)	2	0	0	2	SD 102 Meslek Etiği (Seçmeli)	2	0	0	2	
SD 101 Davranış Bilimleri (Seçmeli)	2	0	0	2	SD 106 Hizmet Pazarlaması (Seçmeli)	2	0	0	2	
SD 103 Halkla İlişkiler (Seçmeli)	2	0	0	2						
Toplam Kredi				28	Toplam Kredi				28	
III. YARIYIL / GÜZ					IV. YARIYIL / BAHAR					
DERSİN ADI	Haftalık ders saati			AKTS	DERSİN KODU ve ADI	Haftalık ders saati			AKTS	
	T	U	L			T	U	L		
100 Staj	0	0	0	4	PZR 202 Staj Satış Saha Planlaması	2	0	0	3	
PZR 201 Pazarlama Araştırması	2	1	0	3	PZR 204 İhracat Teknikleri	2	0	0	2	
PZR 203 Müşteri İlişkileri Yönetimi	2	0	0	4	PZR 206 Satış Yönetimi	3	1	0	4	
PZR 205 Marka Yönetimi	2	0	0	2	PZR 208 Tüketici Davranışları	3	0	0	3	
PZR 207 Perakende Yönetimi	2	0	0	3	PZR 210 Tedarik Zinciri Yönetimi	2	0	0	2	
PZR 209 Elektronik Pazarlama	2	0	0	2	PZR 212 Mesleki Çalışma ve Seminer	2	2	0	4	
PZR 211 Satış Gücü Eğitimi	3	1	0	4	PZR 214 Yeni Pazarlama Teknikleri	1	1	0	2	
PZR 213 Global Pazarlama	2	0	0	2	SD 202 Genel Sigortacılık Bilgisi	2	0	0	4	

PZR 215 Mesleki Yabancı Dil I	2	0	0	2	SD 204 Mesleki Yabancı Dil II	2	0	0	4
SD 201 Reklamcılık (Seçmeli)	2	0	0	3	YAZ DÖNEMİ				
SD203 Araştırma Yöntem ve Teknikleri (Seçmeli)	2	0	0	3	200 Staj	0	0	0	4
Toplam Kredi				32	Toplam Kredi				32

¹Seçmeli dersleri, yarıyılında, tek satırda ve kod yazmadan **Seçmeli Ders** olarak yazınız. Yazılan AKTS, o yarıyıldaki alınması gereken seçmeli derslerin AKTS kredilerinin toplamı olmalıdır.

²Alınabilecek seçmeli derslerin (Alan içi/Alan dışı) tümünü yarıyıl bazında Tablo 5.3'te veriniz.

³**T:** Teorik, **U:** Uygulama (problem çözümü, alan çalışması, tartışma vb.), **L:** Laboratuvar

Tablo 5.3 Yarıyıl Temelinde Sunulan Seçmeli Dersler
(Her yarıyıl için yeteri kadar satır eklenebilir)

I. YARIYIL /GÜZ						
DERSİN KODU ve ADI	Haftalık ders saati ¹			AKTS	ALAN İÇİ (Evet/Hayır)	ALAN DIŞI (Evet/Hayır)
	T	U	L			
YAD 101 Yabancı Dil I (İngilizce)	2	0	0	2	HAYIR	EVET
YAD 103 Yabancı Dil I (Almanca)	2	0	0	2	HAYIR	EVET
YAD 105 Yabancı Dil I (Fransızca)	2	0	0	2	HAYIR	EVET
KP 101 Kariyer Planlama	1	1	0	2	HAYIR	EVET
SD 101 Davranış Bilimleri	2	0	0	2	HAYIR	EVET
SD 103 Halkla İlişkiler	2	0	0	2	EVET	HAYIR
SD 105 Proje Yönetimi	2	0	0	2	HAYIR	EVET
SD 107 Zaman Yönetimi	2	0	0	2	HAYIR	EVET
SD 109 Mesleki Yazışma ve Teknikleri	2	0	0	2	EVET	HAYIR
SD 111 Çevre Koruma	2	0	0	2	HAYIR	EVET
Toplam Kredi (YAD kodlu olan derslerden sadece Yabancı Dil (İngilizce) açılmaktadır. SD kodlu olan derslerden sadece iki seçimlik ders açılmaktadır.)				6		
II. YARIYIL /BAHAR						
DERSİN KODU ve ADI	Haftalık ders saati ¹			AKTS	ALAN İÇİ (Evet/Hayır)	ALAN DIŞI (Evet/Hayır)
	T	U	L			
YAD 102 Yabancı Dil II (İngilizce)	2	0	0	2	HAYIR	EVET
YAD 104 Yabancı Dil II (Almanca)	2	0	0	2	HAYIR	EVET
YAD 106 Yabancı Dil II (Fransızca)	2	0	0	2	HAYIR	EVET
SD 102 Meslek Etiği	2	0	0	2	EVET	HAYIR
SD 104 Diksiyon ve Drama	2	0	0	2	HAYIR	EVET
SD 106 Hizmet Pazarlaması	2	0	0	2	EVET	HAYIR
SD 108 Ticari Belgeler	2	0	0	2	EVET	HAYIR
SD 110 Turizm Pazarlaması	2	0	0	2	EVET	HAYIR
SD 112 İnsan Kaynakları Yönetimi	2	0	0	2	HAYIR	EVET
Toplam Kredi (YAD kodlu olan derslerden sadece Yabancı Dil (İngilizce) açılmaktadır. SD kodlu olan derslerden sadece iki seçimlik ders açılmaktadır.)				6		
III. YARIYIL /GÜZ						
DERSİN KODU ve ADI	Haftalık ders saati ¹			AKTS	ALAN İÇİ (Evet/Hayır)	ALAN DIŞI (Evet/Hayır)
	T	U	L			
GRS 201 Girişimcilik I	1	1	0	3	HAYIR	EVET
SD 201 Reklamcılık	2	0	0	3	EVET	HAYIR
SD 203 Araştırma Yöntem ve Teknikleri	2	0	0	3	HAYIR	EVET
SD 205 Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi	2	0	0	3	HAYIR	EVET
SD 207 Endüstri Ürün Pazarlaması	2	0	0	3	EVET	HAYIR
Toplam Kredi (SD kodlu olan derslerden sadece iki seçimlik ders açılmaktadır.)				6		
IV. YARIYIL /BAHAR						
DERSİN KODU ve ADI	Haftalık ders saati ¹			AKTS	ALAN İÇİ (Evet/Hayır)	ALAN DIŞI (Evet/Hayır)
	T	U	L			
GRS 202 Girişimcilik II	1	1	0	4	HAYIR	EVET

SD 202 Genel Sigortacılık Bilgisi	2	0	0	4	HAYIR	EVET
SD 204 Mesleki Yabancı Dil II	2	0	0	4	EVET	HAYIR
SD 206 Emlak Sektöründe Yönetim ve Pazarlama	2	0	0	4	EVET	HAYIR
SD 208 Kalite Güvencesi ve Standartları	2	0	0	4	HAYIR	EVET
SD 210 Gönüllülük Çalışmaları	1	2	0	4	HAYIR	EVET
Toplam Kredi (SD kodlu olan derslerden sadece iki seçimlik ders açılmaktadır.)				8		

¹T: Teorik, U: Uygulama (problem çözümü, alan çalışması, tartışma vb.), L: Laboratuvar.

Pazarlama programımızda şube kavramı yoktur. Sınıf kavramını dersi seçen öğrenci sayısı oluşturmaktadır. Genellikle 1. sınıftaki derslerde daha çok öğrenci bulunurken, 2. sınıf derslerinde ise daha az öğrenci bulunmaktadır. Pandemi sebebiyle 2021-2022 eğitim öğretim yılında bazı derslerin uzaktan eğitim olarak yapılması üniversitemiz senatosunca karara bağlanmıştır. Bu çerçevede Tablo 5.4'de sunulan derslerden bazılarında * konarak gerekli açıklamalar alt kısımda verilmiştir. Ayrıca açılan bazı derslerde öğrenci sayısının az olması sebebiyle başka programlardaki aynı adlı derslerin birleştirilerek tek bir derslikte verilmesi söz konusudur. Tablo 5.4'de bu derslerin adının yanında ** konulmuş ve altta açıklaması verilmiştir.

**Tablo 5.4 Ders ve Sınıf Büyüklükleri
[Pazarlama Programı]**

Dersin kodu	Dersin adı	Son İki Yarıyıda Açılan Şube Sayısı	En Kalabalık Şubedeki Öğrenci Sayısı	Haftalık Ders Saati				AKTS
				Teorik	Uygulama	Laboratuvar	Diğer	
AİİT 101	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I*	1	-	2	0	0		1
PZR 101	Bilgi ve İletişim Teknolojisi I*	1	-	2	0	0		2
PZR 103	Temel Hukuk	1	-	2	0	0		3
PZR 105	Ekonomi	1	-	3	0	0		3
PZR 107	İletişim	1	-	2	0	0		2
PZR 109	İşletme Yönetimi I	1	-	3	0	0		3
PZR 111	Matematik**	1	-	2	0	0		3
PZR 113	Pazarlama İlkeleri I	1	-	2	1	0		4
TUR 101	Türk Dili I*	1	-	2	0	0		1
YAD 101	Yabancı Dil I(İngilizce) /(Seçmeli)*/**	1	-	2	0	0		2
SD 101	Davranış Bilimleri (Seçmeli)	1	-	2	0	0		2
SD 103	Halkla İlişkiler (Seçmeli)	1	-	2	0	0		2
PZR 201	Pazarlama Araştırması	1	-	2	1	0		3
PZR 203	Müşteri İlişkileri Yönetimi	1	-	2	0	0		4
PZR 205	Marka Yönetimi	1	-	2	0	0		2
PZR 207	Perakende Yönetimi	1	-	2	0	0		3
PZR 209	Elektronik Pazarlama*	1	-	2	0	0		2
PZR 211	Satış Gücü Eğitimi	1	-	3	1	0		4

PZR 213	Global Pazarlama	1	-	2	0	0	2
PZR 215	Mesleki Yabancı Dil I	1	-	2	0	0	2
SD 201	Reklamcılık (Seçmeli)	1	-	2	0	0	3
SD203	Araştırma Yöntem ve Teknikleri (Seçmeli)	1	-	2	0	0	3
AİİT 102	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II*	1	-	2	0	0	1
PZR 102	İşletme Yönetimi II	1	-	3	0	0	4
PZR 104	Pazarlama İlkeleri II	1	-	2	1	0	5
PZR 106	Pazarlama İletişim Teknikleri	1	-	3	0	0	4
PZR 108	İstatistik	1	-	3	0	0	3
PZR 110	Pazarlama Mevzuatı	1	-	3	0	0	2
PZR 112	Bilgi ve İletişim Teknolojisi II*	1	-	2	0	0	2
TUR 102	Türk Dili I*	1	-	2	0	0	1
YAD 102	Yabancı Dil II (İngilizce) / (Seçmeli)*	1	-	2	0	0	2
SD 102	Meslek Etiği (Seçmeli)	1	-	2	0	0	2
SD 106	Hizmet Pazarlaması (Seçmeli)	1	-	2	0	0	2
PZR 202	Satış Saha Planlaması	1	-	2	0	0	3
PZR 204	İhracat Teknikleri	1	-	2	0	0	2
PZR 206	Satış Yönetimi	1	-	3	1	0	4
PZR 208	Tüketici Davranışları	1	-	3	0	0	3
PZR 210	Tedarik Zinciri Yönetimi*	1	-	2	0	0	2
PZR 212	Mesleki Çalışma ve Seminer	1	-	2	2	0	4
PZR 214	Yeni Pazarlama Teknikleri	1	-	1	1	0	2
SD 202	Genel Sigortacılık Bilgisi	1	-	2	0	0	4
SD 204	Mesleki Yabancı Dil II	1	-	2	0	0	4

*Bu ders senatomuzun almış olduğu hibrit eğitim kararı sebebiyle 1 Teori+1 Forum şeklinde gerçekleştirilmiştir.

**Bu ders İşletme Yönetimi (NÖ)-I ile birleştirilmiştir.

Kanıtlar:

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2021/09/AFYON-MYO-2021-2022-GUZ-DONEMI-DERS-PROGRAMI.pdf>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2022/02/web-2021-2022-AFYON-MYO-BAHAR-DONEMI-DERS-PROGRAMI.pdf>

5.1.2 Öğretim planının, öğrenciyi meslek kariyerine veya aynı disiplinde öğretimini sürdürmeye nasıl hazırladığını, program eğitim amaçlarına ve program çıktılarına erişimi nasıl desteklediğini açıklayınız. Burada, öğretim planında yer alan her dersin, program eğitim amaçları ve program çıktıları bileşenlerine katkılarını gösteren bir tablo kullanılması önerilir. Program çıktılarının her biri için, o çıktıyı tüm öğrencilere edindirmek amacıyla programda kullanılan yaklaşım ve uygulamaları ayrıntılı olarak açıklayınız.

Tablo 5.5 Pazarlama Programı Ders-Program Çıktısı İlişkisi

1.Yarıyıl Ders Planı																
Ders Kodu	Ders Adı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
AİİT 101	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
PZR 101	Bilgi ve İletişim Teknolojisi I	2	3	3	2	4	2	5	2	2	2	2	2	3	5	2
PZR 103	Temel Hukuk	3	4	3	3	2	5	3	4	4	2	2	1	5	4	3
PZR 105	Ekonomi	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
PZR 107	İletişim	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	2	3	2	2
PZR 109	İşletme Yönetimi I	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
PZR 111	Matematik	3	3	5	3	1	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1
PZR 113	Pazarlama İlkeleri I	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	2	5	3	5
TUR 101	Türk Dili I	1	2	1	1	1	2	1	2	1	5	1	1	1	1	1
YAD 101	Yabancı Dil I (İngilizce)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1
YAD 103	Yabancı Dil I (Almanca)	3	2	2	2	2	2	4	3	5	5	5	4	5	2	2
YAD 105	Yabancı Dil I (Fransızca)	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1
KP 101	Kariyer Planlama	3	3	3	3	3	5	5	3	4	5	3	3	2	4	3
SD 101	Davranış Bilimleri	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5
SD 103	Halkla İlişkiler	5	5	5	5	4	5	4	5	3	4	3	5	5	5	3
SD 105	Proje Yönetimi	4	5	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
SD 107	Zaman Yönetimi	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5	3	5	5
SD 109	Mesleki Yazışma ve Teknikleri	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5
SD 111	Çevre Koruma	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5

2.Yarıyıl Ders Planı																
Ders Kodu	Ders Adı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
AIİT 102	Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
PZR 102	İşletme Yönetimi II	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
PZR 104	Pazarlama İlkeleri II	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4
PZR 106	Pazarlama İletişim Teknikleri	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	3	5
PZR 108	İstatistik	4	4	4	4		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
PZR 110	Pazarlama Mevzuatı	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	3	3	3
PZR 112	Bilgi ve İletişim Teknolojisi II	1	1	1	1	1	1	1	5	1	3	4	1	1	1	1
TUR 102	Türk Dili I	2	2	3	2	3	4	3	3	3	2	1	1	1	1	1
YAD 102	Yabancı Dil II (İngilizce)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1
YAD 104	Yabancı Dil II (Almanca)	3	2	2	2	2	2	3	3	4	4	4	3	5	2	2
YAD 106	Yabancı Dil II (Fransızca)	2	2	1	1	1	5	1	1	1	3	3	1	1	1	2
SD 102	Meslek Etiği	4	5	5	5	3	5	5	2	3	5	1	1	5	5	5
SD104	Diksiyon ve Drama	3	3	2	2	1	1	3	2	2	5	5	1	1	1	1
SD 106	Hizmet Pazarlaması	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	3	5
SD 108	Ticari Belgeler	1	1	1	3	1	1	1	4	5	3	3	5	1	5	5
SD 110	Turizm Pazarlaması	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5
SD 112	İnsan Kaynakları Yönetimi	3	4	1	1	2	4	4	1	4	2	1	1	1	1	2

PZR 208	Tüketici Davranışları	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
PZR 210	Tedarik Zinciri Yönetimi	4	3	3	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4
PZR 212	Mesleki Çalışma ve Seminer	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4
PZR 214	Yeni Pazarlama Teknikleri	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
GRS 202	Girişimcilik II	4	3	3	3	3	3	3	3	5	4	4	3	4	3	2
SD 202	Genel Sigortacılık Bilgisi	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
SD 204	Mesleki Yabancı Dil II	3	4	3	4	3	2	3	2	3	4	4	3	2	3	4
SD 206	Emlak Sektöründe Yönetim ve Pazarlama	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4
SD 208	Kalite Güvencesi ve Standartları	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
SD 210	Gönüllülük Çalışmaları	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	5	5
5.Yarıyıl Ders Planı																
Ders Kodu	Ders Adı	PÇ1	PÇ2	PÇ3	PÇ4	PÇ5	PÇ6	PÇ7	PÇ8	PÇ9	PÇ10	PÇ11	PÇ12	PÇ13	PÇ14	PÇ15
200	Staj II	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

* İlişki düzeyleri 1 (çok düşük) ve 5 (çok yüksek) arasında ifade edilmiştir

5.1.3 Öğretim planının Ölçüt 10'da verilen programa özgü bileşenleri içerdiğini gösteriniz.

5.1.4 Öğretim planında yer alan tüm derslerin (bölüm dışı dersler dahil) izlencelerini, belirtilen formata uygun olarak veriniz.

Pazarlama Programının öğretim planında yer alan tüm derslerin izlenceleri üniversitemizin web sayfasında ders bilgi paketleri olarak yer almakta ve <https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#> adresinden dersler sekmesi altında tüm derslerin dönemsel dağılımı ve ders kodunun önünde yer alan kutu içerisindeki i ikonuna basılarak ders izlencesine ulaşılabilir.

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

5.2.1 Öğretim planının uygulanmasında kullanılan öğretim yöntemlerini (derse dayalı, modüler, probleme dayalı, alan çalışmasına bağlı, işyeri uygulamalı gibi) anlatınız. Öğretim planındaki derslerin/modüllerin (varsa) alınma sırasını gösteriniz.

Pazarlama Program Öğretim Planında bulunan derslerin öğrenciye etkin bir biçimde aktarılabilmesi için teorik konuların yanında uygulamalar ve projeler verilerek konuların uygulamaları yapılması gerekmektedir. Öğrenme sürecine öğrencilerin aktif katılımlarının artırılması ve sürekliliğinin sağlanması için Pazarlama Programının öğrenme planındaki bazı uygulamalı derslerde ödev ve proje verilebilmektedir. Ders içeriklerini destekleyecek şekilde iş adamları ve uzmanlarla seminerler, söyleşiler, paneller vb. düzenlenerek öğrencilerin katılımı sağlanmaktadır. 2021-2022 öğretim yılında öğrenme planımızda yer alan “Mesleki Çalışma ve Seminer” dersi çerçevesinde dersi yürüten Öğr. Grv. Türker GÖKSEL tarafından koordine edilen “Türk Sinemasının Dünü-Bugünü-Yarını ve Uygulanması Gereken Pazarlama Stratejileri” konulu proje öğrenciler tarafından gerçekleştirilmeye çalışılmış ve bu kapsamda öğrenciler yönetmen ve yazar Derviş Zaim ile söyleşi yapmışlardır. “Yeni Pazarlama Teknikleri” ve “Hizmet Pazarlaması” dersleri kapsamında koordinatörlüğünü Dr. Öğretim Görevlisi Hatice YILMAZ'ın yaptığı dış paydaşımız olan Afyonkarahisar ParkHayat Hastanesi Tıbbi Hizmetler Direktörü Dr. Alev TÜRE'nin konuşmacı olarak katıldığı “Sağlık Hizmetleri İşletmelerinde Pazarlama ve Müşteri İlişkileri Yönetimi” konulu toplantı düzenlenmiştir. “Tüketici Davranışları” dersi çerçevesinde ise dersi kapsamında üniversitemiz İ.İ.B.F öğretim elemanlarından Prof.Dr.Erdal Demirhan, Dr. Öğretim Üyesi Tülay Tellioglu ve Dr. Öğretim Üyesi Alparslan Özmen ile söyleşi gerçekleştirilmiştir.

Pazarlama Programında öğretiminin temelini ifade eden içerik, teorik olarak konu bazında öğrencilere anlatılırken, konunun daha iyi kavratılabilmesi için örnek olaylar, marka başarı hikâyeleri, güncel ve gerçekleştirilen yeni pazarlama uygulamalarından dersin sorumlu öğretim elemanı tarafından yararlanılmaktadır. Dersler 4 yarıyıl bazında öğrencilere verilmekte, yarıyıl içerisindeki dersler 15 hafta üzerinden işlenmektedir. Tüm dersler 100 puan üzerinden değerlendirilmekte ve başarı katsayısı 4.0 üzerinden hesaplanmaktadır.

Öğretim planında yer alan derslerin içeriğine bağlı olarak öğretim yöntemi belirlenmektedir. Teorik dersler derse dayalı olarak işlenmektedir. Pazarlama programında kullanılan öğretim yöntemleri anlatım, tartışma, gösterip yaptırma, sorun (problem) çözme, işbirlikli öğrenme, gösteri, benzetişim (simülasyon), proje, gezi, görüşme, beyin fırtınası, ders notları ve kitaplar, stajlar, işbaşı uygulamalı eğitim şeklinde sıralanabilir.

- **Anlatım:** Öğretim elemanını merkeze alan yöntemlerin başında gelir. Dolayısıyla öğretim elemanının konuyu aktif olarak anlattığını, öğrencinin ise pasif dinleyici olduğunu bu yöntemde görmek mümkündür. Ayrıca bu yöntemle ders; genelde rapor, betimleme ve açıklama şeklinde işlenmektedir. Bu sebeple mümkün olduğunca uygun olan derslerde çağdaş sunum tekniklerinin kullanılması, derslerin görsel zenginliği arttırmakta ve daha etkin sınıf içi iletişim gerçekleştirilmektedir. Bu ise öğretim elemanının ders süresini daha verimli kullanabilmesini sağlamaktadır.
- **Tartışma:** Bu yöntemde duruma göre sınıftaki bütün öğrencilerin ya da sınıflarda oluşturulan gruplar vasıtasıyla öğrencilerin katılımı sağlanmaya çalışılmaktadır. Ders içerisinde oluşturulan grupların üyeleri tartışma konusunu çeşitli görüş noktalarına göre ele alarak tartışmakta ve problem çözme ile ilgili alternatif görüşleri ortaya çıkarmaktadır. Bu yöntem, öğrencilerin düşünme ve ifade becerileri ile demokratik tutum geliştirmelerine katkı sağlar.
- **Gösterip Yaptırma:** Özellikle uygulama derslerinde öğretim elemanının yaparak göstermesi sonrasında öğrencilerin uygulamayı gerçekleştirmeleri sağlanmaktadır. Bu yöntemle öğrenciler, hem bakarak ve izleyerek hem de yaparak ve deneyerek öğrenmeye çalışmaktadır.
- **Sorun (Problem) Çözme:** Bilimsel Araştırma Yöntemleri gibi derslerde uygulanan bir yöntemdir. Öğrencinin bir konuyu başından sonuna kadar ele alması ve irdelemesi bu yöntemle sağlanmaktadır. Öğrenciler sorunu belirler, sorunu tanımlar, olası çözüm yollarını arar ve hipotez geliştirir, çözüm yolu sınanır, sınama doğru çözüme götürürse hipotez doğrulandığı için genellemeye gidilir, sınama doğru çözüme götürmezse, geriye dönülerek sınama etkinlikleri gözden geçirilir, seçilen diğer bir hipotez tekrar sınanır. Öğrencinin

problem çözüme, bağımsız çalışma, yaratıcı düşünme, eleştirel düşünme gibi yeteneklerini geliştirmek için bu yöntem kullanılabilir.

- **İşbirlikli Öğrenme:** İşbirlikli öğrenme, öğrencilerin ortak bir amaç için birlikte çalışmaları esasına dayalı bir öğrenme türüdür. Bu yöntemde farklı yeteneklere sahip öğrenciler, heterojen gruplarda bir araya gelerek birbirlerine yardımcı olmakta ve birlikte öğrenmektedir. İşbirliği kurma sırasında yardım etme ve yardım alma, içinde bulunduğu grup birliğinin farkına varma gibi önemli deneyimleri öğrenciler edinmektedir. Gelecekte iş yaşamında çok önemli bir beceri olan ekip çalışmasına yatkınlık konusunda önemli kazanımlar bu yöntemle öğrencilere sağlanabilmektedir. Uygulamalı derslerde kullanılmaktadır.
- **Proje:** Proje tabanlı öğrenim, öğrencilerin almış oldukları mesleki derslerin tamamını kullanmaya yönlendiren bir öğretim metodudur. Öğrencilerin yaratıcılıklarını kullanmalarına olanak sağlarken, olaylara geniş açıdan bakmalarını da geliştirir. Bu kapsamda Pazarlama programı eğitim planında yer alan Mesleki Çalışma ve Seminer dersi olmak üzere diğer uygulamalı derslerde bu yöntem kullanılabilir.
- **Görüşme:** Öğrencilerin bilgiyi kaynağından alması için sektör temsilcilerinin ve alanında uzman kişilerin ders kapsamında eğitim vermesi sağlanır ve bu kapsamda Pazarlama programında bölüm öğrencilerine bilgi aktarmak için ilgili ders kapsamında davet edilerek etkinlik düzenlenmektedir.
- **Beyin Fırtınası:** Beyin fırtınası, değerlendirme ya da sınırlama olmaksızın bir sorunun çözümüne ilişkin mümkün olduğunca çok çözüm yollarını elde etmek için düzenlenmiş olan bir grup çalışması sürecidir. Dolayısıyla burada amaç, öğrencilerin fikir üretmelerini sağlamak ve kendilerini ifade etmelerini kolaylaştırmaktır.
- **Ders Notları ve Kitapları:** Öğretim planındaki tüm derslerde, ilk hafta ders içeriği ve akışı doğrultusunda ders kapsamında kullanılacak temel ve yardımcı kaynaklar, ders notları ve diğer materyaller hakkında dersin öğretim elemanı tarafından öğrencilere bilgi verilmektedir. Verilen bu bilgiler, Bologna Ders Bilgi Paketinde yer almaktadır. Ayrıca isteyen hocalar ders notlarını hem öğrenci bilgi sistemi obs'den hem de uzaktan eğitim sistemi alms'den öğrencilere ulaştırabilmektedir.
- **Staj:** Staj, öğrencilerin derslerde edindikleri teorik ve uygulamalı bilgileri, tüm sektördeki işletmelerin pazarlama departmanlarında ve perakendecilik sektöründe satış elemanı, kamu ve özel kuruluşların halkla ilişkiler ve satın alma bölümlerinde uygulama imkânı buldukları bir öğrenme yöntemidir. Bu amaçla öğrenciler eğitim süreleri içerisindeki bir yaz döneminde zorunlu oldukları 30 işgünü stajını yapmaktadırlar.

Pandemi nedeniyle 2021-2022 yılında hibrit öğretim metodunun uygulanması üniversitemiz senatosunca benimsenmiştir. Bu bağlamda I'inci yarıyılıda (Güz Dönemi) AİİT 101, PZR 101, TUR 101 ve YAD 101 kodlu dersler; II'inci yarıyılıda (Bahar Dönemi) AİİT 102, PZR 112, TUR 102 ve YAD 102 kodlu dersler; III'üncü yarıyılıda (Güz Dönemi) PZR 209 kodlu ders ve IV'üncü yarıyılıda PZR 210 kodlu ders online canlı ders anlatımı olarak 1 ders saati ile 1 ders saati de öğrencilerin sorularını cevaplama ve tartışma yapabilme imkanı veren forum şeklinde yapılmıştır. Diğer dersler ise dersliklerde yüz yüze olarak uygulanmıştır. Bütün derslerin sınavları ise yüz yüze gerçekleştirilmiştir.

Pazarlama programında genel olarak birbirini takip eden dersler, aynı akademik yıl içerisinde verilmektedir. Müfredat dersleri içerisinde ön ders şartı bulunmamaktadır. Ancak öğrencinin alt yarıyıldan dersi kalması durumunda, danışman öğretim elemanı tarafından ders kayıtları esnasında öncelikli olarak kalınan derslerin verilmesi sağlanmaktadır.

Kanıt

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/2022/04/29/turk-sinemasinin-dunu-bugunu-yarini-ve-uygulanmasi-gereken-pazarlama-stratejileri-etkinligi/>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/2022/06/06/afyon-meslek-yuksekokulunda-saglik-hizmetleri-isletmelerinde-pazarlama-ve-musteri-iliskileri-yonetimi-semineri-duzenlendi/>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/2022/05/30/30-05-2022-gunu-pazarlama-ve-reklamcilik-bolumu-pazarlama-programi-2inci-sinif-tuketici-davranislari-dersi-kapsaminda-universitemiz-i-i-b-f-ogretim-elemanlarindan-prof-dr-erdal-demirhan-dr-ogretim/>

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

5.3.1 Öğretim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına almak ve sürekli gelişimini sağlamak için kullanılan yönetim sistemini anlatınız. Burada, programı yürüten bölümün, bölüm başkanlığı düzeyinde ve/veya öğretim elemanlarından oluşan komiteler aracılığıyla, lisans programı öğretim planının sürekli gözetimini ve gelişimi sağlayan bir sistem kurmuş olması beklenmektedir.

Pazarlama programı kuruluşundan bugüne kadarki süreçte öğretim planını sürekli iyileştirme ve geliştirme çabası içindedir. Öğretim Planı, Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı ile öğretim elemanlarından oluşan Bölüm Kurulu tarafından sürekli olarak incelenmektedir. Akademik Kurulda alınan kararlar doğrultusunda Bölüm Kurulu çalışmalarını yürütmektedir.

Her akademik yılda açılması planlanan derslere yönelik öğretim elemanı görevlendirmesi Bölüm Kurul kararı ve Yüksekokul onayı ile gerçekleştirilir. Her yarıyıl sonunda yapılan Bölüm Kurul toplantılarında, o yarıyılın değerlendirmesi yapılmakta ve bir sonraki yarıyıl için de görüş ve öneriler alınmaktadır. Öğretim planının yürütülmesinde, akademik açılış ve kapanış toplantılarına ilave olarak

bölümde görevli tam zamanlı, yarı zamanlı ve ders saati ücretli öğretim elemanları ile belirli aralıklarla toplantılar yapılmaktadır. Düzenlenen bu toplantılarda, okul yönetiminden, öğretim elemanlarından ve öğrencilerden gelen geri bildirimlere göre planlama yapılmaktadır.

Öğretim planı ile ilgili olan derslerin içerik, değerlendirme, öğrenim çıktıları, ders planı vb. bilgilerinin standart bir şekilde sunumu ve uygulama birliği açısından her derse ait ders planı Bologna Bilgi Paketinde tanımlanmaktadır. Öğrenciler buradan program öğrenim planı ile ilgili bilgilere ulaşabilmektedir.

Kanıt:

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#>

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.

5.4.1 Öğretim planının "alanına uygun temel öğretim" bileşenini nasıl sağladığını Tablo 5.1, Tablo 5.2, Tablo 5.3 ve Tablo 5.4'te verilen sayısal verileri de kullanarak açıklayınız.

Öğretim planında yer alanına uygun temel öğretim I'inci yarıyılıda 6 AKTS iken II'inci yarıyılıda 15 AKTS düzeyindedir. Bu doğrultuda Pazarlama Öğretim Planında yer alan dersler incelendiğinde 1. ve 2. yarıyılların alanına uygun temel öğretim bileşenine yönelik derslerin olduğu görülmektedir. III'üncü ve IV'üncü yarıyılıda daha çok temel öğretim alanına yönelik dersler ağırlıktadır.

Kanıt:

Tablo 5.1 Öğretim Planı

5.4.2 Bu bileşen seçmeli derslerle karşılanıyorsa, bu bileşenin tüm öğrenciler tarafından sağlandığının nasıl garanti edildiğini açıklayınız.

Öğretim planında yer alan alanına uygun temel öğretim bileşeni bağlamında I'inci yarıyılıda 6 AKTS'nin 2 AKTS'si seçmeli ders ile karşılanırken, II'inci yarıyılıda 15 AKTS'nin 4 AKTS'i seçmeli dersler ile karşılanmaktadır. III'üncü yarıyılıda alanına uygun temel öğretim bileşenine yönelik derslerden sadece 3 AKTS'i seçmeli derslerden karşılanırken, IV'üncü yarıyılıda ise alanına uygun temel öğretim bileşenine yönelik derslerden sadece 4 AKTS'nin seçmeli ders ile karşılanmaktadır.

Kanıt:

Tablo 5.1 Öğretim Planı

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.

Pazarlama Programının Öğretim Planı, 66 AKTS'lik meslek eğitimi içermektedir. Pazarlama disiplinine yönelik derslerin tüm yarıyıllarda yer aldığı görülür. Öğrenciler genel alan bilgisini

edindikten sonra alana yönelik özel bilgileri edinmelerine doğru bir sıralama genel bağlamda izlenmektedir.

Kanıt:

Tablo 5.1 Öğretim Planı

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

Öğretim planının program çıktılarına katkı düzeyi Tablo 5.5’de ders program çıktı ilişkisi olarak verilmiştir.

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.

Pazarlama Programı öğretim planında, “Mesleki Çalışma ve Seminer” dersi ve “Staj” öğrencilerin edindikleri bilgi ve becerileri kullanacakları bir ortamı sağlamaktadır. Özellikle Pazarlama Programı öğretim planında, “Staj” zorunluluğu bulunmaktadır. “Staj” döneminde öğrenciler, pazarlama alanıyla ilgili olan bir işte(halkla ilişkiler, satın alma, satış, pazarlama araştırması, reklam, vb.) istedikleri bir sektörde dönem içerisinde aldıkları teorik ve uygulamalı dersleri uygulamalı olarak gerçekleştirmekte, bilgi, beceri ve yetkinliklerini geliştirerek güncel tutmakta ve gerçekçi koşullar ile öğrendiklerini birleştirmektedirler.

Staj, öğrencilerin derslerde edindikleri teorik ve uygulamalı bilgileri sektördeki işletmelerde uygulama imkânını elde ettikleri öğrenme yöntemidir. Bu amaçla öğrenciler eğitim süreleri içerisinde herhangi bir yaz döneminde 30 işgünü staj yapmak zorundadırlar.

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’ndeki Pazarlama programında bir doktor öğretim üyesi ile iki öğretim görevlisi kadrolu olarak ders vermektedir. Bölümümüzün öğretim kadrosu danışmanlık ve diğer görevler açısından sayıca yeterlidir. Ancak yüksekokulumuzun web sayfasındaki akademik kadro bilgileri üniversitemiz “Personel Dairesi Başkanlığı”na sağlandığından ve bu sorun yüksekokul idaresine yapılan görüşmeyle bildirilmiş olmakla birlikte, bölümümüzün adının 2011’de İKMEP ile

değişmiş olmasına rağmen bölümdeki elemanlarımızın kadroları “Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü”nde olması sebebiyle bir algı karışıklığına sebebiyet vermekte ve kurumsal kimlik açısından çok olumlu bir imaj oluşturduğu söylenemez.

Kanıt

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/akademik/akademik-personel/>

6.1.1 Tablo 6.1 ve 6.2’yi doldurunuz. Bu tablolarda, programı yürüten bölümde yer alan tam zamanlı, yarı zamanlı ve ek görevli tüm öğretim üyeleri ve öğretim görevlileri yer almalıdır. Bu tabloları doldururken yeteri kadar satır ekleyebilirsiniz.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü’nün öğretim kadrosunun yük özetleri Tablo 6.1’de verilmiştir.

**Tablo 6.1 Öğretim Kadrosu Yük Özeti
[Pazarlama Programı]**

Öğretim elemanının adı ve soyadı	TZ,YZ, DSÜ ¹	Son iki yarıyılıda verdiği dersler (Dersin kodu/kredisi/yarıyılı/yılı) ²	Toplam etkinlik dağılımı ³		
			Öğretim	Araştırma	Diğer ⁴
Dr.Öğretim Üyesi Tülin ÇAKIR	TZ	YÖN 703/0/1/2021-2022	100	0	0
		YÖN 803/0/1/2021-2022	100	0	0
		İŞL 703/0/1/2021-2022	100	0	0
		UYP 705/0/1/2021-2022	100	0	0
		UYP 701/0/1/2021-2022	100	0	0
		SD 103/2/1/2021-2022	100	0	0
		SD 201/2/3/2021-2022	100	0	0
		PZR 201/3/3/2021-2022	100	0	0
		PZR 213/2/3/2021-2022	100	0	0
		SD 203/2/3/2021-2022	100	0	0
		211/3/3/2021-2022	100	0	0
		203/3/3/2021-2022	100	0	0
		203/3/3/2021-2022	100	0	0
		UYP 706/0/1/2021-2022	100	0	0
		UYP 702/0/1/2021-2022	100	0	0
		YON 708/0/1/2021-2022	100	0	0
		YON 706/0/1/2021-2022	100	0	0
		YON 704/0/1/2021-2022	100	0	0
		YON 702/0/1/2021-2022	100	0	0
		PZR 106/3/1/2021-2022	100	0	0
PZR 202/2/4/2021-2022	100	0	0		
PZR 208/3/4/2021-2022	100	0	0		
PZR 210/2/4/2021-2022	100	0	0		
Öğr.Grv. Türker GÖKSEL	TZ	PZR205/2/3/2021-2022	100	0	0
		ODA171/2/1/2021-2022	100	0	0
		PZR211/4/3/2021-2022	100	0	0
		207/3/3/2021-2022	100	0	0
		PZR113/4/1/2021-2022	100	0	0
135/2/1/2021-2022	100	0	0		

		135/2/1/2021-2022	100	0	0
		PZR212/3/4/2021-2022	100	0	0
		SD102/2/2/2021-2022	100	0	0
		216/2/4/2021-2022	100	0	0
		138/2/2/2021-2022	100	0	0
		206/3/4/2021-2022	100	0	0
		138/2/2/2021-2022	100	0	0
		PZR104/5/2/2021-2022	100	0	0
		SD112/2/2/2021-2022	100	0	0
		236/2/4/2021-20022	100	0	0
		236/2/4/2021-20022	100	0	0
		SD204/2/20210-2022	100	0	0
		SD112/2/2/2021-2022	100	0	0
		PZR205/2/3/2021-2022	100	0	0
Öğr.Grv. Cem TÜRE	TZ	PZR105/3/1/2021-2022	100	0	0
		PZR109/3/1/2021-2022	100	0	0
		SD203/3/1/2021-2022	100	0	0
		117/2/1/2021-2022	100	0	0
		117/2/1/2021-2022	100	0	0
		137/2/1/2021-2022	100	0	0
		PZR102/3/2/2021-2022	100	0	0
		118/2/2/2021-2022	100	0	0
		118/2/2/2021-2022	100	0	0
		136/2/2/2021-2022	100	0	0
		136/2/2/2021-2022	100	0	0
		202/3,2/2021-2022	100	0	0
		216/2/2/2021-2022	100	0	0
		216/2/2/2021-2022	100	0	0
		238/2/2/2021-2022	100	0	0
		242/2/2/2021-2022	100	0	0

¹TZ: Tam zamanlı, YZ: Yarı zamanlı, DSÜ: Ders saati ücretli öğretim elemanı.

²Her öğretim elemanı için son iki yarıyılıda verdiği tüm dersleri (lisansüstü ve başka programda verilen dersler dâhil) sıralayınız. Gerekliğinde satır ekleyiniz.

³Etkinlik dağılımını, her bir öğretim elemanının toplam etkinliği %100 olacak biçimde yüzde olarak veriniz.

⁴Uzun süreli izinler ve sektör etkinlikleri bu sütunda gösterilir.

Tablo 6.2 Öğretim Kadrosunun Analizi

[Pazarlama Programı]

Öğretim elemanının adı ve soyadı ¹	Unvanı	TZ, YZ, DSÜ ²	Aldığı son akademik unvan	Mezun olduğu son kurum ve mezuniyet Yılı	Deneyim süresi, yıl			Etkinlik düzeyi ³ (yüksek orta düşük yok)		
					Kamu/ özel sektör deneyimi	Öğretim deneyimi	Bu kurumdaki deneyimi	Mesleki kuruluşlarda	Araştırmada	Dış paydaşlara verilen danışmanlıkta
Tülin ÇAKIR	Dr.Öğr.Üyesi	TZ	Dr.Öğr.Üyesi	Afyon Kocatepe Üniversitesi 2014	32/0	18	23	-	-	-
Türker GÖKSEL	Öğr. Grv.	TZ	Öğr. Grv.	Afyon Kocatepe Üniversitesi 1999	25/0	25	25	-	-	-
Cem TÜRE	Öğr. Grv.	TZ	Öğr. Grv.	Anadolu Üniversitesi 1998	23/0	23	23	-	-	-

¹Tabloyu programdaki her öğretim üyesi için doldurunuz. Gerekliyse ek sayfa kullanabilirsiniz.

²TZ: Tam zamanlı, YZ: Yarı zamanlı, DSÜ: Ders saati ücretli öğretim elemanı.

³Etkinlik düzeyi son 3 yılın ortalamasını yansıtmalıdır

6.1.2 Öğretim kadrosunun Ölçüt 6.1’de belirtilen etkinlikleri yürütecek biçimde, sayıca yeterliliğini irdeleyiniz.

Öğretim kadromuz Ölçüt 6.1’deki etkinlikleri yürütecek sayıdadır.

6.1.3 Öğretim kadrosunun programın tüm alanlarını kapsayacak biçimde, sayıca ve nitelik bakımından yeterliliğini irdeleyiniz.

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

6.2.1 Öğretim kadrosunun sahip olduğu niteliklerin yeterliliğini ve programın sürdürülmesi, değerlendirilmesi ve geliştirilmesi yönündeki yaklaşım ve uygulamalarını Ölçüt 6.2’de belirtilen özellikleri de göz önüne alarak irdeleyiniz.

Öğretim kadromuz yeterli niteliklere sahiptir ve Pazarlama Programının etkin bir şekilde sürdürülmesini, değerlendirilmesini ve geliştirilmesini sağlayacak düzeydedir.

6.2.2 Ders vermekle yükümlü olan öğretim üyesi ve öğretim görevlilerinin özet özgeçmişlerini belirtilen formata uygun olarak veriniz.

ÖZGEÇMİŞ

ADI- SOYADI	Tülin ÇAKIR
UNVANI	Dr. Öğretim Üyesi

ALINAN DERECELER			
Alınan Derece	Bölüm/program	Üniversite	Tarih
Ön lisans			
Lisans	İktisat Bölümü	Anadolu Üniversitesi	1999
Yüksek lisans	İşletme	Afyon Kocatepe Üniversitesi	2002
Doktora	İşletme	Afyon Kocatepe Üniversitesi	2009

KURUMLA İLGİLİ BİLGİLER		
Kuruma ilk atanma tarihi	1999	
Kurumdaki hizmet süresi	23	
Kurumda alınan unvanlar	Birim	Tarih
Araştırma Görevlisi	AKÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü	1999-2009
Dr. Öğretim Üyesi	Afyon MYO	2011- Devam ediyor.

DİĞER İŞ DENEYİMİ		
Çalışılan Kurum /işletme	Çalışma süresi	Pozisyon/Unvan
Anadolu Üniversitesi/Rektörlük	(1990-1999) 9 yıl	Memur

DANIŞMANLIKLAR			
Yıl	Yüksek Lisans/ Doktora	Tez Adı	Bitiş Tarihi
14/07/2021	Yüksek Lisans	Hastane Tepe Yöneticilerinin Kurumsal Kimlik Yönetimi Açısından Dijitalleşmeye Bakışı	Devam ediyor.

PATENTLER /ÖDÜLLER			
Yıl	Patent / Ödül Adı	Alan	Kurum

ÜYE OLUNAN MESLEKİ VE BİLİMSEL KURULUŞLAR		
Kurum / Kuruluş adı	Üye olunan yıl	Görev

KURUMSAL VE MESLEKİ HİZMETLER (Görevler)			
Yıl	Görev	Başlangıç tarihi	Bitiş Tarihi
10	Afyon MYO, Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı	2011	-

SON BEŞ YILDAKİ BELLİ BAŞLI YAYINLAR

A. Uluslararası Hakemli Dergilerde Yayımlanan Makaleler

1. (2019). Kurumsal Pazarlama Perspektifinden Sponsorluk Reklamlarıyla Sürdürülebilirlik Farkındalığının Oluşturulmasına Yönelik Bir Değerlendirme. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 4(3), 270-285., Doi: 10.29106/fesa.582873.

B. Uluslararası Bilimsel Toplantılarda Sunulan ve Bildiri Kitabında (Proceedings) Basılan Bildiriler

1. (2020). Lider Vizyonunun Marka Mirasına Etkisi. 1. Uluslararası "Yeni Dünyada İletişim" Kongresi (Özet Bildiri/Sözlü Sunum), (ALİ FİKRET AYDIN ile birlikte).
2. (2019). Kurumsal Pazarlama Perspektifinden Sponsorluk Reklamlarıyla Sürdürülebilirlik Farkındalığının Oluşturulmasına Yönelik Bir Değerlendirme. 3. Uluslararası Uygulamalı Sosyal Bilimler Kongresi (Özet Bildiri/Sözlü Sunum).
3. (2018). Kurumsal Pazarlama Aracı Olarak Karekod. 3. Uluslararası Medya Çalışmaları Sempozyumu, 34-34. (Özet Bildiri/Sözlü Sunum), (ALİ FİKRET AYDIN ve MERYEM SALAR, ile birlikte).

C. Yazılan Ulusal/Uluslararası Kitaplar ve Kitaplarda Bölümler

1. (2019)., New Approaches in Media and Communication, *QR Code as a Corporate Marketing Tool*, Peter Lang GmbH, Editör: Ayhan Ahmet, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 430, ISBN:978-3-631-77980-4, İngilizce(Bilimsel Kitap), (ALİ FİKRET AYDIN ve MERYEM SALAR ile birlikte).

D. Ulusal Hakemli Dergilerde Yayımlanan Makaleler

1. ...

E. Ulusal Bilimsel Toplantılarda Sunulan ve Bildiri Kitaplarında Basılan Bildiriler

1. ...

ÖZGEÇMİŞ

ADI- SOYADI	Türker GÖKSEL
UNVANI	Öğretim Görevlisi

ALINAN DERECELER			
Alınan Derece	Bölüm/program	Üniversite	Tarih
Ön lisans	İşletme	Ankara Üniversitesi Kırıkkale M.Y.O.	1989-1991
Lisans	Maliye	Afyon Kocatepe Üniversitesi	1992-1996
Yüksek lisans	İşletme	Afyon Kocatepe Üniversitesi	1997-1999
Doktora			

KURUMLA İLGİLİ BİLGİLER			
Kuruma ilk atanma tarihi	30 Ocak 1997		
Kurumdaki hizmet süresi	25		
Kurumda alınan unvanlar		Birim	Tarih
Öğretim Görevlisi	Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon Meslek Yüksekokulu, Pazarlama Programı		30 Ocak 1997

DİĞER İŞ DENEYİMİ		
Çalışılan Kurum /İşletme	Çalışma süresi	Pozisyon/Unvan

DANIŞMANLIKLAR			
Yıl	Yüksek Lisans/ Doktora	Tez Adı	Bitiş Tarihi

PATENTLER /ÖDÜLLER			
Yıl	Patent / Ödül Adı	Alan	Kurum

ÜYE OLUNAN MESLEKİ VE BİLİMSEL KURULUŞLAR		
Kurum / Kuruluş adı	Üye olunan yıl	Görev

KURUMSAL VE MESLEKİ HİZMETLER (Görevler)
--

Yıl	Görev	Başlangıç tarihi	Bitiş Tarihi
1999-2007	Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon Meslek Yüksek Okulu Müdür Yardımcısı	1999	2007
2001	Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon Meslek Yüksek Okulu Müdürü	17.01.2001	01.03.2001
2005-2007	Afyon Kocatepe Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Merkez Müdürlüğü Youth (Gençlik) Koordinatörü	2005	2007
2010-2011	Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Dış Ticaret Bölüm Başkanı	2010	2011

SON BEŞ YILDAKİ BELLİ BAŞLI YAYINLAR

A. Uluslararası Hakemli Dergilerde Yayımlanan Makaleler

1. GÖKSEL Türker, TEMEL Recep, “Şehir Ahlakı - Marka Şehir İlişkisi ve Çağdaş Belediyecilik Anlayışına Katkıları” / “City Ethics - Contribution To The Brand City Relationship And Contemporary Municipalism”, Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi-ASEAD / Eurasian Journal of Researches in Social and Economics (EJRSE) ISSN:2148-9963, Mart 2019, Cilt 6, Sayı: 3, s:580-593

B. Uluslararası Bilimsel Toplantılarda Sunulan ve Bildiri Kitabında (Proceedings) Basılan Bildiriler

1.

C. Yazılan Ulusal/Uluslararası Kitaplar ve Kitaplarda Bölümler

1. “Şimal Yıldızı Yazıları”, Dinar Belediyesi Kültür Yayınları, Pınar Ofset, Afyonkarahisar, Kasım 2016
2. “Gölgesi Yaşadığı Topraklara Uzun Düşen İnsanlar”, Afyon Belediyesi, Nur Ofset, Afyonkarahisar 2016
3. “Meslek Ahlâkı”, (Recep Temel ile Birlikte), Elit Kültür Yayınları, İstanbul, Aralık 2019

D. Ulusal Hakemli Dergilerde Yayımlanan Makaleler

1. GÖKSEL Türker, “Marka Şehir Kavramı ve Marsyas’ın Dinar’ın Marka Şehir Olma Sürecine Katkıları”, 7. Marsyas Uluslararası Kültür – Sanat ve Müzik Festivali Sempozyumu, Afyon Kocatepe Üniversitesi Dinar MYO Konferans Salonu, 2-5 Haziran 2016

E. Ulusal Bilimsel Toplantılarda Sunulan ve Bildiri Kitaplarında Basılan Bildiriler

1. “Liderlik ve Etkin Yönetim”, Harran I. Ulusal Bilimsel Araştırmalar Sempozyumu HUBAS’2018, Harran Üniversitesi İİBF Konferans Salonu, Şanlıurfa, 30 Nisan 2018

ÖZGEÇMİŞ

ADI- SOYADI	Cem TÜRE
UNVANI	Öğretim Görevlisi

ALINAN DERECELER			
Alınan Derece	Bölüm/program	Üniversite	Tarih
Ön lisans			
Lisans	İKTİSAT	ANADOLU ÜNİVERSİTESİ	1994
Yüksek lisans	İKTİSADİ GELİŞME	ANADOLU ÜNİVERSİTESİ	1998
Doktora			

KURUMLA İLGİLİ BİLGİLER			
Kuruma ilk atanma tarihi	11.08.1999		
Kurumdaki hizmet süresi	23 yıl		
Kurumda alınan unvanlar		Birim	Tarih
ÖĞRETİM GÖREVLİSİ		AFYON MYO	11.08.1999

DİĞER İŞ DENEYİMİ		
Çalışılan Kurum /İşletme	Çalışma süresi	Pozisyon/Unvan

DANIŞMANLIKLAR			
Yıl	Yüksek Lisans/ Doktora	Tez Adı	Bitiş Tarihi

PATENTLER /ÖDÜLLER			
Yıl	Patent / Ödül Adı	Alan	Kurum

ÜYE OLUNAN MESLEKİ VE BİLİMSEL KURULUŞLAR		
Kurum / Kuruluş adı	Üye olunan yıl	Görev
TURMOB	2014	

KURUMSAL VE MESLEKİ HİZMETLER (Görevler)			
Yıl	Görev	Başlangıç tarihi	Bitiş Tarihi

SON BEŞ YILDAKİ BELLİ BAŞLI YAYINLAR

A. Uluslararası Hakemli Dergilerde Yayımlanan Makaleler

1. ...

B. Uluslararası Bilimsel Toplantılarda Sunulan ve Bildiri Kitabında (Proceedings) Basılan Bildiriler

1. ...

C. Yazılan Ulusal/Uluslararası Kitaplar ve Kitaplarda Bölümler

1. ...

D. Ulusal Hakemli Dergilerde Yayımlanan Makaleler

1. ...

E. Ulusal Bilimsel Toplantılarda Sunulan ve Bildiri Kitaplarında Basılan Bildiriler

1. ...

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

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

Öğretim üyesi atanması ve yükseltilmesi, "Afyon Kocatepe Üniversitesi Öğretim Üyeliğine Yükseltme ve Atanma Yönergesi" esaslarına göre yapılmaktadır. Üniversitemizin kadro ilanı sonrasında öğretim üyeliği kadrolarına başvuracak olan adaylar, "2547 sayılı Kanun ve Öğretim Üyeliğine Yükseltme ve Atanma Yönetmeliği" ile "Afyon Kocatepe Üniversitesi Öğretim Üyeliğine Yükseltme ve Atanma Yönergesi" kapsamında istenen bilgi ve belgelerle akademik çalışmalarının yer aldığı dosyayı ilanda belirtilen birime sunar. Ayrıca başvuru sahibi, dosyasındaki yayınların ve etkinliklerin yer aldığı dijital kopyayı jüri sayısı kadar taşınabilir bellekleri başvuru dosyasına ilave eder.

İlan edilen kadroya başvuran adayların dosyaları, Rektör tarafından belirlenecek Ön İnceleme ve Değerlendirme Komisyonu'nca ön incelemeye alınır. Bir rektör yardımcısının başkanlığında, ilandaki unvanlar da dikkate alınarak, en az üç öğretim üyesinden oluşan bu komisyon, adayların dosyalarını ilgili yönergedeki atanma için şart koşulan asgari koşulları sağlayıp sağlamadığı yönünden inceleyip,

hazırlayacağı raporu Rektörlüğe sunar. Asgari koşulları sağlayan adayın ilan edilen kadrolara başvurusu Rektörlük tarafından kabul edilir. Asgari koşullar açısından dosyası reddedilen adaylar, tebliğ tarihinden itibaren yedi gün içerisinde komisyona sunulmak üzere itirazlarını Rektörlüğe yapmaktadırlar. Komisyon yapılan itirazı üç gün içerisinde karara bağlamaktadır.

Kanıt

<https://personel.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/108/2020/11/Afyon-Kocatepe-Universitesi-Ogretim-Uyeligine-Yukseltme-ve-Atanma-Yonergesi-01.01.2021-tarihinden- itibaren-yururluge-girecek.pdf>

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.

7.1.1 Sınıflar, laboratuvarlar ve diğer donanımın program öğretim amaçlarına ve program çıktılarına ulaşmak için yeterli ve öğrenmeye yönelik bir atmosfer hazırlamaya yardımcı olduğunu, nitel ve nicel verilere dayalı olarak gösteriniz. Burada, yalnızca programı yürüten bölümün kendi altyapısı değil, program öğrencileri için destek bölümlerinde kullanılan altyapı da irdelenmelidir.

Afyon Meslek Yüksekokulu bünyesinde öğrencilerin kullanabilmesi için toplam 3313 öğrenci kapasiteli (3590 m², 1585 sıra) 34 derslik, 3 Anfi, 4 Bilgisayar salonu, 2 şer toplantı ve seminer salonu bulunmaktadır. Dersliklerin hepsinde projeksiyon cihazı, projeksiyon perdesi, dersi veren öğretim elemanının kullanımı için internet bağlantısı, beyaz yazı tahtası ile ergonomik öğrenci masaları ve sıraları yer almaktadır. Ayrıca derslikler, eğitim ve öğretimin verimli ve etkin sürdürülebilmesi için uygun atmosfere sahiptir. 2021-2022 Öğretim Yılı Pazarlama Programı için genelde güz ve bahar döneminde iki sınıf yüksekokulumuzca dersler için tahsis edilmiştir. Güz dönemi yüz yüze yapılacak dersler için birinci sınıflara 1. Kat D 102, ikinci sınıflara 1. Kat D 103 no'lu derslikler genel olarak tahsis edilmiştir. Ara sınav ve dönem sonu sınavları yönelik olarak da 1. Kat'taki D 111 ve D 112 no'lu derslikler tahsis edilmiştir. Bahar dönemi yüz yüze yapılacak dersler için birinci sınıflara 1. Kat D 101, ikinci sınıflara 1. Kat D 102 no'lu derslikler genel olarak tahsis edilmiştir. Ara sınav ve dönem sonu sınavları yönelik olarak da birinci kattaki D 111 ve D 112 no'lu derslikler tahsis edilmiştir. Tahsis edilen dersliklerin büyüklüğü, sıra sayısı ve kapasitesi yeterlidir.

Tablo 7. 1 Program Tarafından Kullanılan Sınıflar

Bulunduğu Kat	Mekan Adı (Derslik)	Büyüküğü (m ²)	Sıra Sayısı	Öğrenci Kapasitesi
1.KAT	D101	38	16	32
1.KAT	D102	36	15	30
1.KAT	D103	36	15	30
1.KAT	D111	78	36	72
1.KAT	D112	78	36	72
2. KAT	D204	95	44	88

7.1.2 Lisans öğretiminde kullanılan başlıca öğretim ve laboratuvar donanımını veriniz ve bu donanımın lisans öğretiminde nasıl kullanıldığını açıklayınız.

2021-2022 döneminde Bilgisayar laboratuvarında yapılan yüz yüze ders bulunmamaktadır.

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.

7.2.1 Öğrencilerin ders dışı etkinliklerine olanak veren ortam ve altyapıları Ölçüt 7.2 kapsamında anlatınız.

Afyon Meslek Yüksekokulunda öğrencilerin ders aralarında hem sosyalleşebilmeleri hem de açlıklarını bastırmak ve içecek ihtiyaçları için vakit geçirmelerine uygun yüksek okul kantini bulunmaktadır. Aynı binada bulunan yemekhanede ise öğle yemeği ile akşam dersleri olan öğrenci, öğretim elemanı ve idari personel için yemek hizmeti verilmektedir.

Kampüs bahçesinde ise öğrencilerin dinlenmeleri için gölgelikli banklar vardır. Ayrıca bahçede küçük çaplı bir tiyatro meydanı ile bahçe boyutlu satranç takımı bulunmaktadır. Yine kampüs bahçesinde öğrencilerin sosyal ve sportif faaliyet içerisinde bulunabilecekleri basketbol sahası, yüzme havuzu, futbol sahası, tenis kortları, koşma alanı, kapalı spor salonu, fitness merkezi bulunmaktadır.

Bütün bunların dışında öğrenciler ana ANS kampüsü içerisinde yer alan üniversite öğrencilerinin kullanımına açık sosyal tesis, yemekhane ve kafelerden de yararlanabilmektedir. Ders dışı sosyal ve bilimsel etkinlikler için toplantı ve konferans salonları öğrencilerin kullanımına sunulmaktadır. Bununla birlikte Türkiye'nin ilk ve tek çalgı müzesi olma özelliğini taşıyan Afyon Kocatepe Üniversitesi

(AKÜ) Devlet Konservatuvarı İbrahim Alimoğlu Müzik Müzesi’de öğrencilerin ücretsiz ziyaretine açıktır.

Kanıtlar

<http://aku.edu.tr/ogrenci/ogrencikampus-yasami/beslenme/>

7.2.2 Öğretim elemanları, idari personel ve destek personeline sağlanan ofis olanaklarını anlatınız.

Öğretim elemanlarına bir veya ikişer kişilik ofisler tahsis edilmiştir. Ofisler geniş (yaklaşık 3x7 m2) ve havadar olup, aynı zamanda öğrencilerin kolayca erişebilecekleri eğitim binasının en üst katında konumlandırılmıştır.

Kanıt

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2021/02/Birim-Faaliyet-Raporu-2020-son-birlestirildi.pdf>

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.

7.3.1 Öğrencilere çağdaş öğrenim araçlarını kullanmayı öğrenmeleri için sağlanan olanakları anlatınız.

Pazarlama programının öğrenim amaçlarından birincisi; “ Pazarlama mesleğinin temel becerilerine sahip olan, etkili iletişim becerileriyle birlikte bilgisayar programlarını etkin şekilde kullanabilen mezunlarımız, özellikle perakende ve diğer sektörlerin pazarlama alanındaki ara eleman ihtiyacını karşılarlar.”dır. Bu bağlamda aday öğrencilerin kavramsal yeteneklerini artırma kapsamında teorik bilgi yanında becerilerini geliştirmek programımız açısından önem arz etmektedir. Öğrencilerin kullanımına hazır modern bilgisayar laboratuvarları yüksekokulumuzda bulunmaktadır. Bilgisayar altyapıları, programın eğitim amaçlarını destekleyecek doğrultuda ve öğrenci ile öğretim elemanlarının bilimsel ve eğitsel çalışmaları için yeterli düzeydedir.

7.3.2 Öğrencilerin ve öğretim elemanlarının kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapılarını anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.

Her öğretim elemanına tahsis edilen ofiste çalışma masası, bilgisayar masası, ofis koltuğu, masaüstü bilgisayar, diz üstü bilgisayar (öğretim üyelerine tercihine göre tahsis edilir), yazıcı, kitaplık, misafir koltukları, sehpa, giysi dolabı, internet, telefon, masa üzeri kırtasiye ekipmanları sağlanmaktadır. Ancak masaüstü bilgisayarların 32 Bit olması, e-imza, bazı analiz programların kullanımında yeterli

gelmemektedir. Özellikle Windows 11'e geçildiğinde masaüstü bilgisayarların yenilenmemesi durumunda öğretim elemanlarının sorunlar yaşayacağı bir gerçektir.

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

7.4.1 Öğrencilere sunulan kütüphane olanaklarını anlatınız ve bunların yeterliliğini Ölçüt 7.4 kapsamında irdeleyiniz.

Afyon Kocatepe Üniversitesi Kütüphanesi; uluslararası standartları takip edilmektedir. Tablo 7.3 ve Tablo 7.4'de ilgili veriler paylaşılmıştır. Bu bağlamda öğrencilerimiz rahatlıkla araştırma, ödev hazırlama, kitap okumak ve ders çalışmak için üniversitemizin Merkez kütüphanesinden yararlanabilmektedir. Ayrıca kütüphane içinde bulunan genel çalışma alanları, grup çalışma odaları, 7/24 çalışma salonu, bilgisayar salonu, self-check cihazı (otomatik ödünç-iade makinesi), katalog tarama bilgisayarları, internet erişimi ve fotokopi-çıkı hizmetinden de öğrencilerimiz faydalanabilmektedir.

Engelli bireylerin de kütüphane olanaklarından yararlanmalarını sağlamak ve kolaylaştırmak amacıyla kütüphane girişinde engelli giriş yolları, anonslu asansör ve bina içerisinde her katta engelli tuvaletleri yer almaktadır.

Kanıt

<https://kutuphane.aku.edu.tr/>

<https://kutuphane.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/122/2022/01/2021-Yili-Faaliyet-Raporu.pdf>

Tablo 7.3 Kütüphanede Yer Alan Basılı ve Elektronik Kaynaklar

KÜTÜPHANE BİLGİ KAYNAKLARI (BASILI) :			
Merkez Kütüphane	Basılı Kitaplar	150.757	Adet
	Basılı Süreli Yayınlar (Dergiler)	1.181	Çeşit
	Tezler	4.651	Adet
	Kitap Dışı Kaynaklar (Ekler, Proje vb.)	2.869	Adet
	Nadir Eserler (Matbu)	1.534	Adet
	Nadir Eserler (El Yazması)	57	Adet
İslami İlimler Fakültesi (Şube)	Basılı Kitaplar	11.454	Adet
TOPLAM		172.503	
KÜTÜPHANE BİLGİ KAYNAKLARI (ELEKTRONİK) :			
Merkez Kütüphane	E-kitap (abone + satın)	4.387.731	Adet
	E-dergi (abone)	39.146	Adet
	E-tez (abone)	4.840.867	Adet
TOPLAM		9.267.744	

Tablo 7.4 Veritabanları ve Deneme Veritabanları

VERİTABANLARI	
Akademik TV	Nature Journals
Asos İndeks	Ovid - LWW
AYEUM (Araştırma Yöntemleri Eğitim ve Uygulama Merkezi)	ProQuest Dissertations & Theses
Bmj Journals	Piri Keşif Aracı
BookCites	Sage
Cab Abstract (ULAKBİM)	ScienceDirect
EBSCO e - Books	Scopus
EBSCO (EKUAL)	Sobiad - Sosyal Bilimler Atıf Dizini
Elsevier e - Book	Springer Link
Emerald e - Journals Premier	Taylor & Francis Online Journals (Informaworld)
Grammarly Premium Aboneliği	Turnitin
IEEE Xplore	VETİS
IEEE MIT e - Books Library	Wiley Online Library
IGI Global	Wiley E-Book Library
IThenticate	World eBook Library
İdealonline	WoS - Web of Science
JSTOR Archive Journal Content	
Legal Online	
Mendeley	
DENEME VERİTABANLARI	
The Company of Biologists	

Kanıtlar:

<https://kutuphane.aku.edu.tr/veri-tabanlari/>

<https://kutuphane.aku.edu.tr/deneme-veri-tabanlari/>

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

7.5.1 Öğretim ortamında ve öğrenci laboratuvarlarında alınmış olan güvenlik önlemlerini, program türünün gerektirdiği özel önlemleri de belirterek açıklayınız.

Yüksekokulumuzda öğretim ortamı, öğrenci laboratuvarları ve atölyeler 24 saat kamera sistemi ile kayıt altına alınarak gerekli güvenlik önlemleri alınmıştır. Ayrıca okul binasında sürekli güvenlik personeli görev yapmaktadır.

Afyon Kocatepe Üniversitesi Ahmet Necdet Sezer Kampüsü'nde yer alan tüm binalarda "26735 sayılı Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik" doğrultusunda yangın önlemleri alınmış durumdadır. Afyon Meslek Yüksekokulu binasında da her katta periyodik olarak bakım ve dolumu yapılan yangın tüpleri ile birlikte olası bir yangın durumunda uygulanması gereken yönergeler bulunmaktadır. Bunlara ek olarak İdari ve Mali İşler Daire Başkanlığı bünyesinde bir adet kampüs içi

kullanım amaçlı itfaiye aracı tedbir maksatlı olarak yer almaktadır. Ayrıca tüm akademik ve idari birimlerde yangın ve ilkyardım ekipleri oluşturulmuştur ve yangın talimatları kolay görülebilen alanlara asılmıştır. Olası iş kazalarının (yangın ve ilkyardım dahil) önlenmesi amacı ile 30/06/2012 tarih 6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu'nun 4.,5.,11.,12.,13. maddeleri ile İş Sağlığı ve Güvenliği Kurulları Hakkında Yönetmeliğin 8. Maddesine dayanılarak, Afyon Kocatepe Üniversitesi Senatosu'nun 31/12/2014 tarih ve 2014/110 sayılı kararı ile Afyon Kocatepe Üniversitesi İş Sağlığı ve İş Güvenliği Birimi de kurulmuştur. Alınan tedbirlere ek olarak Afyon Kocatepe Üniversitesi İş Sağlığı ve İş Güvenliği Birimi, eğitim ve denetim faaliyetleri ile iş ortamlarının güvenlik düzeyinin yükseltilmesi konusunda çalışmalarına devam etmektedir.

Kampüs genelinde alınmış olan ilkyardım tedbirleri, Afyon Meslek Yüksekokulu binasında da alınmış olup, ilkyardım talimatları asılmış ve ecza dolabı kullanıma sunulmuştur.

Kanıtlar:

<https://isig.aku.edu.tr/genel-bilgiler/tanitim>

<https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6331.pdf>

<https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4857.pdf>

7.5.2 Engelliler için alınmış olan altyapı önlemlerini anlatınız.

Yüksekokulumuz binasında, ikisi engelli olmak üzere toplam 3 asansör vardır. Bireylerin bina içerisinde üst katlara çıkması için kullanılan engelli asansörüne giriş kapısından itibaren hissedilebilir engelli yolu ile ulaşılabilmekte ve asansör her katta zemin ile aynı hizada açılarak tekerlekli sandalyeler ve diğer engelli bireyler için tasarlanarak kolay hareket imkânı sağlamaktadır. Bunun yanı sıra binaların çevresindeki kaldırımlarda ve bina girişinde tekerlekli sandalye/araba geçişine olanak sağlayan rampalar bulunur. Yine bina içerisinde her katta ikişer adet olmak üzere toplam 8 adet engelli lavabosu bulunmaktadır.

Üniversitemiz engellilere yönelik gerçekleştirmiş olduğu çalışmalar kapsamında "Engelsiz Üniversite" belgesini almıştır. Tüm üniversite genelinde engelliler için geniş çaplı düzenlemeler gerçekleştirilmiş ve yaptığı uygulamalar çerçevesinde üniversitemiz "Engelsiz Üniversite Ödülleri 2020"de Birincilik Ödülüne layık görülmüştür.

Kanıt

<https://haber.aku.edu.tr/2020/06/24/aku-engelsiz-universite-odullerinde-turkiye-birincisi-oldu/>

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.

Pazarlama programının bütçesi, diğer programlarda olduğu gibi Afyon Meslek Yüksekokulu bütçesi içerisinde yer almaktadır. Yüksekokul bütçesi her yıl Temmuz ayında teklif olarak Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı'na iletilmekte, ilgili daire başkanlığı mali yılsonunda (Aralık ayı) Afyon Meslek Yüksekokulu bütçesini netleştirerek, takip eden yılın ilk ayında (merkezi bütçe onayına bağlı olarak) onaylamaktadır. Yüksekokul bütçesi içerisinde mali yıl süresince gelir ve giderlerin takibi yapılmakta ve ilgili daire başkanlığına bildirilmektedir. Yüksekokulumuzda da bölümlerden gelen ihtiyaç, talepler ve öncelik durumları gözetilerek programımız bütçeden yararlanabilmektedir. İlgili destek her mali yıl, kanun ve yönetmelikler doğrultusunda değişen oranlarda düzenli olarak bölüme tahsis edilmektedir. Afyon Meslek Yüksekokulu bütçe kalemleri; temel maaşlar, taban aylığı, zamlar ve tazminatlar, ödenekler, sosyal haklar, ek çalışma karşılıkları, ek ders ücretleri, yabancı uyruklu sözleşmeli personelin ücretleri, sosyal güvenlik primi ödemeleri, sağlık primi ödemeleri, kırtasiye alımları, temizlik malzemesi alımları, yurtiçi geçici görev yollukları, yurtiçi sürekli görev yollukları, posta ve telgraf giderleri, bilgisayar, bilgisayar sistemleri ve yazılımları kiralaması giderleri, büro ve işyeri makine ve teçhizat alımları, diğer dayanıklı mal ve malzeme alımlar, makine teçhizat bakım ve onarım giderleri, okul bakım ve onarımı giderleridir.

8.1.1. Programın bütçesinin oluşturulma sürecini ve bu sürece kurumun (fakülte, üniversite, mütevelli heyet vb.) sağladığı desteği ve bu desteğin sürdürülebilirliğini anlatınız. Programa sağlanan parasal desteğin kaynaklarını açıklayınız. Programı yürüten bölüm için Tablo 8.1'i doldurunuz.

**Tablo 8.1 Parasal Kaynaklar ve Harcamalar
[Üniversite-Program Adı]**

Harcama kalemi	Mali Yıl		
	Önceki yıl (Gerçekleşen) (TL)	2021-2022 Ek Ders Ücreti (Bütçelenen) (TL)	Sonraki yıl (Bütçelenen) (TL)
Ücretler ¹		49932,62	
Yolluklar			
Hizmet alımları			
Tüketim malları ve malzemeleri alımları			
Bakım ve onarım giderleri			
Yatırım harcamaları			
Döner Sermaye gelirleri ²			
Öğrenci harçlarından düşen pay ³			
Diğer ⁴			

¹Öğretim elemanlarının ek ders, döner sermaye vs. dâhil tüm gelirlerini belirtiniz.

²Döner sermaye gelirlerinden program kullanımı için ayrılan miktarı belirtiniz.

³Öğrenci harçlar fonundan program kullanımı için ayrılan miktarı yazınız.

⁴Miktar ve kaynak belirtiniz.

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

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümünün kadro yapılanması ve planlaması, Afyon Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü ve Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanlığı ile birlikte ortak çalışmayla yapılmaktadır. Bu ortak çalışmada kadro ihtiyacı belirlenerek Rektörlük makamı onay ve bütçe olanakları doğrultusunda bölüme kadro tahsisi gerçekleştirilmektedir.

8.2.1 Nitelikli bir öğretim kadrosunu çekme ve tutma açısından bütçenin yeterliliğini irdeleyiniz.

Devlet üniversitelerinde nitelikli öğretim kadrosunu çekme ve tutma açısından özel üniversitelere göre bütçe olanakları sınırlıdır.

8.2.2 Öğretim kadrosunun akademik gelişimini sürdürmesi için sağlanan parasal desteğin yeterliliğini açıklayınız.

Üniversitemiz ve yüksekokulumuz öğretim elemanlarına, ulusal ya da uluslararası bilimsel etkinliğe katılım için yolluk-yevmiye desteği sağlamaktadır. Öğretim elemanlarının yapacakları projeler için ihtiyaç duydukları finansal destekler Afyon Kocatepe Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinasyon Birimi (BAP) tarafından sağlanmaktadır.

Kanıtlar

<https://ebap.aku.edu.tr/>

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

8.3.1 Altyapı ve donanımı temin etmek, bakımını yapmak ve işletmek için sağlanan parasal desteğin yeterliliğini irdeleyiniz.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümünde ihtiyaç duyulan altyapı ve donanımın temini, bakımı ve işletilmesi amacıyla Afyon Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü, Afyon Kocatepe Üniversitesi Rektörlüğü merkezi bütçesinden finansman talep etmektedir. Üniversite tarafından yüksekokul için tahsis edilen bütçe, derslerin sürdürülebilmesi için gerekli ekipman ve malzemelerin tahsisi, makine ve teçhizatın düzenli bakımı, vb. açısından yeterli düzeydedir. Dersliklerdeki öğretim donanımı (projeksiyon cihazı, perde vb.) her dönem belirli aralıklarla gözden geçirilmekte ve olası aksaklıklar ile sorunlar tespit edilerek anında müdahale olanağı sağlanmaktadır. Bütçe planlaması, dönem başında yapılmakta ve sağlanan bütçenin yetersiz kaldığı bu gibi durumlarda, işlerliğin aksatılmaması için üniversite yönetiminden ek bütçe desteği alınmaktadır.

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

8.4.1 Programa destek veren teknik ve idari personelin sayıca ve nitelik olarak yeterliği konusunda bilgi veriniz.

Yüksekokulumuzda program gereksinimlerini karşılayacak yeterli sayıda ve nitelikte teknik ve idari personel vardır. Yüksekokulumuzda 1 yüksekokul sekreteri, 4 bilgisayar işletmeni, 1 veri hazırlama ve kontrol işletmeni, 2 tekniker, 3 yardımcı personel ve 6 sürekli işçi görev yapmaktadır. İdari personel görevlerini gerçekleştirmede yeterli niteliksel becerilere sahiptir. Programlara destek veren idari personel, belli aralıklarla hizmet içi eğitim programlarına katılmaktadır. Yüksekokul idaresince idari personelin mesleki becerilerinin gelişimini sağlamak amacıyla üniversite bünyesinde yapılan hizmet içi eğitimlere katılımları sağlanmaktadır.

Kanıt

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2022/01/Meslek-Yuksekokulu-Birim-Faaliyet-Raporu-2021.pdf>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/idari/idari-personel/>

9-ORGANİZASYON VE KARAR ALMA SÜREÇLERİ

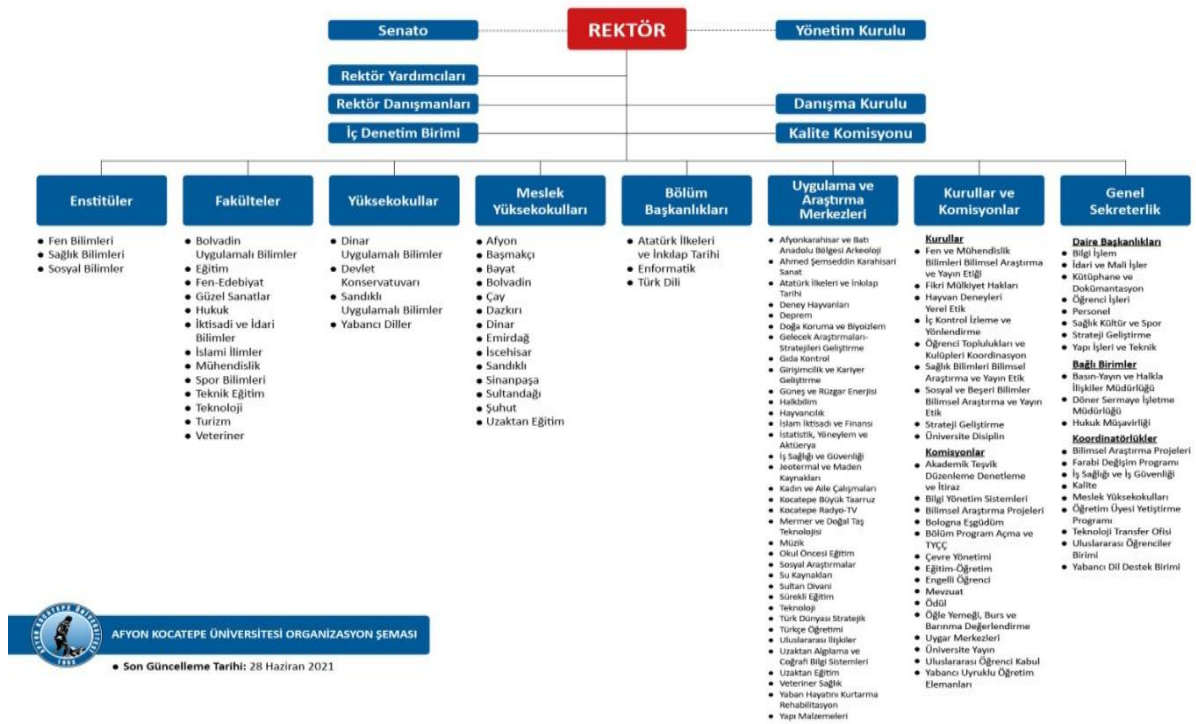
9.1-Yükseköğretim kurumunun organizasyonu ile rektörlük, fakülte, bölüm ve varsa diğer alt birimlerin kendi içlerindeki ve aralarındaki tüm karar alma süreçleri, program çıktılarının gerçekleştirilmesini ve eğitim amaçlarına ulaşılmasını destekleyecek şekilde düzenlenmelidir.

9.1.1 Programın, bölüm, fakülte ve üniversite üst yönetimiyle yönetsel ilişkisini organizasyon şeması da kullanarak açıklayınız. Fakülte dekanının ve dekan yardımcılarının ve fakültenin üniversite içerisindeki yerini gösteren bir organizasyon şeması hazırlayınız ve şemayı Organizasyon Şeması olarak adlandırınız. Şemada fakültenin bağlı olduğu kişilerin unvanlarını belirtiniz (akademik işlerden sorumlu rektör yardımcısı, dekan gibi).

Üniveristemizin organizasyon şeması, hangi birimlerin kime bağlı olduğunu göstermesi ve işleyişin akışını göstermesi açısından önemlidir. Tablo 9.1’de Afyon Kocatepe Üniversitesinin Organizasyon şeması yer almaktadır. Afyon Meslek Yüksekokul Organizasyon Şeması, Tablo 9.2’de verilmiştir ve yüksekokulumuzun web sayfasından ulaşılabilir. Pazarlama program ile ilgili alınması gereken kararlar, Yönetim Kurulu kararı ile alınmaktadır. Elektronik Belge Yönetim Sistemi(EBYS) ile kararlar ilgili birimlere iletilmektedir. Kongre, sempozyum, çeşitli yurt içi ve yurt dışı görevlendirmeler, görev

sürelerinin uzatılması, disiplin kurulu bazındaki soruşturmalar, bölüm öğretim elemanı ihtiyacı, döner sermaye paylarının tartışılması ve onaylanması, ders görevlendirmeleri, sınav programları gibi farklı konularda bölümü ve programımızı ilgilendiren kararlar, Yönetim Kurulu'nda karara bağlanmaktadır. Bu kararlardan üst onay gerektirenler, Üniversite Yönetim Kurulu'na gönderilmektedir. Programların alt yapı, laboratuvar ve makine teçhizat ihtiyaçları bölümlerce tespit edilmekte ve ilgili ihtiyaçların giderilmesi için müdürlüğe bildirilmektedir. Müdürlük ise yüksekokul bütçesi imkanları doğrultusunda gerekli harcamayı yapmakta veya alımların rektörlükçe yapılması için girişimde bulunmaktadır.

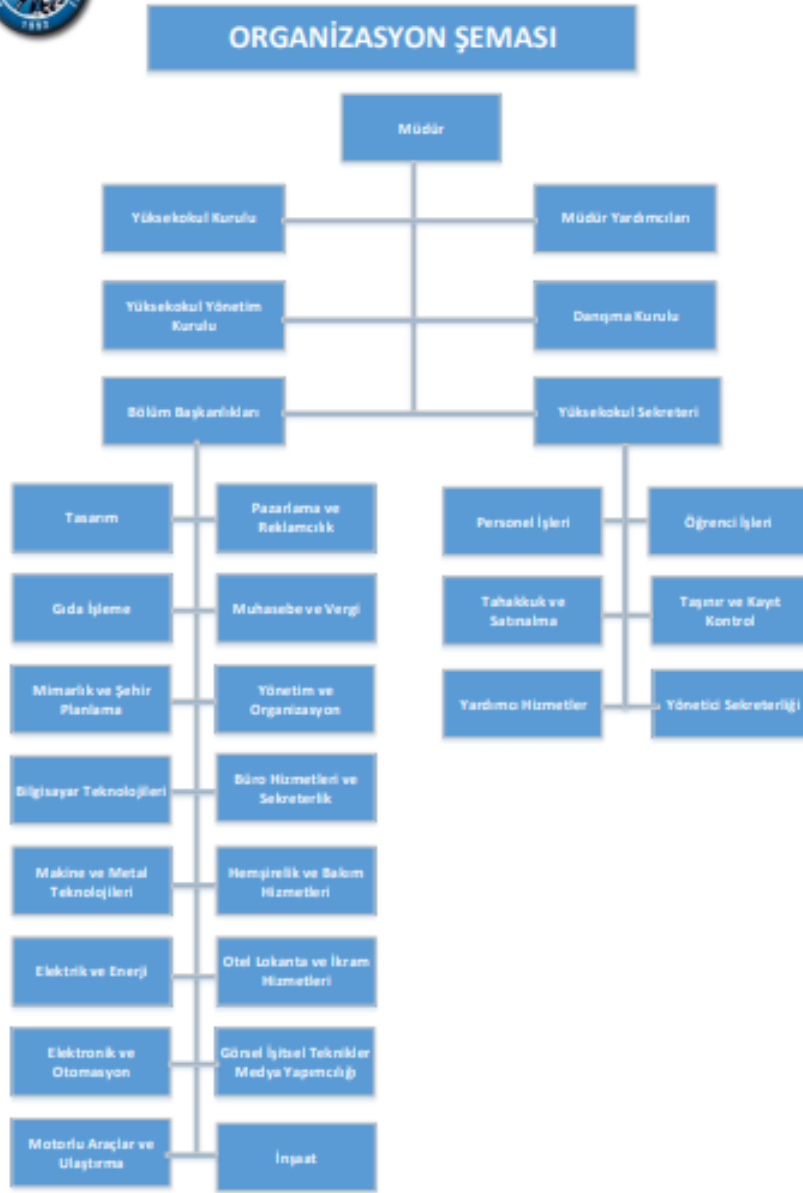
Tablo 9.1 Afyon Kocatepe Üniversitesi Organizasyon Şeması



Tablo 9.2 Afyon Meslek Yüksekokulu Organizasyon Şeması



AFYONKOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
AFYON MESLEK YÜKSEKOKULU



Kanıtlar:

<https://aku.edu.tr/rektorluk/rektorlukyonetim/organizasyon-semasi/>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2021/03/afyon-myo-organizasyon-semasi-1.pdf>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2021/04/is-akis-afyon-myo.pdf>

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2021/05/hassas-gorevler-tek-1.pdf>

10-PROGRAMA ÖZGÜ ÖLÇÜTLER

10.1-Programa Özgü Ölçütler sağlanmalıdır.

10.1.1 Program öğretim planı, dersler ve diğer uygulamalarda ölçme-değerlendirme aracılığıyla programa özgü ölçütlerin nasıl sağlandığını anlatınız.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü, eğitim-öğretim temel alanı olarak İSCED’de İşletme ve Yönetim Bilimleri alanında yer almaktadır. Yükseköğretim Kalite Kurulu tarafından tescil süresi devam eden akreditasyon kuruluşları arasında maalesef İşletme ve Yönetim Bilimleri alanında herhangi, bir akreditasyon kuruluşu olmadığından programımıza özgü ölçütler, İKMEP ve Bologna süreci sonrasında TYÇÇ ve ISCED’e göre şekillenmiştir. Dolayısıyla Bologna Bilgi Paketi’nde yer alan Pazarlama programının öngördüğü amaçlar doğrultusunda öğrenciler, mesleki ve teknik bilgi ile donatılarak dış dünyaya hazırlanmaktadır. Program çıktılarımızda belirlenen beceriler doğrultusunda hazırlanan eğitim planı çerçevesinde öğrencilere kazandırılmaya çalışılmakta ve ders paketlerimiz buna göre güncellenmektedir. Program, Bologna Süreci’nin “Yükseköğretimde Avrupa Yeterlilikler Üst Çerçevesi (QF-EHEA)” ‘nde tanımlanan “Kısa Düzey (Short Cycle)” ile “Türkiye Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi (TYÇÇ)” ‘nde tanımlanan 5. düzey yeterlilikleri için belirlenmiş olan AKTS kredi koşullarını programımız sağlamaktadır.

Kanıtlar

<https://yokak.gov.tr/akreditasyon-kuruluslari/tescil-suresi-devam-edenler>

<http://tyyc.yok.gov.tr/?pid=37>

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#>

SONUÇ

Afyon Kocatepe Üniversitesinin vizyonu ve misyonu çerçevesinde şekillenen Afyon Meslek Yüksekokulu’nun misyonu, Pazarlama programının vizyonu, misyonu ve amacına yön vermektedir. Programımızda oluşturulan program eğitim amaçları ve hedefleri, üniversitemizin ve yüksekokulumuzun anlayışına uygun olarak şekillendirilmiştir. Üniversitemizin kalite yönergesi kapsamında gerekli görülen tüm çalışmaları, Pazarlama programı olarak yerine getirmeyi ve eğitim kalitesini yükseltmeyi hedeflemekteyiz. Kalite komisyonumuzun geçen dönem hazırladığı öz değerlendirme raporu, akran raporu ve sonuç değerlendirme raporu çerçevesinde bazı faaliyetlere ağırlık verilmiştir. Pazarlama programı olarak 2021-2022 Eğitim-Öğretim yılı başlayana kadar program tanıtımı ve ders izlenceleri ile ilgili çalışmaları tamamlanmış ve üniversitemizin Bologna Bilgi Paketinde gerekli güncellemeler yapılmıştır. Ayrıca yüksekokulumuzun web sayfasındaki tanıtımı da bilgi paketinde yer alan bilgiler kapsamında güncellenmiştir. Bunun yanı sıra 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 edilmektedir.

2021-2022 öğretim yılı, pandemi dönemi çerçevesinde hibrit metot anlayışla gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda öğrenci yoğunluğu çok olan ve teorik çerçeveli bazı dersler online canlı olarak yapılırken, diğer program dersleri yüz yüze dersliklerde gerçekleştirilmiştir. Üniversitemizin ve

Yüksekokulumuzun tüm programlarında sınavlar yüz yüze yapılmıştır. Bu bağlamda 2021-2022 döneminde öğrencileri gözlemlene imkânımız olmuştur. 2020-2021 döneminin online olması sebebiyle öğrencilerde derslere yönelik motivasyonun düşük olduğu ve özellikle de online canlı derslere katılımın çok yeterli olmadığı görülmüştür. Bunun temel nedenlerini öğrencilere sorduğumuzda ise yüz yüze dersten çıkıp, online derse hemen giremediklerini, yurtlarında internetin iyi çekmediğini ve internet paketlerinin yeterli olmadığını belirtmişlerdir. Doğal olarak gözlemlenen bir diğer nokta ise sınavlardaki başarı düzeyinin çok düşük olmasıdır. Bu durum mezun sayısını etkilemektedir.

Pazarlama programı olarak üniversitemizin diğer programları ve dış paydaşlarla ortak projelere imza artarak katma değer üretmek ve mezun öğrencilerimizin istihdam imkânlarını arttırmayı hedeflemekteyiz. Bu kapsamda 2021-2022 döneminin sonunda bazı öğrencilerimiz, dış paydaşımız olan Afyonkarahisar ParkHayat Hastanesi'nde staj ve kadrolu çalışma imkânı elde etmiştir. Özellikle programımız öğrencilerimizin staj uygulamaları sonrası istihdamını kolaylaştırmak amacıyla dış paydaşlarla protokollerin düzenlenmesi için gerekli olan girişimlerde bulunmaya devam edilmesi gerektiğini düşünmektedir.

Yüksekokulumuzun programlarının temel amacı, sektörün ihtiyacı olan ara insan gücünün yetiştirilmesinde çağın gerektirdiği bilgi birikiminin verilmesinin yanı sıra meslek ahlâkı ilkelerinin mezunların profesyonel kişiliklerinin gelişiminde önemli olduğunun bilincinde olarak eğitmektir. Dolayısıyla akademik ve idari personelin oluşturduğu insan kaynakları en önemli faktörü olarak yüksekokulumuzun karşısına çıkmaktadır. Bu doğrultuda Pazarlama Programında ders verecek öğretim elemanlarının uzmanlık alanlarının uygunluğu göz önünde bulundurulmaktadır. Ancak bazı dersler için bu durum sağlanamamaktadır. Genel olarak programlardaki bütün dersler, yüksekokul kadrosunda bulunan öğretim elemanları tarafından verilmektedir. Bu konuda yüksekokul yönetiminin öğretim elemanlarının kendilerini girecekleri dersler bağlamında geliştirmelerini teşvik edici olunması gerekmektedir.