



T.C.
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
Afyon Meslek Yüksekokulu



Sayı : E-12688380-199-422612
Konu : Pazarlama Programı Öz Değerlendirme
Raporu

23.12.2025

AFYON MESLEK YÜKSEKOKULU MÜDÜRLÜĞÜNE

Meslek Yüksekokulumuz Pazarlama Programı Öz Değerlendirme Raporu yazımız ekinde gönderilmiştir.

Bilgilerinizi ve gereğini arz ederim.

Öğr.Gör. Türker GÖKSEL
Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı

Ek:Rapor

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu :BSD6RY6YZV

Belge Takip Adresi :

<https://turkiye.gov.tr/ebd?eK=5381&eD=BSD6RY6YZV&eS=422612>

Adres: Afyon Kocatepe Üniversitesi Ahmet Necdet Sezer Kampüsü Gazlıgöl Yolu 03200
AFYONKARAHİSAR
Telefon: 0 272 246 33 18 Faks: 0 272 246 33 02
e-Posta: afyonmyo@aku.edu.tr
Kep Adresi: aku@hs01.kep.tr

Bilgi için: Türker GÖKSEL
Unvanı: Bölüm Başkanı



Öz Değerlendirme Raporu

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ PAZARLAMA PROGRAMI

Öğr. Gör. Türker GÖKSEL (Başkan)

Dr. Öğretim Üyesi Tülin ÇAKIR (Üye)

Öğr. Gör. Cem TÜRE (Üye)

01.01.2025 - 01.12.2025

0. GİRİŞ

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 iş birliği ve Avrupa Yeterlilik Çerçevesi ile Türk Yükseköğretim Yeterlilikler çerçevesine uygun olarak hazırlanan İnsan Kaynaklarının Mesleki Eğitim Yoluyla Geliştirilmesi Projesi (İKMEP) dayalı olarak bölümümüzün adı "Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü" olarak değişmiştir. Pazarlama programının müfredatı da bu projeye göre hazırlanarak uygulanmıştır. Ancak zaman içerisinde Pazarlama Programı müfredatında değişiklikler olmuştur.

Pazarlama Programı, lise eğitimden sonra iki yıllık bir eğitim sunmaktadır. Öğrenciler, ilgili meslek lisesi mezunları arasından Öğrenci Seçme ve Yerleştirme Merkezi'nce (ÖSYM) yapılan Yükseköğretim Kurumları Sınavı (YKS)'nin Temel Yeterlilik Testi (TYT) puanı ile seçilmektedir. Son iki yıla göre program kontenjanı 30 öğrencidir.

Pazarlama Programında kadrolu olarak 1 doktor öğretim üyesi ve 2 öğretim görevlisi olmak üzere 3 öğretim elemanı bulunmaktadır.

Bölüm Öğretim Elemanları

Öğr. Gör. Türker GÖKSEL - Bölüm Başkanı

Dr. Öğr. Üyesi Tülin ÇAKIR

Öğr. Gör. Cem TÜRE

İstihdam Olanakları;

Pazarlama çağımızın en önemli disiplinlerinden biridir ve sürekli olarak kendini yenileyen bir hal almıştır. Bu bağlamda ara insan kaynaklarının önemi özellikle her sektörde kendisini hissettirmektedir. Mezunlarımız; şirketlerin, pazarlama, satın alma, halkla ilişkiler, reklam, marka yönetimi gibi bölümlerde ara insan gücü olarak çalışma imkânı bulabilmektedir.

Öğrencilerimize eğitim süreçleri içinde yerel, ulusal ve uluslararası nitelikte faaliyetlerde bulunan kurumların üst düzey yetkililerince iş yaşamıyla ilgili bilgilendirme toplantılarına katılım imkânı sunulmaktadır. Mezuniyetleri sonrasında ise istihdam edilen mezunlarımızın çalışma alanlarına yönelik tespit ve yönlendirmelerinden faydalanılmakta ve okuyan öğrencilerimizle mezunlarımızı bir araya getiren programlara yer verilmektedir.

Kazanılan Derece;

Ön lisans derecesidir ve YÖK Ulusal Yeterlilik Çerçevesi (TYYÇ)’de 5. düzeydedir.

Yeterlilik Koşulları ve Kurallar;

Pazarlama öğrencilerinin mezun olabilmeleri için 120 AKTS kredisini tamamlamış olması ve hiçbir dersten kalmamak koşuluyla ağırlıklı not ortalamasının 4,00 üzerinden en az 2,00 olması öğrencinin yeterli olduğunu göstermektedir.

Kanıt

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

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 Kocatepe Üniversitesi, Afyon Meslek Yüksekokulu, Pazarlama Programına öğrenci kaydı, ÖSYM tarafından uygulanan merkezi yerleştirme sınav sonuçlarına göre yapılmaktadır. Programımıza yerleştirilen öğrencilerin kesin kayıtları, “2547 Sayılı Yükseköğretim Kanunun Eğitim ve Öğretim ile İlgili Yükseköğretime Giriş Maddeleri” uyarınca istenen belgelerle birlikte Yüksek Öğretim Kurumu, ÖSYM ve AKÜ Rektörlüğü’nün belirlediği ilkelere göre 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. Artık öğrencilerin kayıt işlemlerini E-devlet üzerinden gerçekleştirebilmeleri de mümkündür. Yabancı uyruklu öğrencilerin bölüme kabulü “Afyon Kocatepe Üniversitesi Uluslararası Öğrenci Kabul Yönergesi”ne göre yapılmaktadır.

1.1.1 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 programının 2019-2024 yılları arasında Afyon MYO Pazarlama programında okuyan ve mezun olan öğrenci dağılımı Tablo 1.1.1’de verilmiştir. Tablo 1.1.2’de ise 2019-2025 yılları arasında kontenjan ve yerleştirme puanlarındaki değişim verilmiştir.

Kanıt

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

Tablo 1.1.1 2019-2024 Yılları Arasında Afyon MYO Pazarlama Programında Okuyan ve Mezun Olan Öğrenci Dağılımı

Öğrenci / Mezun	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Hazırlık Öğrencisi	-	-	-	-	-	-
Öğrenci	236	147	114	137	125	100
Mezun	47	19	13	1	6	22

Not: Veriler Afyon Meslek Yüksekokulu öğrenci işleri biriminden alınmıştır.

Kanıt: <https://afyonmyo.aku.edu.tr/gostergeler/>

Tablo 1.1.2 2019-2025 Yılları Arasında Afyon MYO Pazarlama Programının Kontenjan ve Yerleştirme Puanlarındaki Değişim

Akademik Yıl	Kontenjan	Kayıt Yaptıran Öğrenci Sayısı	Giriş Puanı		Yerleştirme puan türü	Okul Birincisi Kontenjanı Aracılığıyla Yerleşen
			En yüksek	En düşük		Öğrenci Sayısı
2025	30	30	291,26659	267,64110	TYT	0
2024	30	21	316,69268	257,47540	TYT	1
2023	30	31	295,29856	244,40985	TYT	1
2022	30	31	303,47275	239,41858	TYT	1
2021	30	25	251,27311	182,78680	TYT	0
2020	30	31	236,39372	197,39830	TYT	1
2019	30	31	239, 05213	198, 73826	TYT	1

Kanıtlar

<https://www.osym.gov.tr/yazdir?687A03DDBC99D259CBE85A9E7485721C>

https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2022/YKS/YERLESTIRME/yks_yerlestirme_tablo3_2022.pdf

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

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

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

<https://yokatlas.yok.gov.tr/2024/onlisans.php?y=100450138>

<https://yokatlas.yok.gov.tr/onlisans.php?y=100450138>

<https://yokatlas.yok.gov.tr/2021/onlisans.php?y=100450138>

<https://yokatlas.yok.gov.tr/2022/onlisans.php?y=100450138>

Tablo 1.1.3 2021-2024 Yılları Arasında Afyon MYO Pazarlama Programında Okuyan Uluslararası Öğrenci Sayısı

Uluslararası Öğrenci	2021	2022	2023	2024
Sayı	12	22	22	11

Kanıt: <https://afyonmyo.aku.edu.tr/gostergeler/>

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.

Yıllar itibariyle incelediğimizde program kontenjan sayıları ile kayıt yaptıran öğrenci sayıları çoğunlukla örtüşmektedir. Bu da programın mesleki kariyer açısından tercih edildiğinin bir göstergesidir. Ayrıca çalışma alanının fazla olması da programın tercih edilmesinde etkin bir rol oynamaktadır.

Pazarlama Programının amaçları, Yüksekokulun misyonu ve stratejik hedefleri doğrultusunda belirlenmiştir. Programın çalışma hayatına uygun, sorumluluk üstlenebilecek, kendi adına işyeri açabilecek nitelikli insan gücü yetiştirilmesi hedeflenmektedir. Bu kapsamda Pazarlama Program Kazanımları (Çıktıları) hazırlanmış ve programa ilişkin bilgi paketinde yayınlanmıştır.

Pazarlama programının amacı; teorik bilgilerle birlikte uygulamaya yönelik eğitim faaliyetleriyle pazarlama mesleğinin temel becerilerine sahip olan, etkili iletişim becerileriyle birlikte bilgisayar programlarını etkin şekilde kullanabilen, pazarlama yönetimi, marka yönetimi, satış yönetimi, halkla ilişkiler ve reklamcılık gibi pazarlama alanlarında temel bilgilere sahip olan öğrencileri yetiştirerek, iş yaşamında özellikle hizmet ve perakende sektörünün ihtiyaç duyduğu ara insan gücünün oluşumuna katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Ayrıca öğrencilerimizin pazarlama amaçlarıyla çevre ilişkilerini kavrayabilmelerini sağlamayı, yeterli düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olmalarını ve pazarlama alanı ile ilgili uygulamalarda gerekli olan araçları ve bilişim teknolojilerini etkin olarak kullanabilmeleri, karşılaştığı problemlere çözüm üretebilen, bireysel çalışma becerisiyle birlikte takım üyesi

olarak da görevler üstlenebilecek şekilde yetiştirmek amaçlanmaktadır. Bütün bunlarla birlikte tarihi, toplumsal ve mesleki değerlere saygılı, sosyal sorumluluk bilicine sahip ve ahlaklı, yaşam boyu öğrenme anlayışı ile sürekli kendini yenileyen bireyler olarak öğrencilerimizi yetiştirmektir. Dolayısıyla Pazarlama programı Kazanımları (Çıktıları) bu amaçla bağlantılı olarak İKMEP projesi kapsamında 16 madde olarak hazırlanmış ve programa ilişkin bilgi paketinde yayınlanmıştır. Ancak üniversitemiz Kalite Komisyonu tarafından hazırlanan kılavuzdaki bilgiler çerçevesinde program çıktımızın fazla olduğu tespit edilerek, Pazarlama Kalite Komisyonu kararı bağlamında program çıktılarımızda benzer ifadeleri barındıran çıktılar belirlenmiş ve bu çıktılardaki ifadelerdeki anlam birleştirilmesi yapılarak program çıktı sayısı 15'e düşürülmüştür.

Pazarlama Program Çıktıları:

- 1 Pazarlama alanı ile ilgili temel düzeyde kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahiptir ve kullanır.
- 2 Pazarlama alanı ile ilgili temel düzeydeki bilgiye ulaşma, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahiptir.
- 3 Pazarlama alana yönelik problemleri saptar, tanımlar, analiz eder ve çözer; bu amaca uygun yöntem ve teknikleri seçer ve uygular.
- 4 Pazarlama sistem bileşenlerini ya da sürecini analiz eder ve istenen gereksinimleri karşılamaya çalışır; bu doğrultuda modern pazarlama yöntemlerini uygular.
- 5 Pazarlama araştırmaları için veri toplar, sonuçları analiz eder ve yorumlar.
- 6 Pazarlama alanı ile ilgili sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak verilen bir görevi bağımsız olarak yürütür.
- 7 Pazarlama alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak çalışır.
- 8 Pazarlama alanında edindiği temel bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirir.
- 9 Bilgiye erişebilir ve bu amaçla kaynak araştırması yapabilir, veri tabanları ve diğer bilgi kaynaklarını kullanabilir.
- 10 Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilincine sahiptir; bilim ve teknolojiadaki gelişmeleri izler ve kendini sürekli yeniler.
- 11 Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar; en az bir yabancı dili sözlü ve yazılı iletişim kuracak derecede bilir.
- 12 Pazarlama alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
- 13 Pazarlama alanı ile ilgili toplumun ve dünyanın gündemindeki olaylara duyarlıdır ve gelişmeleri izler.

- 14 Mesleki ve ahlaki sorumluluk bilincine sahiptir.
- 15 Pazarlama konularının ve uygulamalarının evrensel ve toplumsal boyutlardaki etkilerini bilir; girişimcilik ve yenilikçilik konularının farkındadır ve takip eder.

Üniversitemizce benimsenen kalite sistemi ve bu sistemi güvence altına alacak şekilde yapılandırılmaya başlanan düzenlemeler doğrultusunda Yüksekokulumuzda ve Pazarlama Programında geçerli olan tüm politikalar, okulumuzun web sayfasındaki “Kalite” sekmesinde yer almakta ve paydaşlara buradan duyurulmaktadır.

Kanıtlar

<https://uemyo.aku.edu.tr/2021/06/14/uzaktan-ogretim-ogrenci-icin-anket/>

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1212>

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

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

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 Ön lisans Ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal İle Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik” ve “Afyon Kocatepe Üniversitesi Yatay Geçiş Yönergesi” esasları kapsamında yatay geçişler düzenlenmiştir. Bu düzenlemeye göre öğrenciler Afyon Meslek Yüksekokulu bünyesinde yer alan diploma programları arasında ya da diğer yükseköğretim kurumlarındaki eşdeğer diploma programlarına yatay geçiş hakkına sahiptirler.

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.

Kanıt

Mevzuat Bilgi Sistemi

<https://kms.kaysis.gov.tr/Home/Goster/74340?AspxAutoDetectCookieSupport=1>

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

Pazarlama Programında yatay geçiş ve öğrencilerin intibak işlemlerine yönelik başvurular, bölüm başkanlığının yatay geçiş komisyonunda yer alan ğretim elemanları tarafından incelenerek, uygunluğuna yönelik görüş Yüksekokul yönetimine bildirilir. Programımızın ilgili komisyonunda görev yapan ğretim elemanları;

Öğr. Gör. Türker GÖKSEL (Başkan)

Dr. Öğretim yesi Tülin ÇAKIR (ye)

Öğr. Gör. Cem TÜRE (ye)

Ders muafiyet kararları, başka programlarda ve/veya kurumlardan alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde ‘‘Afyon Kocatepe niversitesi n Lisans ve Lisans Eğitim ğretim Sınav Yönetmeliği’’nin ve ‘‘Afyon Kocatepe niversitesi n Lisans ve Lisans Muafiyet İşlemleri Yönergesi’’nin esaslarına göre alınmaktadır. Ynergedeki esaslara göre intibak işlemleri aşağıda verilen akışa göre yapılmaktadır:

1. Öğrenci işlerine dilekçe ile intibak ve muafiyet başvurusu ğrenci tarafından yapılır.
2. Dilekçeye ğrencinin daha önce başarılı olduğu ders içerikleri (mühürlü, kaşeli ve imzalı) ve not belgesi eklenmesi zorunludur. Belge eksiği olan dilekçeler işleme alınmaz.
3. Öğrencinin dilekçesine istinaden intibak ve muafiyet başvurusu ilgili ğretim elemanları tarafından oluşturulan komisyonda incelenerek karara bağlanır ve Yüksekokul yönetim kuruluna ibraz edilir.
4. Öğrenci, intibak ve muafiyet sonuçlarına Yüksekokul Yönetim Kurulu kararının öğrenciye tebliğ tarihinden itibaren 5 iş günü içerisinde itiraz edebilir. İtirazlar, bölüm ğretim elemanları tarafından yeniden incelenerek yönetim kuruluna bildirilir ve değişiklik karara bağlanır.
5. Alınan kararlar birim ğrenci işlerine iletilerek öğrencinin muaf tutulduğu derslerin harf notu karşılıkları eklenir ve ğrenci muafiyet işlemleri tamamlanır.

Kanıt

<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 çalışmaları bağlamında Avrupa Dayanışma programından da yararlanarak herhangi bir AB ülkesinde veya kendi ülkesinde 2 haftadan 12 aya kadar gönüllülük programlarına katılabilmektedir.

Kanıtlar

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

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

<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://afyonmyo.aku.edu.tr/2017/10/06/afyon-myo-erasmus-bilgilendirme-toplantisi/>

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

1.4.1. Danışmanlık Hizmetleri

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-content/uploads/sites/97/2020/06/AkademikDanışmanlıkYönergea.pdf>

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 olmaktadır. Tablo 1.4.2.'de sınıflar ve öğrenci sayıları bazında danışmanlık hizmeti veren öğretim elemanlarına ilişkin bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1.4.2 Akademik Eğitim-Öğretim Yılına Göre Öğrenci Danışmanlıkları (Pazarlama NÖ/İÖ)

Akademik Eğitim- Öğretim Yılı	Bölüm	Sınıf	Danışman
2024-2025	NÖ	I	Öğr. Gör. Cem TÜRE
	NÖ	II	Öğr. Gör. Türker GÖKSEL
2023-2024	NÖ	I	Öğr. Gör. Cem TÜRE
	NÖ	II	Öğr. Gör. Türker GÖKSEL
2022-2023	NÖ	I	Öğr. Gör. Cem TÜRE
	NÖ	II	Öğr. Gör. Türker GÖKSEL
2021-2022	NÖ	I	Öğr. Gör. Cem TÜRE
	NÖ	II	Öğr. Gör. Türker GÖKSEL
2020-2021	NÖ	I	Öğr. Gör. Cem TÜRE
	NÖ	II	Öğr. Gör. Türker GÖKSEL
2019-2020	NÖ	I	Öğr. Gör. Cem TÜRE
	NÖ	II	Öğr. Gör. Türker GÖKSEL

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 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 sekmesinin içerisinde “Yönetmelikler ve Yönergeler” sekmesinden ilgili yönergeye ulaşılabilir.

Kanıt

<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 araçlarında aldığı notların belirtilen oranlar dâhilinde hesaplanması ile elde edilir. Yarıyıl sonunda 100 üzerinden alınan notlar, öğrencilerin genel başarı düzeyi de göz önüne alınarak harf notuna dönüştürülmekte ve dörtlük sistemdeki karşılıkları hesaplanmaktadır.

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

İlan edilecek sınavlar, öğrencilerin görebileceği ilan panolarında, web sitesinde ve her katta bulunan ekranlarda duyurulmaktadır. Sınavlar kurallar çerçevesinde gözetmenlerin eşliğinde öğrenci sayısına uygun sınıflarda gerçekleştirilmektedir. Pazarlama programı öğrencileri, “Afyon Kocatepe Üniversitesi Ön Lisans 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 derslerinde 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, sırasinda, 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-yonetmeliği/>

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

“Afyon Kocatepe Üniversitesi Ön Lisans Ve Lisans Eğitim Öğretim Ve Sınav Yönetmeliği” bağlamında öğrencilerin mezuniyetleri değerlendirilmektedir. Pazarlama programından mezun olunabilmesi için, genel not ortalamasının (transkript) 4,00 üzerinden en az 2,00, eğitim-öğretim programında yer alan zorunlu derslerin başarılmaması, stajın tamamlanmış ve başarılı olması, toplamda 120 AKTS'lik kredi yükünün tamamlanması durumunda bölüm mezuniyet kurulunca öğrencilerin mezuniyetine karar verilmiş olunur.

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 sayılarına ilişkin bilgiler

Tablo 1.6.1 2019-2024 Yılları Arasında Afyon MYO Pazarlama Programında Okuyan ve Mezun Olan Öğrenci Dağılımı

Yıllar	Pazarlama		Mezun
	I. Sınıf	II.Sınıf	
2019	20	216	47
2020	25	122	19
2021	42	72	13
2022	37	100	1
2023	25	100	6
2024	30	69	22

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 Ön Lisans 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 gerçekleştirilir.
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.

Kanıt

<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 Yönergeye 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.

Kanıtlar

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

<https://obs.aku.edu.tr/oibs>

2-PROGRAM EĞİTİM AMAÇLARI

2.1 Değerlendirilecek her program için program eğitim amaçları tanımlanmış olmalıdır.

2.1.1 Programın eğitim amaçlarını burada listeleyiniz.

Tablo 2.1.1 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.

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#> adresinden ulaşılabilir.

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

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

Pazarlama programı eğitim amaçlarının üniversite, yüksekokul, program vizyon ve misyonu ile uyumunu Tablo2.3.1’de sunulmuştur.

Tablo 2.2.3.1: Pazarlama Programı Eğitim Amaçlarının Üniversite, Yüksekokul, Program Vizyon ve Misyonu ile Uyumu

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ			AFYON MESLEK YÜKSEKOKULU		PAZARLAMA PROGRAMI	
Program Eğitim Amaçları (PEA)	Misyon	Vizyon	Misyon	Vizyon	Misyon	Vizyon
	Evrensel düzeyde bilimsel bilgi üretmek, mesleki açıdan çağdaşlarıyla rekabet edebilen, nitelikli bireyler yetiştirmek ve bölgesel kalkınmaya katkı sağlamaktır.	Bilimsel araştırma ve eğitim faaliyetlerinde 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 gözetken, ulusal ve uluslararası düzeyde nitelikli ve ara eleman yetiştirmektedir.	Gelişen teknolojiyi etkin kullanarak çağa uyum sağlayabilen, kendini sürekli yenileyen ve geliştiren, ulusal ve uluslararası düzeyde nitelikli insan gücü yetiştiren, Üniversite/Sanayi/Toplum birliğini gözeterek ülke kalkınmasına katkıda bulunan bir eğitim kurumu olmaktır.	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.	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 donanımla 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 ön lisans programı olmaktır.
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/hakkimizda/universitemizgenel-bilgiler/misyon-vizyonumuz/>

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

2.3.2 Bu öz görevlerin (misyonun) nerede yayımlanmış olduklarını belirtiniz.

Afyon Kocatepe Üniversitesi Öz görevleri, üniversitenin web sitesinde “Hakkımızda” sekmesi altında “Genel Bilgiler” başlığı altında “Misyonumuz ve Vizyonumuz” sekmesinde yer almaktadır. Afyon Meslek Yüksekokulu Öz görevleri ise, Afyon MYO web sitesinde “Kuramsal” sekmesinin altında yayımlanmaktadır.

Kanıt

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

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

Pazarlama programının dersleri ve ders içerikleri, 2010-2011 öğretim yılında uygulamaya giren ve İKMEP projesi bağlamında üniversitemizde o dönem açık olan pazarlama programının bağlı olduğu bölümlerin başkanları ile toplantı yapılarak belirlenmiştir. İKMEP projesi ise YÖK, MEB, TÜSİAD, vb. kuruluşların desteğini alan bir proje olduğundan müfredatla ilgili ders modülleri ve içerikleri bölüm başkanları düzeyindeki toplantılarda tartışılarak karar verilmiş ve bütün pazarlama bölümlerinde aynı müfredat uygulanmaya başlanmıştır. Ancak belli bir zaman sonra tespit edilen bazı noktalar bağlamında 2015 yılında Bolvadin MYO’ndaki Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı ile yapılan protokol çerçevesinde müfredatta güncelleştirmeler yapılmış ve yine 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 müfredata eklenmiştir. En son Haziran 2020’de üniversitemizde tek olan Pazarlama Programı olarak müfredatımızda yeni güncellemeler yapılmıştır. 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.

Bölümümüz öğrencilerinin yeteneklerini, aldıkları teorik dersler kapsamında da hayata geçirebilmelerini ve eğitim süreçleri içerisinde çeşitli projelerle pratik bağlamda tecrübe kazanabilmeleri amacıyla; 18 Mayıs 2022 tarihinde “Türk Sinemasının Dünü-Bugünü-Yarını ve Uygulanması Gereken Pazarlama Stratejileri”, 31 Mayıs 2023 tarihinde “Neden Afyonkarahisar? Daima Afyonkarahisar”, 10 Haziran 2024 tarihinde “Afyonkarahisar

Markaları” başlıklı projeler, Pazarlama bölümü öğrencileri tarafından hayata geçirilmiştir. Aynı zamanda 23 Mart 2023 tarihinde Afyonkarahisar Merkez Susuz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesinde Pazarlama ve Perakende Bölümü Öğretmen ve Öğrencilerine yönelik “Genç Liderler” başlıklı konferans, bölümümüzü tercih edebilme potansiyelinde bulunan lise son sınıf öğrencilerine tanıtım amacıyla AKÜ Afyon MYO Konferans Salonu’nda gerçekleştirilmiştir.

Bir diğer yandan 18 Ekim 2022 tarihinde Afyon MYO Konferans Salonu’nda programımız mezunları ve programımızda eğitimlerine yeni başlayacak olan öğrencilerin birbirleriyle etkileşimlerini kuvvetlendirmek amacıyla “Pazarlama Programı Tanışma Çayı” etkinliği düzenlenmiştir.

Kanıtlar

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

Programın Dış Paydaşları

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.

2.5 Kolayca erişilebilecek şekilde yayımlanmış olmalıdır.

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

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

2.6 Program 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. Programların izlenmesi ve güncellenmesine ilişkin tanımlı süreçleri yazınız.

Her akademik eğitim öğretim yılının sonunda bölüm başkanı ve programdaki öğretim elemanlarının dış paydaşlardan gelen talepler doğrultusunda Pazarlama programını izleyerek güncellenmesi gerçekleştirilmektedir.

2.6.2. Programların izlenmesi ve güncellenmesine ilişkin tanımlı süreçler. Yapılan iyileştirmeler ve değişiklikler konusunda tüm paydaşların bilgilendirildiği uygulamalar.

Programların izlenmesi ve güncellenmesine ilişkin yapılan iyileştirmeler ve değişiklikler, üniversitemizin <https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/> adresindeki Bologna Bilgi Paketi sayfasında yer almaktadır. Dolayısıyla program değişikliği ve güncellemelerle ilgili Afyon Meslek Yüksekokulu'nun web sayfasından tüm paydaşlara gerekli olan duyurular yapılmaktadır.

Kanıt

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/category/duyurular/>

2.6.3. Programın eğitim amaçlarına ulaşip ulaşmadığını, mezunlarının ve iş dünyasının görüşlerini içerecek şekilde gösteren kanıtlar.

Üniversitemiz kalite programı dahilinde tüm okulları için dönem sonlarındaki final sınavlarına yakın bir zamanda Öğrenci Bilgi Sistemi (OBS) üzerinden öğrenci memnuniyet anketlerini yaptırmaktadır. Ancak mezun öğrencilere yönelik memnuniyet anketleri ile istihdam profillerinin takibi için geniş çaplı bir uygulama Pazarlama Programı için şu ana kadar yapılamamıştır. Sadece mezun öğrencilerle bölüm öğretim elemanlarının yaptığı görüşmeler yoluyla memnuniyetleri ile istihdam profilleri öğrenilebilmektedir. Dolayısıyla program eğitim amaçlarına ulaşip ulaşmadığını, mezunlarının ve iş dünyasının görüşlerini içerecek şekilde gösteren somut kanıtlar bulunmamaktadır.

3-PROGRAM ÇIKTILARI

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

Program çıktıları, program eğitim amaçlarına ulaşabilmek için gerekli bilgi, beceri ve davranış bileşenlerinin tümünü içerecek biçimde Bologna Bilgi Paketi sistemi ile tanımlanmıştır.

Pazarlama programının başarılı bir şekilde tamamlanmasıyla öğrenciler şunları yapabileceklerdir:

- 1 Pazarlama alanı ile ilgili temel düzeyde kuramsal ve uygulamalı bilgilere sahiptir ve kullanır.
- 2 Pazarlama alanı ile ilgili temel düzeydeki bilgiye ulaşma, değerlendirme ve uygulayabilme bilgisine sahiptir.
- 3 Pazarlama alana yönelik problemleri saptar, tanımlar, analiz eder ve çözer; bu amaca uygun yöntem ve teknikleri seçer ve uygular.
- 4 Pazarlama sistem bileşenlerini ya da sürecini analiz eder ve istenen gereksinimleri karşılamaya çalışır; bu doğrultuda modern pazarlama yöntemlerini uygular.
- 5 Pazarlama araştırmaları için veri toplar, sonuçları analiz eder ve yorumlar.
- 6 Pazarlama alanı ile ilgili sahip olduğu temel bilgi birikimini kullanarak verilen bir görevi bağımsız olarak yürütür.
- 7 Pazarlama alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve öngörülemeyen karmaşık sorunları çözmek için ekip üyesi olarak çalışır.
- 8 Pazarlama alanında edindiği temel bilgi ve becerileri eleştirel bir yaklaşımla değerlendirir.
- 9 Bilgiye erişebilir ve bu amaçla kaynak araştırması yapabilir, veri tabanları ve diğer bilgi kaynaklarını kullanabilir.
- 10 Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilincine sahiptir; bilim ve teknolojiadaki gelişmeleri izler ve kendini sürekli yeniler.
- 11 Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar; en az bir yabancı dili sözlü ve yazılı iletişim kuracak derecede bilir.
- 12 Pazarlama alanının gerektirdiği en az Avrupa Bilgisayar Kullanma Lisansı temel düzeyinde bilgisayar yazılımı ile birlikte bilişim ve iletişim teknolojilerini kullanır.
- 13 Pazarlama alanı ile ilgili toplumun ve dünyanın gündemindeki olaylara duyarlıdır ve gelişmeleri izler.
- 14 Mesleki ve ahlaki sorumluluk bilincine sahiptir.
- 15 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#>

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

Program Kataloğunda yer alan derslerin program çıktılarına katkısı ilk kez Bologna sürecine üniversitemizin 2011 yılında geçmesiyle birlikte TYÇÇ/Program Yeterlilikleri Matrisinden yararlanılarak belirlenmiştir. Daha sonra 2018-2019 akademik yılı bazında üniversitemiz “Türkiye Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi Uyumu Ve Müfredat Revizyonu Kılavuzu”nu yayınlamaya 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 çıktılarının ilişkilendirildiği matris tablolar şeklinde hazırlanmaktadır. Bu ilişkilendirme tabloları, bir dersin programa ne derecede katkısının bulunduğu görülmesine ve dersin programa katkısının artırılması için dersin genel hedeflerinin ve öğrenme çıktılarının gözden geçirilmesine yardımcı olmaktadır. Programımızın program çıktıları ile uyumunu gösteren TYÇÇ matrisine

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#> adresinden ulaşılabilir. Ayrıca Pazarlama programının eğitim amaçları ile program çıktıları arasındaki uyum Tablo 3.2’de verilmiştir.

Tablo 3.2 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.

Kanıt

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

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

Mezun olma hakkı kazanmış öğrencinin 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 Değerlendirme Sisteminin Sürekli İyileştirilmesi

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 paydaşlar olarak belirlediğimiz program mezunları, sektör temsilcileri, diğer üniversitelerdeki akademisyenler ile yerel yönetimlerden 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, programın gelişmeye açık tüm alanları ile ilgili, sistematik bir biçimde toplanmış, somut verilere dayalı olmalıdır.

4.2.1. İyileştirme Çalışmalarının Sistematikliği ve Kanıtlara Dayanması

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

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.

Öğrencilerin ders devamı, eğitim-öğretim süreci ve mezuniyetlerine yönelik düzenlemeler “Afyon Kocatepe Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği”ne göre yürütülmektedir.

Programımızdan mezun olacak adaylar, tüm sektörlerin pazarlama alanında ihtiyaç duyduğu ve özellikle perakendecilik sektöründe satış elamanı olarak gerekli olan niteliklere sahip birer ara eleman olarak mezun olmaları amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda öğrencilerimize

Pazarlama programında yoğun pazarlama eğitimi verilmektedir. Ayrıca öğrencilerin öğrenme sürecine aktif katılımlarının artırılması ve sürekliliğinin sağlanması amacıyla bazı uygulamalı derslerde ödev ve proje verilebilmektedir. Ders içeriklerini destekleyecek şekilde iş adamları ve uzmanlarla seminerler, söyleşiler, paneller vb. düzenlenerek öğrencilerin katılımı sağlanmaktadır.

Kanıt

<https://ogrenci.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/97/2020/02/y%C3%B6netimLisans-1.pdf>

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

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

[Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü “Dijital Dünyada Marka Yönetimi ve Sosyal Medya” Konulu Seminer Düzenledi | Afyon MYO \(aku.edu.tr\)](https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#)

[Afyon MYO’da “Bireysel Ahlak” Konulu Konferans Düzenlendi | Afyon MYO \(aku.edu.tr\)](https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#)

[Afyon MYO İşadamları Alimoğlu’nu Konuk Etti | Afyon MYO \(aku.edu.tr\)](https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/index.aspx?lang=tr&curOp=showPac&curUnit=12&curSunit=1225#)

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 Eğitim Planında bulunan derslerin öğrenciye etkin bir biçimde aktarılabilmesi için teorik konuların yanında uygulamalar ve projeler verilerek konuların uygulamaları yapılmaktadır. Pazarlama Programında eğitiminin 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.

Eğitim 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, iş birlikli öğrenme,

gösteri, benzetişim (simülasyon), proje, gezi, görüşme, beyin fırtınası, ders notları ve kitaplar, stajlar, işbaşı uygulamalı eğitim şeklinde sıralanabilir.

Pandemi nedeniyle, 2019-2020 eğitim öğretim yılı Pazarlama Programında dersler, bahar yarıyılında forum şeklinde, 2020-2021 eğitim öğretim yılının tamamında ise online canlı anlatım ve öğrencilerle etkileşimli olacak şekilde yapılmıştır.

5.2.1.1. 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 gerçekleşebilmektedir. Bu ise öğretim elemanının ders süresini daha verimli kullanılabilesini sağlamaktadır.

5.2.1.2. 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.

5.2.1.3. 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.

5.2.1.4. 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, sinama doğru çözüme götürürse hipotez doğrulandığı için genellemeye gidilir, sinama doğru çözüme götürmezse, geriye dönülerek sinama etkinlikleri gözden geçirilir, seçilen diğer bir hipotez tekrar sınanır. Öğrencinin problem çözme, bağımsız

Çalıřma, yaratıcı dūřınme, eleřtirel dūřınme gibi yeteneklerini geliřtirmek için bu yöntem kullanılabilir.

5.2.1.5. İş Birlikli ğrenme

İř birlikli öğrenme, öğrencilerin ortak bir amaç için birlikte çalışmaları esasına dayalı bir öğrenme tūrūr. 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 iř yaşamında çok önemli bir beceri olan ekip çalışmasına yatkınlık konusunda önemli kazanımlar bu yöntemle öğrencilere sağlanabilmektedir. Uygulamalı derslerde kullanılmaktadır.

5.2.1.6. Proje

Proje tabanlı öğrenim, öğrencilerin almış oldukları mesleki derslerin tamamını kullanmaya yönlendiren bir ğretim metodudur. Öğrencilerin yaratıcılıklarını kullanmalarına olanak sağlarken, olaylara geniş açıdan bakmalarını da geliştirir. Bu kapsamda Pazarlama programı eğitim planında yer alan Mesleki alışma ve Seminer dersi olmak ūzere diğer uygulamalı derslerde bu yöntem kullanılabilir.

5.2.1.7. Grūřme

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.

5.2.1.8. 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 ūretmelerini sağlamak ve kendilerini ifade etmelerini kolaylaştırmaktır.

5.2.1.9. 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.

5.2.1.10. 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.

5.2.2. Öğretim Planında Derslerin Alınması İlişkisi

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#>

5.2.3. Öğretim Planı

Pazarlama programında öğretim planının oluşturulması süreci daha öncede belirtildiği üzere programımızın dersleri ve ders içerikleri, 2010-2011 öğretim yılında uygulamaya giren ve İKMEP projesi bağlamında, üniversitemizde o dönem açık olan pazarlama programının bağlı olduğu bölümlerin başkanları ile toplantı yapılarak belirlenmiştir. Dolayısıyla müfredatla ilgili ders modülleri ve içerikleri bölüm başkanları düzeyindeki toplantılarda tartışılarak karar verilmiş ve bütün pazarlama bölümlerinde aynı müfredat uygulanmaya başlanmıştır. Ancak zaman içerisinde tespit edilen bazı noktalar bağlamında 2015 yılında Bolvadin MYO’undaki Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı ile yapılan protokol çerçevesinde müfredatta güncelleştirmeler yapılmıştır. Yine aynı yıl üniversitemize “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Daire başkanlığının talebi doğrultusunda senatomuzun 16.12.2015 tarih ve 2015/99-a maddesi uyarınca “Girişimcilik-I” ve “Girişimcilik-II” dersi seçmeli ders havuzuna müfredata eklenmiştir. Haziran 2020’de ise müfredatımızda yeni

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

Dolayısıyla öğretim planı oluşturulmasında hem iç hem de dış paydaş görüşlerinin yanı sıra diğer üniversitelerdeki pazarlama programlarının incelenmesi sonrası hazırlanan ders planı ve ders içeriklerinin “Afyon Kocatepe Üniversitesi Türkiye Yükseköğretim Yeterlikler Çerçevesi Uyumu ve Müfredat Revizyonu Kılavuzunda belirtilen kriterlere göre düzenlenmesi gerekmektedir. Bölüm öğretim planındaki derslerin dağılımı ise genel dersleri takiben mesleğe yönelik derslerin verilmesi doğrultusundadır.

Pazarlama programı öğretim planının ilk yarıyılı, öğrenciyi üniversite hayatına ve programa hazırlayıcı nitelikte temel dersleri içermektedir. İkinci yarıyıl dersleri de birinci yarıyıl destekler nitelikte olmakla birlikte bu yarıyıldaki öğrenciye teorik mesleki dersler anlatılmaya başlanmaktadır. Böylelikle öğrencilerin pazarlama alanı hakkında bilgilenmesi sağlanmaktadır. Üçüncü yarıyıldan itibaren mesleki derslere ağırlık verilmektedir. Birikimli bilginin verilmesi kapsamında dersler, öncelik sırasına göre öğretim planına yerleştirilmektedir. Alana özgü derslerin belirlenmesi ve öğretim planı içinde dağılımında, bilgi birikiminin aşamalı olarak sağlanması stratejisinin yanı sıra, sektörlerle ilişkin pazarlama uygulamaları ve diğer işletme konuları da dikkate alınarak seçmeli ders havuzlarındaki derslerin dağılımı planlanmıştır.

Öğretim planında derslerin kalitesi ve kapsamı dönemsel olarak bölüm kurullarında görüşülmekte, ayrıca derslere ilişkin öğrenci memnuniyet anketlerinden elde edilen veriler doğrultusunda dersi veren öğretim üyesi ile bilgi alışverişi gerçekleştirilmektedir. Aynı zamanda güncel gelişmeler takip edilerek uygun derslerde bu gelişmeler öğrencilere aktarılmaktadır.

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.

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 Yükseköğretim Kurulu 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.

Programımız Eğitim Planı, dört yarıyıldan oluşan iki yıllık en az 120 AKTS kredisi tutarında temel bilim eğitimi içermektedir.

Kanıt

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

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.

Programımız dört yarıyıldan oluşmaktadır ve bu iki yıllık dönem en az 120 AKTS kredisi tutarında temel bilim eğitimi içermektedir.

Kanıt

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

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

Pazarlama programında genel eğitim, eğitim programının amaçları doğrultusunda ve teknik içeriğini bütünleyecek şekildedir.

Kanıt

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

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, “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.

5.7.1.Staj

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.

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.

Tablo 6.1 Öğretim Kadrosu Yük Özeti
[Pazarlama Programı]

Öğretim elemanının adı ve soyadı	TZ, YZ, DSÜ ¹	Son iki yarıyıldaki verdiği dersler (Dersin kodu/kredisi/yarıyılı/yılı) ²	Toplam etkinlik dağılımı ³		
			Öğretim	Araştırma	Diğer ⁴
Dr.Öğretim Üyesi Tülin ÇAKIR	TZ	PZR SD 103/2/1/2024-2025 PZR 201/3/3/2024-2025 PZR 213/2/3/2024-2025 PZR SD 201/2/3/2024-2025 PZR SD 203/2/3/2024-2025 PZR 106/3/2/2024-2025 PZR 202/2/4/2024-2025 PZR 208/3/4/2024-2025 PZR 210/2/4/2024-2025	100	0	0
Öğretim elemanının Adı ve Soyadı	TZ, YZ, DSÜ ¹	Son iki yarıyıldaki verdiği dersler (Dersin kodu/kredisi/yarıyılı/yılı) ²	Toplam etkinlik dağılımı ³		
			Öğretim	Araştırma	Diğer ⁴
Öğr.Grv. Türker GÖKSEL	TZ	PZR 107/2/2/2024-2025 PZR 113/2.5/4/2024-2025 PZR 205/2/2/2024-2025 PZR 211/3.5/4/2024-2025 PZR 213/2/2/2024-2025 PZR 104/2.5/5/2024-2025 PZR 212/3/4/2024-2025 SD 102/2/2/2024-2025 SD 112/2/2/2024-2025 SD 204/2/2/2024-2025 SD 208/2/2/2024-2025 PZR 236/2/2/2024-2025	100	0	0
Öğretim elemanının Adı ve Soyadı	TZ, YZ, DSÜ ¹	Son iki yarıyıldaki verdiği dersler (Dersin kodu/kredisi/yarıyılı/yılı) ²	Toplam etkinlik dağılımı ³		
			Öğretim	Araştırma	Diğer ⁴
Öğr.Grv. Cem TÜRE	TZ	PZR 105/3/1/2024-2025 BYS SD 103/2/1/2024-2025 PZR 109/3/1/2024-2025 MAK SD 203/3/1/2024-2025 BYS SD 102/2/2/2024-2025 BS 2043/2/1/2024-2025 BS 235/3/1/2024-2025 DTC 111/2/1/2024-2025 SD 202/2/4/2024-2025 PZR 204/2/4/2024-2025 PZR 102/3/2/2024-2025 PZR 110/3/2/2024-2025	100	0	0

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

²Her öğretim elemanı için son iki yarıyıldaki 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	35/0	23	26	-	-	-
Türker GÖKSEL	Öğr. Grv.	TZ	Öğr. Grv.	Afyon Kocatepe Üniversitesi 1999	28/0	28	28	-	-	-
Cem TÜRE	Öğr. Grv.	TZ	Öğr. Grv.	Anadolu Üniversitesi 1998	26/0	26	26	-	-	-

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

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

³Etkinlik düzeyi son 3 yılın ortalamasını yansıtmalıdır

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 yeterliğini 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	26		
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 /İşletme	Çalışma süresi	Pozisyon/Unvan
Anadolu Üniversitesi/Rektörlük	(1990-1999) 9 yıl	Memur

DANIŞMANLIKLAR			
Yıl	Yüksek Lisans/ Doktora	Tez Adı	Bitiş Tarihi
			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
11 yıl 2 ay	Afyon MYO, Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı	2011	24.02.2023

SON BEŞ YILDAKİ BELLİ BAŞLI YAYINLAR

A. Uluslararası Hakemli Dergilerde Yayımlanan Makaleler

- (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.
- Bibliometric Analysis of Graduate Theses Containing the Phenomenon of “Marketing Communication” in the Council of Higher Education (CoHE) National Thesis Center Database, (ELİF CÖNK ile birlikte), International Journal of Business and Economic Studies, 2025.

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

- (2020). Lider Vizyonunun Marka Mirasına Etkisi. 1. Uluslararası "Yeni Dünyada İletişim" Kongresi (Özet Bildiri/Sözlü Sunum), (ALİ FİKRET AYDIN ile birlikte).
- (2019). Kurumsal Pazarlama Perspektifinden Sponsorluk Reklamlarıyla Sürdürülebilirlik Farkındalığının Oluşturulmasına Yönelik Bir Değerlendirme. 3. Uluslararası Uygulamalı Sosyal Bilimler Kongresi (Özet Bildiri/Sözlü Sunum).

3. Sektörel Dergi Reklamlarında Sürdürülebilirlik Olgusuna Göstergebilimsel Bakış, 6. Uluslararası Trakya Bilimsel Araştırmalar Kongresi, 05-06 Nisan 2025, Edirne (Özet Bildiri/Sözlü Sunum).

C. Yazılan Ulusal/Uluslararası Kitaplar ve Kitaplarda Bölümler

- 1- (2022)., A'dan Z'ye İletişim Çalışmaları-8, Bölüm adı:(Paydaş Demokrasisine Kurumsal İletişim Yönlü

Bakış) , İKSAD Publishing House, Editör:YENGİN, Deniz, ÇİFTÇİ, Hasan,

Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 760, ISBN:978-625-6955-35-6, Türkçe(Bilimsel Kitap) (Yayın No:

8306698)

- 2- (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).

- 3- A'dan Z'ye İletişim Çalışmaları-8, Bölüm adı: Paydaş Demokrasisine Kurumsal İletişim Yönlü Bakış, İKSAD Publishing House, Ed. YENGİN, D.& ÇİFTÇİ, H., 1. Baskı, 565-581, ISBN:978-625-6955-35-6, Türkçe(Uluslararası Bilimsel Kitap), 2022.

- 4- Sosyal Bilimlerde Güncel Çalışmalar- 8, Bölüm adı: Türkiye Cumhuriyeti'nin İlk Yıllarında Kurumsal İmaj Reklamcılığına Yönelik Banka Reklamları: Bankalar Dönemi ile Kamu Bankaları Dönemi Çerçevesinde Bir Değerlendirme, İKSAD Publishing House, Ed. PAKSOY, S. & ÇİFTÇİ, H., 393-412, ISBN: 978-625-378-206-1, Türkçe(Uluslararası Bilimsel Kitap), 2025.

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	28 Yıl		
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
2023	Afyon MYO, Pazarlama Bölüm Başkanı	24.02.2023	-

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	26 YIL		
Kurumda alınan unvanlar	Birim	Tarih	
ÖĞRETİM GÖREVLİSİ	AFYON MYO	11.08.1999	

DİĞER İŞ DENEYİMİ

Çalışılan Kurum /işletme	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

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-Yukseltirme-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 Öğretim için Kullanılan Sınıflar ve Donanımı

Tablo 7.1.'de 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.

Tablo 7.1.1 Afyon Meslek Yüksekokulu salon kapasiteleri

KAT SAYISI	SALON DERSLİK ADI	ORTALAMA SINIF ALANI(m ²)	SIRA SAYISI	SINIF KAPASİTESİ (kişi)
1.KAT	D101	38	16	32
1.KAT	D102	36	15	30
1.KAT	D103	36	15	30
1.KAT	D104	36	15	30
1.KAT	D105	95	43	86
1.KAT	D106	95	44	88
1.KAT	D107	95	44	88
1.KAT	D108	95	44	88
1.KAT	D109	95	30	90
1.KAT	D110	95	30	90
1.KAT	D111	78	36	72
1.KAT	D112	78	36	72
1.KAT	D113	52	48	48
1.KAT	D114	95	30	90
2.KAT	D201	95	30	90
2.KAT	D202	95	29	87
2.KAT	D203	95	43	86
2.KAT	D204	95	44	88
2.KAT	D205	95	44	88
2.KAT	D206	95	44	88
2.KAT	D207	95	30	90
2.KAT	D208	95	30	90
2.KAT	D209	78	27	72
2.KAT	D210	50	36	72
2.KAT	D211	50	27	45
2.KAT	D212	78	36	72
2.KAT	D213	95	30	90
2.KAT	D214	95	30	90

2.KAT	D215	95	44	88
2.KAT	D216	95	44	88
2.KAT	D217	95	43	86
2.KAT	D218	95	43	86
2.KAT	D219	95	29	86
2.KAT	D220	95	30	90
ZEMİN	AMFİ1	120	56	112
ZEMİN	AMFİ2	135	42	126
ZEMİN	AMFİ3	135	42	126
ZEMİN	Z01	95	30	90
ZEMİN	Z02	40	12	36
1.KAT	ÇS1	45	40	40
1.KAT	ÇS2	45	40	40
1.KAT	BL1	45	40	40
1.KAT	BL2	45	40	40
1.KAT	BL3	45	42	42
1.KAT	BL4	45	42	42
TOPLAM	45 SINIF	3590 m ²	1585 SIRA	3313 Kişi

7.1.2. Öğretim Planında Kullanılan Derslikler ve Kullanımı

Öğretimde kullanılan başlıca derslikler ve donanımı Tablo 7.1.2.A ve 7.1.2.B’de verilmiştir. Meslek Yüksekokulu bünyesinde yer alan derslik ve toplantı salonunda Pazarlama programı öğrencileri derslerine devam etmektedir. Programdaki derslerinin çoğu sınıf ortamında yürütülmektedir.

Tablo 7.1.2.A Program Tarafından Kullanılan Sınıflar

Bulunduğu Kat	Mekan Adı (Derslik)	Büyüklüğü (m ²)	Sıra Sayısı	Öğrenci Kapasitesi
1.KAT	D101	38	16	32
1.KAT	D111	78	36	72
1.KAT	D105	95	43	86
2.KAT	D207	95	30	90
ZEMİN	Z01	95	30	90
ZEMİN	AMFİ2	135	42	126
ZEMİN	AMFİ3	135	42	126

2024-2025 döneminde Bilgisayar laboratuvarında yapılan yüz yüze ders bulunmamaktadır.

Kanıt

<https://afyonmyo.aku.edu.tr/wp-content/uploads/sites/4/2024/02/Pazarlama-Programi.pdf>

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 Ders Dışı Etkinliklere İlişkin Ortam ve Altyapı

Afyon Meslek Yüksekokulunda öğrencilerin ders aralarında hem sosyalleşebilmeleri hem de açlıklarını bastırmak ve içecek ihtiyaçları için vakit geçirmelerine uygun yüksekokul 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/>

http://drive.gooolle.com/file/d/1cwrzd6nexas9slkhyhgu_rny0c7fqkyi/view

7.2.2 Öğretim elemanları, idari personel ve destek personeline sağlanan ofis olanakları

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. Uygulama Alanlarına İlişkin Genel Bilgiler

Pazarlama programının öğrenim amaçlarından önceliği; 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 karşılamaktır. 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. Öğretim Elemanlarına Ofislerde Sağlanan Donanımlar

Her öğretim elemanına tahsis edilen ofiste çalışma masası, bilgisayar masası, ofis koltuğu, masaüstü bilgisayar, diz üstü bilgisayar (öğretim üyelerine tercihinine 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 çıktılarına ulaşmak için yeterli düzeyde olmalıdır.

7.4.1. Kütüphane

Afyon Kocatepe Üniversitesi Kütüphanesi; uluslararası standartlar takip edilerek, üniversite ve araştırmacılara hizmet için oluşturulan koleksiyonunda Merkez Kütüphanede; kullanılan tüm bilgisayarların internet erişimi bulunmakta olup, kütüphane içerisinde kablosuz internet erişimi de mevcuttur. Teknolojik kaynakların kullanım alanı ile ilgili olarak 12 adet tarama bilgisayarı, 74 adet e- kütüphane ve multimedya odasında bulunan bilgisayar, akademik çalışma odalarındaki 10 adet bilgisayar olmak üzere toplam 96 adet bilgisayar kullanıcı hizmetindedir. Akademisyenlerin kullanımı

için akademik çalışma odasında 2 adet yazıcı bulunmaktadır. 10 adet tablet bilgisayar da tüm üye kullanıcılarımıza kütüphane içinde kullanmaları için belli süreyle ödünç verilmektedir. 01 Ocak 2023-31 Aralık 2023 tarihleri arasında 214.563 kullanıcı kütüphaneye giriş yapmış ve 2023 yılı içinde ödünç verme bankosunda ve otomatik ödünç-iade makinelerinde (selfcheck) 18.660 ödünç verme işlemi gerçekleştirilmiştir. Kütüphanemizde bulunan 2 adet tarayıcı cihazımızla nadir eserlerin ve diğer kaynakların tarama işlemlerine devam edilmektedir. Bütün bu veriler doğrultusunda öğrencilerimiz rahatlıkla araştırma, ödev hazırlama, kitap okumak ve ders çalışmak için üniversitemizin Merkez kütüphanesinden yararlanabilirler. 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-çıkartma 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/122/2024/02/2023-Yili-Birim-Faaliyet-Raporu-Kutuphane-01.02.2024.pdf>

Tablo 7.4.1 Kütüphanede Yer Alan Basılı ve Elektronik Kaynaklar

KÜTÜPHANE BİLGİ KAYNAKLARI (BASILI) :			
Merkez Kütüphane	Basılı Yayınlar	142.310	Adet
	Basılı Süreli Yayınlar (Dergiler)	1.166	Çeşit
	Tezler	3.989	Adet
	KitapDışıKaynaklar (Ekler, Proje vb.)	2.448	Adet
	Nadir Eserler (Matbu)	1.333	Adet
	Nadir Eserler (El Yazması)	57	Adet
İslami İlimler Fakültesi (Şube)	Basılı Yayınlar	11.090	Adet
TOPLAM		162.393	
KÜTÜPHANE BİLGİ KAYNAKLARI (ELEKTRONİK) :			
Merkez Kütüphane	E-kitap (abone + satın)	4.418.704	Adet
	E-dergi (abone)	40.996	Adet
	E-tez (abone)	4.840.867	Adet
TOPLAM		9.300.567	

Kanıt

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

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

7.5.1 Kampüste ve Binada Alınan Güvenlik Önlemleri.

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.

Kanıt

<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 önlemleri

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.

8.1.1. Programın bütçesinin oluşturulma süreci.

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.

Tablo 8.1.1. Parasal Kaynaklar ve Harcamalar
[AKÜ Afyon MYO]

Harcama kalemi	Mali Yıl		
	Önceki yıl (Gerçekleşen) (TL)	Başvurunun yapıldığı yıl (Bütçelenen) (TL)	Sonraki yıl (Bütçelenen) (TL)
Ücretler ¹	30.200.546,00	75.894.330,00	76.376.000,00
Yolluklar	15.443,00	41.795,00	50.000,00
Hizmet alımları	19.454,00	37.982,00	50.000,00
Tüketim malları ve malzemeleri alımları	242.565,00	424.185,00	470.000,00
Bakım ve onarım giderleri			
Yatırım harcamaları			
Döner Sermaye gelirleri ²	37.710,00	23.910,00	
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.

8.2.1. Öğretim Kadrosu Açısından Bütçenin Yeterliliği

Bölüm öğretim kadrosunun yapılanması ve kısa-orta ve uzun dönemli akademik kadro gelişim planlamaları, Afyon Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü ile Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanlığı'nın ortak çalışmaları sonucunda her yıl belirlenmektedir. Afyon Kocatepe Üniversitesi Rektörlüğü'ne yıllık olarak kadro ihtiyacı yüksekokulumuz tarafından bildirilmektedir. Rektörlük makamı onayı ve merkezi bütçe olanakları doğrultusunda bölüme ihtiyaç duyulan kadro tahsisi gerçekleştirilmekte, tahsis sürecinde tahsise ilişkin bütçe de sağlanmaktadır. Ayrıca bölüm öğretim elemanlarına akademik ve mesleki gelişim olanakları

da sunulmaktadır.

8.2.2. Öğretim Elemanlarına Kendilerini Geliştirmesi İçin Sağlanan Bütçe Olanakları

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 İçin Parasal Desteğin Yeterliliği

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. Teknik ve İdari Personelin Sayıca Yeterliliği

Yüksekokulumuzda program gereksinimlerini karşılayacak yeterli sayıda ve nitelikte teknik ve idari

personel bulunmaktadır. Bir yüksekokul sekreteri, bir müdür sekreteri, iki öğrenci işleri, iki not işleri, bir ayniyat ve bir tahakkuk biriminde olmak üzere sekiz idari personelin yanı sıra iki temizlik personeli ve iki teknik eleman bulunmaktadır.

İdari personel görevlerini gerçekleştirmede yeterli niteliksel becerilere sahiptir. Programa destek veren idari personeli belli aralıklarla hizmet içi eğitim programlarına katılmaktadırlar.

İdari personelin mesleki becerilerinin gelişimini sağlamak amacıyla üniversite bünyesinde yapılan hizmet içi eğitimlere katılımları sağlanmaktadır. İlgili eğitimlerin giderleri üniversite rektörlüğü bütçesinden karşılanmakta olup yüksekokul bünyesinden idari personel için ilave bütçe ayrılmamaktadır.

Kanıt

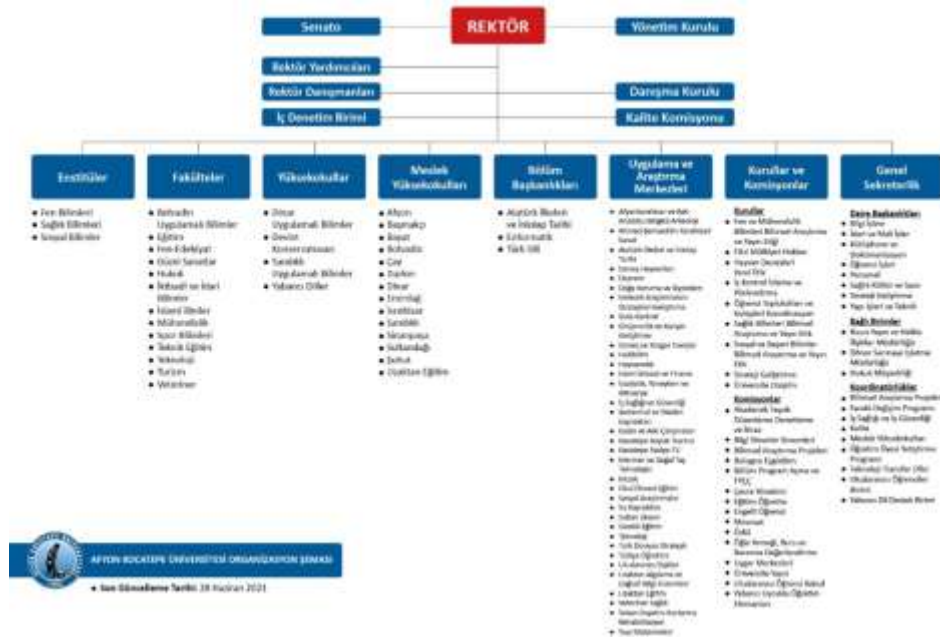
<https://afyonmyo.aku.edu.tr/idari/idari-personel/>

9-ORGANİZASYON VE KARAR ALMA SÜREÇLERİ

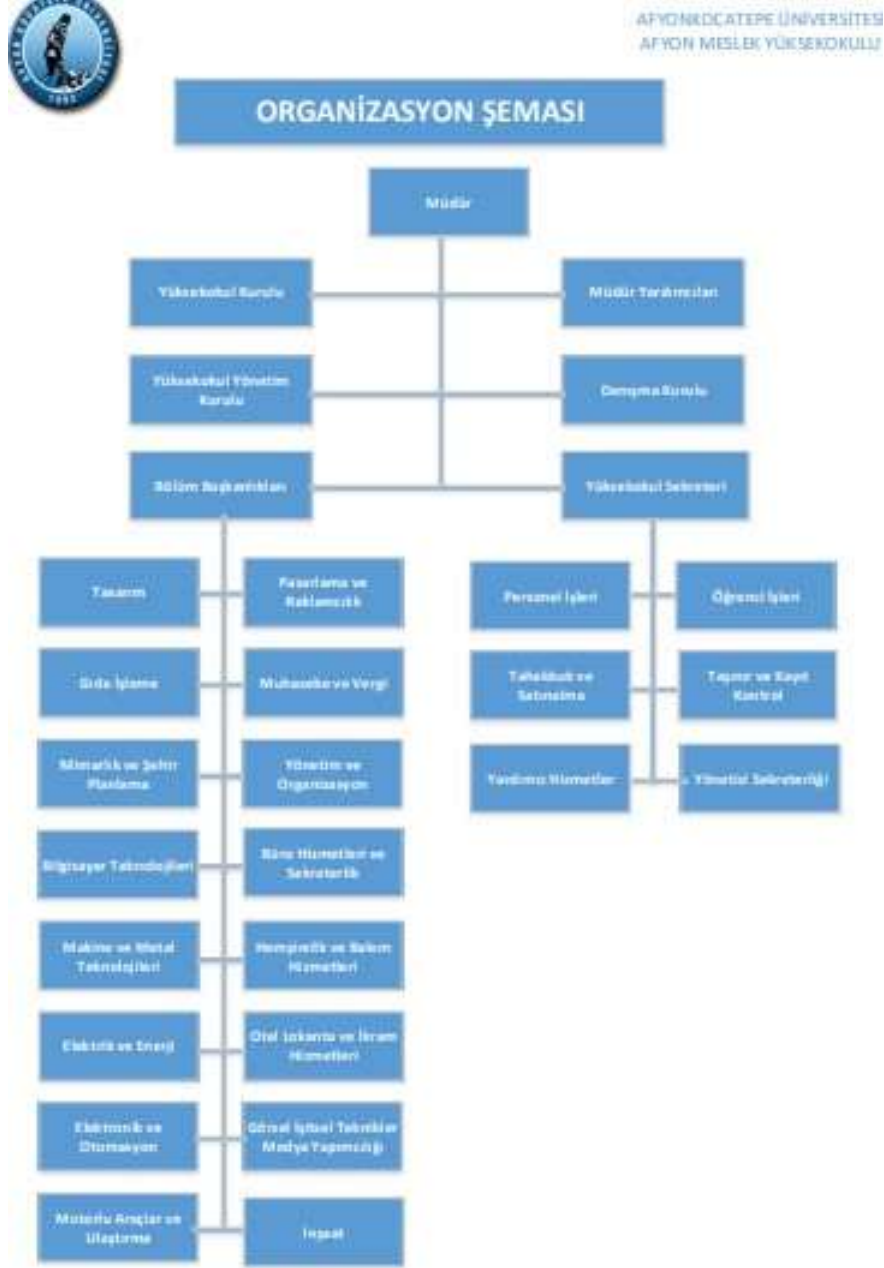
9.1 Yükseköğretim kurumunun organizasyonu ile rektörlük, fakülte, bölüm ve varsa diğer alt birimlerin kendi içlerindeki ve aralarındaki tüm karar alma süreçleri, program çıktılarının gerçekleştirilmesini ve eğitim amaçlarına ulaşılmasını destekleyecek şekilde düzenlenmelidir.

Üniversitemizin 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



Kanıt

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

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

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

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

10- PROGRAMA ÖZGÜ ÖLÇÜTLER

10.1 Programa Özgü Ölçütler sağlanmalıdır.

10.1.1. Programa Özgü Ölçütlerin Sağlanma Yöntemi

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 (TYYÇ)” ‘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. Hem yüksekokul hem de programlar çerçevesinde kalite komisyonları oluşturulmuş, organizasyon şemaları yapılmış, görev tanımları ve iş akış şemaları tamamlanmış ve yüksekokulun web sayfasında yayınlanmıştır. Ayrıca yüksekokulumuzun web sayfasındaki tanıtım metninin de güncellenmesi çalışmalarına başlanmıştır. 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 edilmeye devam edilecektir. Bu amaçla belli dönemler bazında mezun bilgi sisteminin oluşturularak mezun memnuniyet anketlerinin hazırlanarak uygulanması için gerekli olan düzenlemeler yapılmaya çalışılacaktır.

Programımızda 30.06.2020 tarihinde güncellenen müfredat kapsamında verilen dersler ve içerikleri takip edilecek ve bu konuya dönük yeni paydaş önerileri alma konusunda gerekli olan çalışmalara başlanması için planlama takvimi oluşturulacaktır. Ayrıca öğrencilerimizin staj uygulamaları sonrası istihdamını kolaylaştırmak amacıyla dış paydaşlarla protokollerin düzenlenmesi için gerekli olan girişimlerde bulunulması düşünülmektedir.

Yüksekokulumuzun tüm programlarının temel amacı öğrencilerinin programda hedeflenen öğrenme çıktılarını kazanabilmeleridir ve bunun için akademik ve idari personelin oluşturduğu insan kaynakları en önemli faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu doğrultuda programımızda ders veren öğretim elemanlarının uzmanlık alanları göz önünde bulundurularak seçilmesine bölüm olarak özen göstersek bile genel olarak programlardaki bütün dersler, Yüksekokul kadrosunda bulunan öğretim elemanları tarafından verilmektedir. Bu konuda yüksekokul yönetiminin öğretim elemanlarının kendilerini girecekleri dersler bağlamında geliştirmelerini teşvik edecek şekilde bir yaklaşım sergilemesi gerekmektedir. Aksi takdirde öğrencilerimize arzu ettiğimiz kalitede bir eğitim verme şansımız azalacaktır.

Sonuç olarak, Pazarlama programı kapsadığı disiplin alanı açısından sürekli kendini yenilemek ve geliştirmek durumundadır. Özellikle bu alandaki yeni pazarlama tekniklerinin sayıca fazlaşması, her geçen gün yeni bir uygulama ile karşılaşılması sektörlerle yakın işbirliği içinde olmayı gerektirmektedir. Öğrenciler tarafından tercih edilen bir program

olmak için diğ er üniversitelerin pazarlama programlarının çok iyi takip edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle programda ders veren  ğretim elemanlarının sadece ihtiyaçları ve yenilikler doğrultusunda diğ er üniversitelerdeki programları takip etmemeleri, rekabet için programımıza üstünlük sağlayacak noktaları belirleme yönlü de takip etmelerinde fayda vardır. Çünkü bazı üniversitelerdeki ön lisans pazarlama programlarının müfredatlarına koydukları dersler, diğ er üniversitelerdeki pazarlama programlarından kendilerini ayır tıran ve farklılaştıran yöndedir. Bu ise program bazında markalaşma olgusunun üniversitelerce uygulanmaya ba ladığının bir göstergesidir. Bu amaçla programımızı diğ er pazarlama ön lisans programlarından farklıla tıracak araçları bulmaya yönlendirmemiz gerekmektedir.