



ÜYBS

Üniversite Yönetim Bilgi Sistemi

**Birim Değerlendirme Raporu**

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ**

**PAZARLAMA PROGRAMI**

**Kasım 2022**

## GİRİŞ

Afyon Meslek Yüksekokulu'nda köklü bir geçmişe sahip olan Pazarlama Programı'nın bir meslek alanı olarak geçmişte olduğu gibi günümüzde de önemi devam etmektedir. Pazarlama programı, lise eğitiminden sonra aday öğrencilere iki yıllık bir eğitim imkânı sunmaktadır. Programın amacı, pazarlama mesleğinin temel becerilerine sahip olan, etkili iletişim becerileriyle birlikte bilgisayar programlarını etkin şekilde kullanabilen mezunlarımız ile özellikle perakende ve diğer sektörlerin pazarlama alanındaki pazarlama iletişimi, marka yönetimi, satış yönetimi, halkla ilişkiler ve reklamcılık gibi faaliyet alanlarında hem etkin bir lider hem de uyumlu takım üyesi olarak görevler üstlenebilecek ara eleman ihtiyacını karşılamak; tarihi, toplumsal ve mesleki değerlere saygılı, sosyal sorumluluk bilincine sahip ve ahlaklı, yaşam boyu öğrenme anlayışı ile sürekli kendini yenileyen bireyler olarak mezunlarımızın kamu ve özel sektörde başarıyla çalışabilecek şekilde yetiştirmektir.

Bu raporun amacı, Pazarlama Programı'nın Temmuz ayında hazırladığı "Öz Değerlendirme Raporu" ve Ekim ayında Pazarlama Programı akranları tarafından hazırlanan "Akran Değerlendirme Raporu" çerçevesinde programın güçlü ve iyileştirmeye açık yönlerini ele alarak değerlendirmektir.

### 1. Pazarlama Programı'nın Güçlü Yönleri

1994 bugüne kadar MEB-YÖK, İKMEP, Bologna Süreci ile İSCED kapsamında gerçekleştirdiği düzenlemelerle Pazarlama Programı, benimsediği vizyon ve misyon ile eğitim amaçları doğrultusunda öğrencilerini mesleki ve teknik bilgi bakımından donatarak iş hayatına hazırlamaktadır. Özellikle program çıktılarımızda belirlenen becerilere uygun olarak hazırlanan eğitim planı ile öğrencilerimize gerekli olan bilgi ve beceriler kazandırılmaktadır. Ayrıca ders paketlerimiz hem program çıktıları hem de eğitim amaçları çerçevesinde zamanın gerektirdiği koşullara uygun olarak güncellenmektedir. "Yükseköğretimde Avrupa Yeterlilikler Üst Çerçevesi (QF-EHEA)" 'nde tanımlanan "Kısa Düzey (Short Cycle)" ile "Türkiye Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi (TYYÇ)"de tanımlanan 5. düzey yeterlilikleri için belirlenmiş olan AKTS kredi koşullarını sağlaması ve programın gerektirdiği niteliklere uygun derslerin içerik bağlamında da yeterli düzeyde oluşu, Pazarlama Programının sürekli iyileştirme anlayışının bir yansımasıdır.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü kapsamındaki Pazarlama Programı'nda yeterli sayıda görevli öğretim elemanı bulunmaktadır. Programın öğretim kadrosunun donanım bakımından yeterli niteliklere sahip olması, programı güçlü kılan hususlardan biridir. Çünkü Pazarlama Programının kalitesini ve sürdürülebilirliğini garanti altına almaktadır. Pazarlama Programı'nın diğer güçlü yanı ise öğretim planının uygulanmasında kullanılan teorik ve uygulamalı içerikler, örnek olaylar, başarı hikayeleri, beyin fırtınası, vb. tekniklerin çeşitliliğidir. Özellikle her akademik yılda açılması planlanan dersler bazında öğretim elemanı görevlendirilmesi Bölüm Kurul Kararı ile gerçekleştirilmekte, her yarıyıl sonunda yapılan Bölüm Kurul Toplantıları ile, o yarıyılın değerlendirmesi yapılarak, gelecek dönemler için görüş ve önerilerin alınması, programı güçlü kılmaktadır.

Tabii ki iyi bir eğitim, gerçekleştirilen sınıf içi uygulamaların başarısı ile her türlü makine-teçhizatın ve fiziksel koşulların öğrencilere ve eğitim kadrosuna sunulmasıyla

ilişkilidir. Afyon Meslek Yüksekokulu tarafından Pazarlama Programı'na ayrılan derslik sayısı ve kapasiteleri yeterli düzeydedir. Ayrıca ders dışı etkinliklerin sağlıklı bir şekilde yapılabilmesi ve öğrencilerin sosyalleşmesi için kampüs içerisinde yer alan basketbol sahası, yüzme havuzu, futbol sahası, yürüme ve dinlenme alanları, tenis kortu, kantin, kütüphane, yemekhane vb. alanlarından öğrenciler rahatlıkla istifade etmektedir. Engelli öğrenciler için gerekli düzenlemelerin yapılmış olması ve öğretim ortamlarında sağlanan güvenlik önlemleri ise öğrencilere uygun altyapıyı sağlandığı için hem üniversite hem de meslek yüksekokulu ile Pazarlama Programını güçlü kılan unsurlardan biridir.

## **2. Pazarlama Programı'nın İyileştirmeye Açık Yönleri**

Pazarlama Programının hedeflediği amaçları daha iyi ulaşabilmesi için öğrencilere verilecek akademik danışmanlık toplantılarını düzenli olarak her dönem gerçekleştirmektedir. Ancak bu danışmanlık toplantılarının yanı sıra bölüm öğretim elemanlarının öğrencilere hafta sistematik olarak görüşme saatlerini belirleyerek bildirmeleri, ulaşılabilirliğin sağlanması açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Önümüzdeki dönemlerde öğrenci kabul saatleri uygulamasına yer verilmesi planlanmaktadır.

Ayrıca programda eğitim alan öğrencilerin aldıkları derslere farklı perspektiflerden bakabilmeleri ve mesleki gelişimleri açısından bölüm tarafından organize edilen etkinliklerin rolü olduğu düşünülmektedir. Bu kapsamda gerçekleştirilecek organizasyonların pazarlama mesleğini farklı boyutlar ve konular çerçevesinde ele alınması, güncel konularla olan mesleki gelişmeler çerçevesinde şekillendirilmesi planlanmasına çalışılacaktır. Örneğin önümüzdeki yarıyıllarda finansal okuryazarlık ve pazarlama ilişkisi, siber güvenlik ve e-pazarlama, konut türleri ve pazarlama açısından önemi gibi konulara yönelik seminer, konferans gibi etkinliklere yönelinmesi planlanmaktadır. Bunun yanı sıra Pazarlama Programı öğrencilerinin aidiyet duygularını geliştirebilmek ve motivasyonlarını sağlayabilmek amacıyla mezun olan öğrencilerle mevcut öğrencileri bir araya getirmeye yönelik etkinlikler de düşünülmektedir.

Bologna Ders Bilgi Paketlerine öğrenci ve diğer paydaşların kolaylıkla ulaşamamaları sorunu, devam etmektedir. Bu konuyla ilgili birimle temasa geçilmesi için gerekli girişimlerde bulunulması düşünülmektedir. Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü'nde görev yapan, ancak yüksekokul web sayfasında aktif olmayan Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü'nde görevli olduğu görünen tanıtım sayfasının kurumsal kimlik algısının yanlış şekillenmesine sebebiyet vermesi nedeniyle düzeltilmesi için yeniden gerekli girişimlerde bulunulması düşünülmektedir.

Öğretim elemanlarının yaptıkları akademik çalışmaların YÖK akademik ve diğer sistemlerde görünürlüğü için düzenli olarak veri girişinin yapılmasına dikkat edilecektir. Ayrıca bilimsel çalışmalara da derslerin yanı sıra zaman ayrılması, akademik kadronun gelişimi açısından gereklidir. Ancak iş yükünün bürokratik bağlamda nasıl azaltılabileceğine yönelik öneriler, yüksekokul idaresine iletilecektir.

## **SONUÇ VE DEĞERLENDİRME**

Sürekli iyileştirme çalışmalarını kalite geliştirme hedefi doğrultusunda sürdüren Pazarlama Programı, iyileştirmelerine devam etmektedir. "Program Öz Değerlendirme" ve "Akran Değerlendirme" raporlarından elde edilen veriler ışığında programın hedeflenen

yeterliliğe sahip öğrenciler yetiştirdiği, çağa uygun eğitim öğretim verdiği ortaya konulmuştur. Programda hangi yönlerinin geliştirilmesi gerektiği ise yine bu raporlarla belirlenmiştir. Bu kapsamda içinde bulunan koşullar çerçevesinde Pazarlama öğrencilerinin gelişimine katkı yapacak etkinlikler organize edilmesi düşünölmektedir. Paydaş olarak mezun ve mevcut öğrencilerle iletişim sağlanabilmesi amacıyla veritabanı oluşturma yönlü çabalar düşünölmektedir. Ayrıca mezun öğrenciler ile mevcut öğrencileri bir araya getirecek organizasyonlara önümüzdeki dönemlerde yer verilmesi planlanmaktadır.

Akran raporunda yer alan birim faaliyetleri kapsamında önümüzdeki dönem yapılması düşünölen çalışmalar bulunmaktadır. Bu bağlamda gerekli temasların kurulması ve organizasyonların planlanması çalışmaları yürütölecektir.