

T.C.
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ

PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ
PAZARLAMA PROGRAMI
ÖZDEĞERLENDİRME RAPORU

İÇİNDEKİLER

1. GİRİŞ.....	1
1.1. Rapor Hakkında Bilgiler	1
1.2. Bölüm Hakkında Bilgiler.....	1
1.3. Programa Ait Bilgiler	1
2. ÖĞRENCİLER.....	2
2.1. Öğrenci Kabulleri	2
2.2. Yatay Geçişler ve Ders Sayma	3
2.3. Öğrenci Değişimi.....	5
2.4. Danışmanlık ve İzleme.....	5
2.5. Öğrenci Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi	6
2.6. Mezuniyet Koşulları.....	7
2.7. Sürekli İyileştirme.....	7
3. PROGRAM EĞİTİM AMAÇLARI.....	7
3.1. Tanımlanan Program Eğitim Amaçları.....	7
3.2. Birimin Özgörevleriyle Tutarlılık.....	8
3.3. Program Eğitim Amaçlarını Belirleme Yöntemi	8
3.4. Program Eğitim Amaçlarının Yayınlanması.....	9
3.5. Program Eğitim Amaçlarının Güncellenme Yöntemi	9
3.6. Program Eğitim Amaçlarına Ulaşma.....	9
3.7. Sürekli İyileştirme.....	9
4. PROGRAM ÇIKTILARI	10
4.1. Tanımlanan Program Çıktıları.....	10
4.2. Program Çıktılarının Ölçme ve Değerlendirme Süreci.....	11
4.3. Program Çıktılarına Ulaşma.....	11
4.4. Sürekli İyileştirme.....	11
5. EĞİTİM PLANI	12
5.1. Eğitim Planı	12
5.2. Eğitim Planının Uygulama Yöntemi.....	12
5.3. Eğitim Planı Yönetim Sistemi	13
5.4. Programın Ders dağılım dengesi	14
5.5. Sürekli İyileştirme.....	14
6. ÖĞRETİM KADROSU.....	14
6.1. Öğretim Kadrosunun Sayıca Yeterliliği	14
6.2. Öğretim Kadrosunun Nitelikleri	14
6.3. Atama ve Yükseltme	15

6.4.	Sürekli İyileştirme.....	16
7.	ALTYAPI	16
7.1.	Eğitim İçin Kullanılan Alanlar ve Teçhizat.....	16
7.2.	Bilgisayar ve Enformatik Altyapısı	16
7.3.	Kütüphane	17
7.4.	Özel Önlemler.....	17
7.5.	Sürekli İyileştirme.....	17
8.	KURUM DESTEĞİ VE PARASAL KAYNAKLAR	17
8.1.	Teknik, İdari ve Hizmet Kadrosu Desteği	17
8.2.	Sürekli İyileştirme.....	18
9.	ORGANİZASYON VE KARAR ALMA SÜREÇLERİ.....	18
9.1.	Sürekli İyileştirme.....	18
10.	SONUÇ	19

1. GİRİŞ

1.1. Rapor Hakkında Bilgiler

2023-2024 Eğitim Öğretim Yılı Öz Değerlendirme Raporu

Öz Değerlendirme Ekibi:

Doç. Dr. Semra TETİK (Başkanı)

E-posta: semra.tetik@cbu.edu.tr

Telefon: 0 (236) 716 2000/7210

Adres: MCBÜ Salihli MYO, Sarıpınar Mahallesi 1079 Sokak NO:169 Salihli-Manisa

Doç. Dr. Bahar YALÇIN (Üye)

E-posta: bahar.yalcin@cbu.edu.tr

Telefon: 0 (236) 716 2000/7214

Adres: MCBÜ Salihli MYO, Sarıpınar Mahallesi 1079 Sokak NO:169 Salihli-Manisa

Dr.Öğr.Üyesi Özlem IŞIK (Üye)

E-posta: ozlem.isik@cbu.edu.tr

Telefon: 0 (236) 716 2000/7212

Adres: MCBÜ Salihli MYO, Sarıpınar Mahallesi 1079 Sokak NO:169 Salihli-Manisa

Melisa ALTUNTAŞ (Bölüm Kalite Öğrenci Temsilcisi)

E-posta: melisaaltuntas466@gmail.com

Telefon: 0541 424 78 32

Adres: MCBÜ Salihli MYO, Sarıpınar Mahallesi 1079 Sokak NO:169 Salihli-Manisa

1.2. Bölüm Hakkında Bilgiler

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Salihli Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık Bölümüne bağlı Pazarlama Programı 1992 tarihinde kurulmuş olup, 1993-1994 eğitim öğretim yılında eğitim ve öğretime başlamıştır. Pazarlama Programına kayıt olan öğrencilere, iki yıllık "Önlisans" eğitimi verilmekte ve mezun olan öğrenciler "Pazarlama Meslek Elemanı" ünvanı kazanmaktadırlar.

1.3. Programa Ait Bilgiler

Programın amacı: pazarlama mesleği kapsamında yer alan satış, reklam, halkla ilişkiler, marka yönetimi, pazarlama araştırması vb. meslek dallarının temel ilkelerini çok iyi bilen, gerekli planlama ve uygulamaları gerçekleştirebilen, teknolojiyi kullanabilen, yaratıcı fikirlere sahip, dinamik ortamlara uyum sağlayabilen, iletişim becerileri gelişmiş, sosyal ilişkilerde başarılı, ülkemiz işletmelerinin pazarlama ve satış uygulamalarında ihtiyaç duydukları nitelikte meslek elemanları yetiştirmektir. Meslek Yüksekokulumuzun ilk kurulan programları arasında yer alan Pazarlama Programının Örgün öğretimi bulunmaktadır ve 168 öğrencisi mevcuttur. Eğitim dili Türkçe olmakla birlikte zorunlu yabancı dil dersi ve mesleki yabancı dil dersi İngilizce'dir. Programımızda kadrolu olarak görev yapan ikisi Doçent birisi Doktor Öğretim Üyesi olmak üzere 3 öğretim üyesi bulunmaktadır.

Bölüm Öğretim Elemanları:

Doç. Dr. Semra TETİK (Bölüm Başkanı)

E-posta: semra.tetik@cbu.edu.tr

Telefon: 0 (236) 716 2000/7210

Doç. Dr. Bahar YALÇIN
E-posta: bahar.yalcin@cbu.edu.tr
Telefon: 0 (236) 716 2000/7214

Dr. Öğr. Üyesi Özlem IŞIK
E-posta: ozlem.isik@cbu.edu.tr
Telefon: 0 (236) 716 2000/7212

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. Programdan mezun olan öğrenciler, özel sektördeki firmaların satış departmanları, pazarlama departmanları, reklam ajansları, halkla ilişkiler ajansları, piyasa araştırma şirketleri, medya şirketleri, zincir mağazalar, elektronik ticaret şirketleri, turizm acenteleri, otel işletmeleri, çeşitli şirketlerin müşteri hizmetleri departmanlarında ve kamusal alanda KPSS sınavından başarılı olmaları koşuluyla sayılan tüm alanlarda sorumlu, uzman, yönetici veya eleman unvanı ile çalışabilirler.

Yeterlilik Koşulları ve Kurallar:

Programda mevcut olan derslerin tümünden (120 AKTS karşılığı) başarılı olmak, 4.00 üzerinden en az 2.00 genel ağırlıklı not ortalaması elde etmek ve zorunlu stajlarını tamamlamak.

Kanıtlar:

Kanıt 1.3.1. <http://katalog.mcbu.edu.tr/Site/ProgramDefinition.aspx?ProgramID=296&lang=1>

Kanıt 1.3.2. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/akademik/akademik-kadro3.49104.tr.html>

2. ÖĞRENCİLER

2.1. Öğrenci Kabulleri

Program örgün öğretim olarak 50+2 kişilik örgün öğretim kontenjanıyla eğitim-öğretime devam etmektedir. Pazarlama Programı yeni ÖSYM sınav yönetmeliğine göre 2017 YGS6 puan türüyle 2018 YKS sistemine göre TYT puan türünden 150,000 puan, ve üzeri alan öğrencilerini kabul etmektedir. Pazarlama programına kaydolun öğrenciler, programdan mezun olabilmek için öngörülen müfredattaki tüm dersleri almak zorundadırlar. Öğrencilerimiz mezun

olmadan önce 30 iş günü staj yapmak zorundadırlar. Programda stajların takibine ve sürdürülebilirliğine azami derecede önem verilmekte ve öğrencinin staja başladıktan 15 gün sonra staj yaptığı kurumdan takip yazısı istenmektedir. Öğrenciler staj teslim dosyalarını bir sonraki akademik dönemi takip eden ve ders seçimlerinin yapıldığı zaman ilgili program danışmanlarına teslim ederler.

Programa kayıt yaptırmak isteyen öğrenci, üniversitenin akademik ve yasal mevzuatı çerçevesinde ÖSYM tarafından belirlenen süreçleri tamamlamak, sınavları başarmış olmak zorundadır. Yurtiçi veya dışında eşdeğer programda öğrenimine başlamış bir öğrenci yatay geçiş için başvuru yapabilir.

Öğrencilerin kabulü dönem başlamadan, her bir öğrencinin şartları ve başvuru yaptığı derece dikkate alınarak incelenir ve özel olarak değerlendirilir.

Tablo 2.1. Öğrencilerinin ÖSYS Derecelerine İlişkin Bilgi

YIL	Puan Türü	Kontenjan	Kayıt Yaptıran Öğrenci Sayısı	En Küçük Puan	En Büyük Puan
2019	TYT	52	38	172,78768	275,70982
2020	TYT	52	28	172,67795	285,62113
2021	TYT	52	8	194,12422	237,95168
2022	TYT	52	52	219,52196	328,97325
2023	TYT	52	46	231,34697	272,71887

Pazarlama programının son 5 yıla ait kayıt yaptıran öğrenci sayılarına ve taban puanlarına bakıldığında 2018-2020 yılları arasında kontenjanın yarısından fazlası dolarken, 2021 yılında kontenjanın %84'ü boş kalmıştır. 2021 yılındaki yerleşen ve kayıt yaptıran öğrenci sayısının pandeminin etkisiyle düştüğü düşünülebilir. 2018 yılında 174 olan puan 2019 ve 2020 yıllarında 172'ye düşmüş olup, 2021 yılında 194'e, 2022 yılında 219'a, 2023 yılında ise 231'e yükselmiştir. Bunun programımıza artan talebin yanı sıra ÖSYM'nin sınav sisteminde yapılan değişikliklerle de bir ilişkisi olabilir.

Kanıtlar:

Kanıt 2.1.1. <https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2020/YKS/tkilavuz13082020.pdf>

Kanıt 2.1.2. <https://yokatlas.yok.gov.tr/lisans.php?y=101510011>

2.2. Yatay Geçişler ve Ders Sayma

Yatay ve dikey geçişle öğrenci kabulü, çift anadal, yandal ve öğrenci değişimi uygulamaları ile başka kurumlarda ve/veya programlarda alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde uygulanan politikalar ve bunların uygulanması ile ilgili mevzuat ve bilgi, üniversitenin bu konuları düzenleyen yönergelerinden öğrenilebilir. Bu düzenlemeye göre öğrenciler Salihli 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 programları.

Tablo 2.2. Yatay Geçiş Bilgileri

YIL	Programa Yatay Geçiş Yapan Öğrenci Sayısı
2018-2019	3
2019-2020	-
2020-2021	-
2021-2022	-
2022-2023	-

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;

Doç. Dr. Semra TETİK (Başkan)

Doç. Dr. Bahar YALÇIN (ye)

Dr.Öğr.yesi zlem IşIK (ye)

Ders muafiyet kararları, başka programlarda ve/veya kurumlardan alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde “Manisa Celal Bayar niversitesi nlisans ve Lisans Eğitim ğretim Sınav Yönetmeliği”nin ve “Manisa Celal Bayar niversitesi nlisans ve Lisans Muafiyet İşlemleri Yönergesi”nin esaslarına göre alınmaktadır. Yönergedeki esaslara göre intibak işlemleri aşağıdaki 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.

Programımıza yatay geçişle son beş yılda sadece 3 ğrenci gelmiş ve 2019 Bahar döneminde mezun olmuştur.

Kanıtlar:

Kanıt.2.2.1.

https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Y%C3%B6nergeler/cap_yonerge_23.01.2020.pdf

Kanıt 2.2.2.

https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/YAN%20DAL%20PROGRAMI%20Y%C3%96NERGES%C4%B0.pdf

Kanıt 2.2.3.

https://cbuadmin.mcbu.edu.tr/db_images/site_400/file/Y%C3%B6nergeler/akts.pdf

Kanıt 2.2.4.

https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/ders_transferi_muaf_yonerge_21.11.22.pdf

Kanıt 2.2.5.

https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/CBU%20kurumlararası%C4%B1%20yatay%20ge%C3%A7i%C5%9F%20y%C3%B6nergesi.pdf

2.3. Öğrenci Değişimi

Manisa Celal Bayar 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.

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı'nın ulusal ve uluslararası değişim programlarıyla gelen veya giden öğrencisi bulunmamaktadır

Tablo 2.3. Değişim Programlarına Katılan Öğrenci Sayıları

YIL	Değişim Programı Adı	Giden Öğrenci Sayısı	Giden Öğrenci Sayısı
2018-2019	-	-	-
2019-2020	-	-	-
2020-2021	-	-	-
2021-2022	-	-	-
2022-2023	-	-	-

Kanıtlar:

Kanıt 2.3.1. <https://erasmus.mcbu.edu.tr/>

Kanıt.2.3.2.<https://erasmus.mcbu.edu.tr/2024-2025-akademik-yili-erasmus-dil-sinavi.65196.tr.html>

Kanıt 2.3.3. <https://farabi.mcbu.edu.tr/>

Kanıt 2.3.4. <https://mevlana.mcbu.edu.tr/>

Kanıt.2.3.5.<https://erasmus.mcbu.edu.tr/ogrenim/ogrenim---degerlendirme-kriterleri.36302.tr.html>

2.4. Danışmanlık ve İzleme

Öğrencileri ders ve kariyer planlaması konularında yönlendirecek danışmanlık hizmeti vermek üzere, birinci ve ikinci öğretim programı öğrencilerine her eğitim ve öğretim yılı başında birer Öğretim Elemanı görevlendirilmektedir. Akademik danışman olarak görevlendirilen bu

öğretim elemanları öğrencilerin kariyer gelişimleri ile de ilgilenmekte, bu konuda kendisine başvuran öğrencilerin gelecek vizyonlarının netleşmesinde onlara yardımcı olmaktadır. Her dönem yüksekokula konuşmacı olarak davet edilen sektörden uygulamacılar ve konuşmacılar da, öğrencilere kendi kariyer gelişimleri örneği üzerinden örnekler vererek onlara ufuk açıcı yönlendirmeler yapabilmektedirler. Zaman zaman okula ziyarette bulunan eski(mezun) öğrenciler de bu konuda yaptıkları açıklamalarla öğrencilerin motivasyonlarını artırıcı bir katkı sağlamaktadırlar.

Pazarlama Programı öğrencilerinin kariyer planlamalarına destek olmak amacıyla, 2004 yılından itibaren her akademik yılın bahar yarıyılında planlanan "Seminer" etkinlikleri düzenlenmektedir. Geleneksel hale getirilerek kurumsallaşan bu etkinliklerde; her yıl, geçmiş yıllarda programımızdan mezun olduktan sonra, pazarlama sektörünün çeşitli alanlarında veya başka sektörlerde başarılı olmuş ve işletme sahibi / yönetici pozisyonlarına gelmiş kişiler okulumuza davet edilerek, sahip oldukları mesleki bilgi ve deneyimlerini mevcut öğrencilerle paylaşmaları için fırsat yaratılmaktadır. Bu uygulamalarla öğrencilere; kendi kariyer planlamalarını sağlıklı bir bakış açısıyla yapabilmeleri için, başarılı rol modeller sunularak, ufuk açıcı ve özendirici destekler sağlanmaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 2.4.1. https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Y%C3%B6nnergeler/MCBU-Danismanlik_Yonerge_Sent_Kb.pdf

Kanıt 2.4.2. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/idari/meslek-yuksekokulu-komisyonlari.37686.tr.html>

2.5. Öğrenci Faaliyetlerinin Değerlendirilmesi

Pazarlama Programına kaydolun öğrencilerin, program kapsamındaki tüm dersler ve diğer etkinliklerdeki başarılarının, şeffaf, adil ve tutarlı yöntemlerle ölçülmesi ve değerlendirilmesi; "Manisa Celal Bayar Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği" ve "Bağıl Değerlendirme Yönergesi"ne uygun olarak yapılmaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 2.5.1.

https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/mcbu_%C3%B6nlisans_lisans_egitim_yonetmeligi_2018.pdf

Kanıt 2.5.2.

https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Y%C3%B6nnergeler/bagildegerlendirme.pdf

Kanıt 2.5.3.

https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/CBU_YUZDE_ON_YONERGES%C4%B0_.pdf

2.6. Mezuniyet Koşulları

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim Öğretim Yönetmeliği'' bağlamında öğrencilerin mezuniyetleri değerlendirilmektedir. Bir öğrencinin öğrenimini başarı ile bitirerek Pazarlama programından önlisans derecesi elde edebilmesi için programda alması gereken zorunlu ve seçimli derslerin (120 ATKS karşılığı) tümünden başarılı olması ve kredisiz ders notlarının (G) olması zorunludur. Ayrıca her öğrenci 30 günlük stajını tamamlamak zorundadır. GNO'su 2.00 ve üzerinde olan öğrenciler koşullu başarılı derslerden de başarılı kabul edilirler. Mezun olabilmek için öğrenciler 120 AKTS kredisini mutlaka tamamlamalıdır. Bir öğrencinin GNO'su aynı zamanda mezuniyet not ortalamasıdır.

Kanıtlar:

Kanıt 2.6.1.

https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/mcbu_%C3%B6nlisans_lisans_egitim_yonetmeli.pdf

2.7. Sürekli İyileştirme

Bölümümüz öğretim elemanları ile birlikte PUKO / Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al akış diyagramı kapsamında planlama çalışmalarının yapılması planlanmaktadır.

3. PROGRAM EĞİTİM AMAÇLARI

3.1. Tanımlanan Program Eğitim Amaçları

Programımız eğitim programlarında üniversitemizin ve meslek yüksekokulumuzun kurumsal hedefleri ve önceliklerinin yanı sıra güncel yerel, bölgesel, ulusal ihtiyaçları ve hedefleri dikkate almaktadır. Bu kapsamda Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi önlisans eğitimi için gerekli yeterlilikleri de zaten tanımlamıştır. Mezunların bu yeterliliklere ne kadar sahip olduğu hakkında birim web sitemiz aracılığı ile ölçümler yapılmaktadır. Eğitim programının amaç ve hedefleri, öğrencilerin kazanması beklenen bilgi, beceri ve tutumları içerir ve mezundan beklenen yeterlik ve yetkinlikleri tanımlar bu da program çıktılarımızda aktif olarak gözlemlenebilir. Bu amaç ve hedefler, mesleksi ve toplumsal beklentileri karşılama yönelik tüm yetkinlikleri kapsamaktadır. Bu yetkinlikler mezuniyet öncesi eğitime ayrılan süreye uygun ölçüde, Pazarlama Programının tüm yönlerini satış, işletme, ekonomi v.b. ile ilgili bilgi ve beceriler yanı sıra sosyal bilimciye, işletmeciyeye yakışır tutum ve davranışın kazandırılması için örgütsel davranış, psikoloji ve insani bilimlerden de yararlanılmaktadır. Bu çerçevede Pazarlama Programının amacı; Pazarlama mesleği kapsamında yer alan satış, reklam, halkla ilişkiler, marka yönetimi, pazarlama araştırması vb. meslek dallarının temel ilkelerini çok iyi bilen, gerekli planlama ve uygulamaları gerçekleştirebilen, teknolojiyi kullanabilen, yaratıcı fikirlere sahip, dinamik ortamlara uyum sağlayabilen, iletişim becerileri gelişmiş, sosyal ilişkilerde başarılı, ülkemiz işletmelerinin pazarlama ve satış uygulamalarında ihtiyaç duydukları nitelikte meslek elemanları yetiştirmektir. Pazarlama programı eğitim amaçları, program amacı doğrultusunda oluşturulmuş olup, programların mezunlarının yakın bir gelecekte erişimleri istenen kariyer hedefleri ve mesleki beklentileri tanımına uymakta ve ders planlarındaki zorunlu ve seçmeli dersler içerikleriyle birlikte güncel tutulmaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 3.1.1. <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/ProgramDefinition.aspx?ProgramID=296&lang=1>

3.2. Birimin Özgörevleriyle Tutarlılık

Tablo 3.2. Salihli Meslek Yüksekokulu Özgörevler ve Eğitim Amaçları Karşılaştırılması

Özgörev	Eğitim Amacı
Ulusal kimliğini küresel değerlerle bağdaştırabilen	Dinamik ortamlara uyum sağlayabilen, Yabancı dil öğrenmeye önem veren
Kendisini sürekli geliştirebilen, teknolojiye hakim	Sorun çözme ruhuna sahip, Teknolojiyi kullanabilen
Girişimci, çevreye ve topluma saygılı	Sosyal ilişkilerde başarılı
Eleştirel düşünme becerisine sahip	Yaratıcı fikirlere sahip
insan hakları, demokrasi, etik ve kültürel değerler konusunda duyarlı mezunlar yetiştirmek	İnsan ilişkileri ve iletişime azami derecede önem veren
Bilime ve teknolojiye uluslararası düzeyde katkıda bulunacak araştırmalar yapmak, bu araştırmaları yapacak kadroları yetiştirmek ve gerekli altyapıyı oluşturmak	Pazarlama, satış, reklam, halkla ilişkiler, marka yönetimi, pazarlama araştırması vb. meslek dallarının temel ilkelerini çok iyi bilen
Araştırma, eğitim ve hizmet alanlarındaki üretimini toplum yararına sunmaktır.	Ekip ve proje çalışmalarına yatkın

Salihli Meslek Yüksekokulunun özgörevi; Ulusal kimliğini küresel değerlerle bağdaştırabilen, kendisini sürekli geliştirebilen, teknolojiye hakim, girişimci, çevreye ve topluma saygılı, eleştirel düşünme becerisine sahip, insan hakları, demokrasi, etik ve kültürel değerler konusunda duyarlı mezunlar yetiştirmek; bilime ve teknolojiye uluslararası düzeyde katkıda bulunacak araştırmalar yapmak, bu araştırmaları yapacak kadroları yetiştirmek ve gerekli altyapıyı oluşturmak; araştırma, eğitim ve hizmet alanlarındaki üretimini toplum yararına sunmaktır.

Program amaçlarına ulaşma kapsamında Pazarlama Programına ilişkin özgörevler henüz belirlenmemiş olup, Mayıs ayında tüm iç ve dış paydaş danışma kurulları oluşturularak belirlenmesi planlanmaktadır.

3.3. Program Eğitim Amaçlarını Belirleme Yöntemi

Pazarlama programının iç ve dış paydaşlarının aşağıdaki gibi tanımlanması planlanmaktadır. Bu kapsamda gerekli çalışmalar 2025 yılı içerisinde gerçekleştirilecektir.

Pazarlama Programının iç paydaşları; akademik personel, idari personel, öğrenciler, yüksekokulu yönetimi.

Pazarlama Programının dış paydaşları; yasal kuruluşlar (Milli Eğitim Bakanlığı, Yüksek Öğretim Kurumu, Ölçme, Seçme ve Yerleştirme Merkezi, Valilik, Belediye vs.), mezunlar, sektör işletmeleri, Salihli Ticaret ve Sanayi Odası (STSO), üniversitemiz ve diğer üniversitelerin Pazarlama ve Reklamcılık Bölümleri.

3.4. Program Eğitim Amaçlarının Yayınlanması

Ders planları ve ders içerikleri üniversitenin web sayfasında bölüme ait bilgi paketinde yayınlanmaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 3.4.1. <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/ProgramDefinition.aspx?ProgramID=296&lang=1>

3.5. Program Eğitim Amaçlarının Güncellenme Yöntemi

Mezun olan öğrencilerimizin mesleki yeterlilikleri itibariyle sektör beklentilerini karşılayabilmeleri amacıyla programda okutulacak derslerin, ders içeriklerinin ve öğrenim çıktılarının ilgili meslek mensuplarının yanı sıra, mezun olduktan sonra sektörde çalışmakta olan mezun öğrencilerimizle değerlendirmesi yapılarak süreçler-çözümler-uygulamalar geliştirilmeye çalışılmaktadır. Bu bağlamda; ders öğretim planlamaları güncellenmiştir.

Ayrıca Pazarlama ve Reklamcılık bölümünde yürütülen programların tasarımı, öğretim programlarının amaçlarına uygun olarak yürütülen eğitim ve öğretim planları Türkiye Yükseköğretim Yeterlilikleri çerçevesinde düzenlenmektedir. Bu sebeple hem YÖK hem de ulusal ve uluslararası Pazarlama ve Reklamcılık, Pazarlama, Reklamcılık, vb. programlar takip edilmekte ve ders içeriklerinin ve müfredatın güncelliği sağlanmaktadır. Bologna süreci kapsamında pazarlama programında verilen dersler için program yeterlilikleri ve ders öğrenme çıktıları günceldir.

Kanıtlar:

Kanıt 3.5.1. https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/mcbu_%C3%B6nlisans_lisans_egitim_yonetmeligi_2018.pdf

Kanıt 3.5.2. <http://katalog.mcbu.edu.tr/Site/ProgramDefinition.aspx?ProgramID=296&lang=1>

3.6. Program Eğitim Amaçlarına Ulaşma

Pazarlama Programında öğrenim gören öğrencilere Güz Döneminin ve Bahar Döneminin sonunda anket uygulanmaktadır. Anket istatistikleri UBS sisteminde yayınlanmaktadır. Mezun olan öğrencilere ise program amaç ve çıktılarına ulaşma düzeyini ölçmek amacıyla Mayıs ayında anket çalışması yapılması planlanmaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 3.6.1. <http://ubs.cbu.edu.tr/AIS/CourseManagement/W0016/W0016.aspx>

3.7. Sürekli İyileştirme

Bölümümüz öğretim elemanları ile birlikte PUKO / Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al akış diyagramı kapsamında planlama çalışmalarının yapılması planlanmaktadır.

4. PROGRAM ÇIKTILARI

4.1. Tanımlanan Program Çıktıları

Pazarlama programına kaydolan öğrenciler, programı başarılı bir şekilde tamamladıklarında şu program çıktılarını kazanacaklar, yapabilir duruma geleceklerdir:

1. Ekonomi, işletme yönetimi, temel pazarlama ve reklamcılık bilgilerini bilme ve alanında uygulayabilme
2. Mesleki yasal mevzuatı anlama ve kullanma becerisine sahip olabilme
3. Pazarlama araştırma sürecini ve istatistiksel analiz yöntemlerini bilme ve araştırma sonuçlarını yorumlayıp, pazarlama stratejisinin geliştirilmesine yardımcı olabilme
4. Tüketici davranışlarını analiz edip, müşteri ile olan ilişkileri ulusal ve küresel pazarlarda düzenleyebilme
5. Pazarlama iletişim teknikleri, halkla ilişkiler, hizmet pazarlaması ve marka yönetimi bilgisine sahip olma ve pazarlama ilkeleri doğrultusunda kurum imajının oluşmasına destek sağlayabilme
6. Pazarlama ve reklamcılık ile ilgili süreçleri yönetebilme
7. Satış gücü yönetimi ve eğitimine ilişkin temel bilgileri bilme ve bu bilgileri tüm perakendecilik sektörünü kapsayacak gerçek ve sanal mağazalarda uygulayabilme
8. Perakendecilik sektörünü ve mağazalı /mağazasız perakendecilik stratejilerini bilir ve ulusal ve uluslararası düzeyde uygulayabilme
9. Pazarlama stratejilerini; ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma amaçlarına uygun olarak geliştirebilme ve uygulayabilme
10. Pazarlama ve reklamcılık uygulamalarında karşılaşılan sorunları tanımlama, analiz etme ve çözüm önerileri getirebilme
11. Satış yönetiminde iç ve dış müşterilerin sorunlarına ve gereksinimlerine odaklanarak çözüm üretebilme ve uygulayabilme
12. Modern ve sosyal pazarlama anlayışı çerçevesinde iş ahlakının (meslek etiği) önemini bilme ve sosyal sorumluluk uygulamalarını yürütebilme
13. İş yaşamında etkin iletişim kurabilme ve ikna becerisine sahip olabilme
14. Pazarlama alanı ile ilgili uluslararası literatürü izleyebilecek ve iletişim kurabilecek düzeyde yabancı dil bilgisine sahip olabilme
15. Bilgi ve iletişim teknolojisi araçları ile diğer mesleki araçları ve teknikleri kullanabilme

Mezun adayları olarak öğrencilerimizin bu kazanımları gerçekleştirme düzeylerini belirlemek amacıyla Mayıs (2023) ayında “Uzaktan Öğretim Öğrenci Memnuniyet Anketi”, “Akademik Danışmanlık Memnuniyet Anketi” ve “Öğretim Elemanlarının Eğitsel Performansını Değerlendirme Ölçeği” düzenlenerek öğrencilerin görüşlerinin alınması planlanmaktadır.

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 Yönetim Sistemi” sekmesinde yer almakta ve paydaşlara buradan duyurulmaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 4.1.1. <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/TYYC.aspx?ProgramID=296&lang=1>

Kanıt.4.1.2. <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/OutcomeQualifications.aspx?ProgramID=296&lang=1>

Kanıt 4.1.3. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/>

Kanıt 4.1.4. <https://kalite.mcbu.edu.tr/kom.22706.tr.html>

4.2. Program Çıktılarının Ölçme ve Değerlendirme Süreci

Program çıktılarının sağlanma düzeyini dönemsel olarak belirlemek ve belgeleme işlemleri; MCBÜ Ön Lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği hükümlerine göre yapılmakta, sınav sonuçları OBS sistemi üzerinden öğrencilere ilan edildikten sonra gerektiğinde belgelemek ve kullanılmak üzere yine sistem üzerinde saklanmaktadır.

4.3. Program Çıktılarına Ulaşma

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.

Kanıtlar:

Kanıt 4.3.1. <http://ubs.cbu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/W0400/TYYC.aspx>

Kanıt 4.3.2.

<http://katalog.cbu.edu.tr/Site/OutcomeQualifications.aspx?ProgramID=296&lang=1>

Kanıt 4.3.3.

https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/mcbu_%C3%B6nlisans_lisans_egitim_yonetmeli_2018.pdf

Kanıt 4.3.4. <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/ProgramOutcomes.aspx?ProgramID=296&lang=1>

4.4. Sürekli İyileştirme

Pazarlama programında sürekli iyileştirme çalışmaları genel olarak üniversitemizin belirlemiş olduğu kalite yönergesi çerçevesinde sürdürülmektedir. Ancak program özelinde sürekli iyileştirme kapsamında bölümümüzün misyonu ve vizyonunu belirlemeye yönelik olarak Mayıs ayında iç ve dış paydaşlarla toplantı yapılması planlanmaktadır. Ayrıca bölümümüz öğretim elemanları ile birlikte PUKO / Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al akış diyagramı kapsamında planlama çalışmalarının yapılması planlanmaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 4.4.1. <http://ubs.cbu.edu.tr/AIS/CourseManagement/W0016/W0016.aspx>

Kanıt 4.4.2. https://kalite.cbu.edu.tr/db_images/site_4000/file/Kalite%20G%C3%BCvence%20Sistemi%20PUK%C3%96%20D%C3%B6ng%C3%BCs%C3%BC.pdf

Kanıt 4.4.3. https://kalite.cbu.edu.tr/db_images/site_4000/file/E%C4%9Fitim%20%C3%96%C4%9Fretim%20S%C3%BCrecinde%20PUK%C3%96%20D%C3%B6ng%C3%BCs%C3%BC.pdf

Kanıt 4.4.4. <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/ProgramDefinition.aspx?ProgramID=296&lang=1>

5. EĞİTİM PLANI

5.1. Eğitim Planı

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 imkanı bulmaktadır. Dolayısıyla Pazarlama Programı önlisans öğretim planında yer alan dersler alan bilgisine ve uygulama becerisine yönelik olarak hazırlanmıştır.

Kanıtlar:

Kanıt 5.1.1. <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/SourceStructure.aspx?ProgramID=296&lang=1>

Kanıt.5 1.2. https://ogrencileri.mcibu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/mcibu_%C3%B6nlisans_lisans_egitim_yonetmeligi_2018.pdf

5.2. Eğitim Planını Uygulama Yöntemi

Eğitim planının uygulanmasında kullanılan eğitim yöntemlerini (derse dayalı, modüler, probleme dayalı, ortak uygulamalı, gibi) anlatınız. Eğitim planındaki derslerin/modüllerin alınma sırasındaki ders ilişkilerini gösteriniz.)

Programımız öğretim elemanları tarafından uygulanan eğitim yöntemleri aşağıda maddeler halinde en yoğunndan en az kullanılaban doğru sırayla özetlenmiştir.

Yüzyüze Anlatım: Dersi veren öğretim elemanı tarafından ele alınan konular tahtada veya slaytlar eşliğinde yüzyüze öğrenciye anlatılmaktadır. Bu süreçte projeksiyon cihazı aktif olarak kullanılmaktadır. Anlatım çoğunlukla öğretim elemanı tarafından yapılsa da zaman zaman konuyu öğrenci ile tartışarak, beyin fırtınası yaparak da yapılmaktadır. Ayrıca dönem dönem öğrencilere araştırma konuları verilip öğrenciler tarafından da bu konuların sınıfta anlatılması öğrenciye özgüven kazandırmak ve konuyu kavramasını sağlamak açısından yapılmaktadır. Anlaşılmayan konular öğretim elemanları tarafından tekrar edilmektedir.

Problem Çözme: Derste anlatılan konuları içerecek şekilde problemler öğretim elemanları tarafından hazırlanmakta ve bu problemleri çözerken izlenilecek yolun, kullanılacak yöntemlerin belirlenmesi ve sonuçların yorumlanmasına dayanmaktadır.

Alıştırma ve Uygulama: Derste verilen konunun problemler ile pekiştirilmesi amacıyla uygulamalar, konu anlatımı takiben ya da farklı bir zamanda ders esnasında yapılmaktadır. Uygulama soruları ders kitaplarından veya öğrencilere verilen başka kaynaklardan yararlanılarak yapılmaktadır.

Soru-Cevap: Konu anlatımı esnasında veya sonrasında, uygulama esnasında veya sonrasında öğrencilerin sorularını yanıtlamak şeklinde uygulanmaktadır. Verilen ödevlerde de soru-cevap uygulaması yapılmaktadır. 2

Proje-Ödev: Derste anlatılan konuların öğrenci tarafından daha iyi anlaşılması amacıyla proje veya ödevler kullanılmaktadır. Proje ve ödevler ile öğrencinin öncelikle problemi tanıması, kavraması, gerekli literatürü tarayabilmesi ve konuyu çözme becerilerini geliştirmesi ve sunu/rapor hazırlayıp sunması amaçlanmaktadır.

Örnek Olay İncelemesi: Derslerde anlatılan konularla ilgili gerçek ortamlarda daha önceden yapılmış çalışmaların ders esnasında anlatılması ve yorumlanması şeklinde yapılmaktadır. Laboratuvar –

Gösterme: Dersler kapsamında teknik geziler yapılarak öğrencilerin derslerde öğrenmiş oldukları konuları ziyaret edilen tesis tarafından gösterilmesi şeklindedir.

Seminer-Konferans: Bunlar dışında sektörün öncede gelenleri meslek yüksekokulumuza davet edilip seminer ve konferans organizasyonları düzenlenmektedir.

Sonuç olarak, eğitim planında yer alan her ders öğretim planında yer alan haftalık konuları kapsayacak şekilde işlenmektedir. Bilgi paketinde her eğitim öğretim yılı başında güncellenen eğitim planlarına uygun olarak istenen bilgi beceri ve davranışları kazandırabilmek için öğrencilere teorik eğitim yanında farklı uygulamalar yaptırılmaktadır. Öğrenme sürecine öğrencilerin aktif katılımlarının artırılması ve sürekliliğinin sağlanması için Pazarlama Programının eğitim planındaki bazı uygulamalı derslerde ödev ve proje verilebilmektedir. Ayrıca rol oynama teknikleri, örnek olay çalışmaları, grup araştırma çalışmaları gibi bir çok akademik ve sosyal içerikli yöntemler kullanılmaktadır. Ders içeriklerini destekleyecek şekilde iş adamları ve uzmanlarla seminerler, söyleşiler, paneller vb. düzenlenerek öğrencilerin katılımı sağlanmaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 5.2.1. <http://katalog.mc bu.edu.tr/Site/CourceStructure.aspx?ProgramID=296&lang=1>

Kanıt 5.2.2. <https://salihlimyo.mc bu.edu.tr/pazarlama.59673.tr.html>

5.3. Eğitim Planı Yönetim Sistemi

Pazarlama programı kuruluşundan bugüne kadarki süreçte öğretim planını sürekli iyileştirme ve geliştirme çabası içindedir. Öğretim Planı, Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanı ile öğretim elemanlarından oluşan Bölüm Kurulu tarafından sürekli olarak incelenmektedir. Akademik Kurulda alınan kararlar doğrultusunda Bölüm Kurulu çalışmalarını yürütmektedir. Her akademik yılda açılması planlanan derslere yönelik öğretim elemanı görevlendirmesi Bölüm Kurul kararı ve Yüksekokul onayı ile gerçekleştirilir. Her yarıyıl sonunda yapılan Bölüm Kurul toplantılarında, o yarıyılın değerlendirmesi yapılmakta ve bir sonraki yarıyıl için de görüş ve öneriler alınmaktadır. 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.

Kanıtlar:

Kanıt 5.3.1. <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/CourceStructure.aspx?ProgramID=296&lang=1>

5.4. Programın Ders dağılım dengesi

Tablo 5.4. Eğitim Planı Özeti

Dersin Türü	Adet	Ders Saati	AKTS Toplam
Temel Bilim (Zorunlu) Dersleri	5	13	16
Program Temel (Zorunlu) Dersleri	13	36	29
Program Uzmanlık (Seçmeli) Dersleri	23	52	66
Yetkinlik Tamamlayıcı (Program ve/veya Üniversite Seçmeli) Dersler	9	2	3
Ortak Zorunlu Dersler	3	6	6
TOPLAM	53	109	120

5.5. Sürekli İyileştirme

Bölümümüz öğretim elemanları ile birlikte PUKO / Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al akış diyagramı kapsamında planlama çalışmalarının yapılması planlanmaktadır.

6. ÖĞRETİM KADROSU

6.1. Öğretim Kadrosunun Sayıca Yeterliliği

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü öğrencilerimize kaliteli eğitim vermek, onlarla daha yakından ilgilenip donanımlı öğrenciler yetiştirmek için akademik kadrosunu sürekli güçlendirmektedir. Bölümümüz kadrosunda 2 doçent ve 1 doktor öğretim üyesi bulunmaktadır. Bölümdeki öğretim elemanlarının temel görevi ilgili programlarındaki dersleri yürütmek ve araştırma yapmaktır. Ders vermekle yükümlü olan tüm öğretim elemanlarının özgeçmişleri birim web sitesinde yer almaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 6.1.1. https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/orgun.pdf

Kanıt 6.1.2. <https://ubs.cbu.edu.tr/AIS/Course/Registration/Advisor/Students>

6.2. Öğretim Kadrosunun Nitelikleri

Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü öğretim kadrosu alanında sürekli olarak bilimsel çalışmalar yaparak kendilerini geliştirmekte ve niteliklerini artırmaktadır. Öğretim elemanlarının yaptıkları bilimsel çalışmaları okulumuz Akademik Personel web sayfasında yer alan özgeçmişlerinden, çalışmalarına yapılan atıflar ise Google Akademik indeksinden ulaşılabilir.

Kanıtlar:

Kanıt 6.2.1. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/akademik/akademik-kadro3.49104.tr.html>

Kanıt 6.2.2. <https://scholar.google.com.tr/citations?user=Xm99dusAAAAJ&hl=tr>

6.3. Atama ve Yükseltme

Manisa Celal Bayar Üniversitesi (MCBÜ) doktor öğretim üyesi, doçent ve profesör kadrolarına atama ve yükseltmelerde uygulanacak usul ve esaslarına göre yapılmaktadır.

Doktor Öğretim Üyesi Kadrosuna başvurmak için:

İlk başvurularda:

1. Üniversitelerarası Kurul (ÜAK) Başkanlığı'nın belirlediği temel alanlardan; a) Sağlık, Mühendislik, Fen bilimleri ve Matematik temel alanlarında SCI, SCI Expanded, SSCI, AHCI tarafından taranan dergilerde en az 2 (iki) makale, b) Diğer temel alanlarda SCI, SCI Expanded, SSCI, AHCI, ESCI veya doğrudan ilgili bilim alanına ait endekslerde en az 2 (iki) makale veya ULAKBİM TR-Dizin tarafından taranan hakemli dergilerde en az 3 (üç) makale veya bu maddede belirtilen tüm dergilerde toplamda en az 3 (üç) adet makale veya en az 1 (bir) özgün araştırma kitabı (ders kitabı hariç) yayımlanmış olmak.
2. Yükseköğretim Kurulu tarafından kabul edilen merkezî yabancı dil sınavlarının birinden en az 60 (altmış) puan veya eşdeğeri YÖK tarafından kabul edilen bir sınavdan bu puanın eşdeğeri bir puan almış olmak.

Yeniden atamalarda son atamadan sonra;

1. AED'den en az 150 puan almak.
2. Müzik Bilim Alanı için AED'den alınacak 150 puanın en az 10 puanını AED'nin 54. veya 55. maddesinden almak.
3. Aşağıdaki maddelerden birini sağlamak; a) SCI, SCI Expanded, SSCI, AHCI, ESCI tarafından taranan hakemli dergilerde en az 1 (bir) makale, b) ULAKBİM TR-Dizin veya alan endekslerinde en az 2 (iki) adet makale veya en az 5 yıllık olmak şartıyla hakemli dergilerde en az 3 (üç) makale, c) En az 1 (bir) adet özgün araştırma kitabı (ders kitabı hariç) yayımlanmış olmak, d) 1 (bir) adet uluslararası ya da ulusal patent almış olmak, e) Yurt dışı kaynaklı (AB çerçeve programları, TÜBİTAK İkili İlişkiler, NATO gibi) projelerde veya TÜBİTAK, TÜBA, TTGV, SANTEZ, Kalkınma Bakanlığı, Kalkınma Ajansları tarafından desteklenen projelerde koordinatör veya yürütücü veya en az üçünde araştırmacı olmak.

Doçent kadrosuna başvurmak için:

1. AED'den en az 600 puan almak.
2. AED'den alınacak 600 puanın en az 400 puanını AED'nin 1-24. maddelerinden sağlamak.
3. Halen bir üniversitede çalışıyor ise 600 puanın en az 30 puanını AED'nin 28-30. maddelerinden almak, Üniversite dışında bir kurumda ise 2. Madde'den alınması gereken puanın en az 500 olma koşulunu sağlıyor olmak.
4. Yükseköğretim Kurulu tarafından kabul edilen merkezî yabancı dil sınavlarının birinden en az 65 (altmış beş) puan veya eşdeğeri YÖK tarafından kabul edilen bir sınavdan bu puanın eşdeğeri bir puan almış olmak.

Profesör kadrosuna başvurmak için:

1. Adayın doçent unvanı almaya hak kazandığı doçentlik başvuru dönemine ait Yükseköğretim Kurulu tarafından belirlenen doçentlik şartlarını, doçent unvanı alındıktan sonra bir kez daha

sağlamak. Başvurulan doçentlik alanında lisansüstü tezlerden yayın yapma zorunluluğu varsa lisansüstü tezlerden yayın yapma şartı tekrar aranmaz.

2. Akademik etkinlik değerlendirmesinden (AED) en az 1200 puan almak.

3. AED'den toplanan 1200 puanın en az 300'ünü doçent unvanını aldıktan sonra almak.

4. AED'nin 1-24 maddelerinden en az 800 puan almak.

5. En az 25 puanı doçentlik sonrasına ait olmak koşuluyla, AED'nin 28-30. maddelerinden en az 50 puan almak.

6. Doçent unvanını aldıktan sonra, ilgili bilim alanında yapmış olduğu özgün eserlerinden birini başlıca araştırma eseri olarak sunmak (adayın bu eserde başlıca yazarı olması şartı aranır).

7. Bu Yönergedeki doçentlik kadrosu için belirlenen yabancı dil şartını sağlamak.

Kanıtlar:

Kanıt.6.3.1. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=28947&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>

Kanıt 6.3.2. https://personel.mcbu.edu.tr/db_images/file/yonerge-14427TR.pdf

6.4. Sürekli İyileştirme

Bölümümüz öğretim elemanları ile birlikte PUKO / Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al akış diyagramı kapsamında planlama çalışmalarının yapılması planlanmaktadır.

7. ALTYAPI

7.1. Eğitim İçin Kullanılan Alanlar ve Teçhizat

Meslek Yüksekokulumuzda 20 adet derslik mevcut olup, bunların tamamında ve atölyelerimizde projeksiyon cihazı bulunmaktadır. 600 dönümlük alan üzerine inşa edilen okulumuzda kantin, 33 adet ofis, 2 adet atölye, 3 adet bilgisayar laboratuvarı mevcuttur. Kütüphane ve yemekhane kampüs içerisindeki mevcut ortak kullanım alanlarıdır. Derslikler: Meslek Yüksekokulumuzda 20 adet derslik, 2 adet atölye sınıfı mevcut olup, sınıf ve atölyelerimizde projeksiyon cihazı mevcut olup ihtiyaca cevap verecek donanımına sahiptir. Ayrıca 200 kişilik konferans salonu bulunmaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 7.1.1. https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/2021_SalihliMYO.pdf

Kanıt.7.1.2. https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf

7.2. Bilgisayar ve Enformatik Altyapısı

Yüksekokulumuz, amacına hizmet edecek donanım, altyapı ve mekân hazırlamayı hedefine oturtmuştur. Bu bağlamda okul bünyesinde tam donanımlı 3 adet bilgisayar laboratuvarı mevcuttur.

Kanıtlar:

Kanıt 7.2.1. https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/2021_SalihliMYO.pdf

Kanıt 7.2.2. https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf

Kanıt 7.2.3. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/salihli-myoy/genel-bilgiler.2489.tr.html>

7.3. Kütüphane

Öğrencilerimizin bilgiye erişimini kolaylaştırmak amacıyla Meslek Yüksekokulumuz bünyesinde bir adet kütüphane oluşturulmuş olup yeterli kapasiteye ulaşması için çalışmalar sürdürülmektedir.

Kanıtlar:

Kanıt 7.3.1. <https://kutuphane.cbu.edu.tr/>

Kanıt 7.3.2. https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/2021_SalihliMYO.pdf

Kanıt 7.3.3.

https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf

7.4. Özel Önlemler

Programımızın bulunduğu bina ve çevresinde 24 saat boyunca güvenlik personeli görev yapmaktadır ve mevcut güvenlik kameraları ile binalarımız 24 saat gözetim altındadır. Ayrıca, derslikler binası koridorlarında da güvenlik kameraları yer almaktadır. Programımızın bulunduğu binalarda, engelli öğrencilerin ve öğretim elemanlarının katlara ulaşmasını sağlayabilecek alt yapı da mevcuttur.

Kanıtlar:

Kanıt 7.4.1. <https://engelsiz.mcbu.edu.tr/>

Kanıt 7.4.2.

https://engelsiz.mcbu.edu.tr/db_images/site_501/file/Kilavuzlar/EngelsizMCBUKilavuz.pdf

7.5. Sürekli İyileştirme

Bölümümüz öğretim elemanları ile birlikte PUKO / Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al akış diyagramı kapsamında planlama çalışmalarının yapılması planlanmaktadır.

8. KURUM DESTEĞİ VE PARASAL KAYNAKLAR

8.1. Teknik, İdari ve Hizmet Kadrosu Desteği

Bu bölümde, meslek yüksekokulumuz ile ilgili idari birimlerin faaliyetlerine yönelik bazı bilgiler aktarılacaktır. İdari işlerimizin yürütülmesinde bir bölüm sekreterimiz bulunmaktadır. Meslek Yüksekokulumuz idari kadrosunda 25 idari personel görev yapmaktadır. Bunlar; 1 Meslek Yüksekokulu Sekreteri, 4 Memur, 6 Bilgisayar İşletmeni, 2 Teknisyen, 6 Koruma ve Güvenlik Görevlisi, 6 Hizmetli kadrolarında yer almaktadır.

Kanıtlar:

Kanıt 8.1.1. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/idari/idari-birimler.2507.tr.html>

8.2. Sürekli İyileştirme

Bölümümüz öğretim elemanları ile birlikte PUKO / Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al akış diyagramı kapsamında planlama çalışmalarının yapılması planlanmaktadır.

9. ORGANİZASYON VE KARAR ALMA SÜREÇLERİ

Üniversitemiz yönetim ve organizasyonunda 2547 sayılı Yüksek Öğretim Kanunu hükümlerini uygulamaktadır. Üniversitenin yönetim organları Rektör, Üniversite Senatosu ve Üniversite Yönetim Kuruludur. Bir fakülte ya da yüksekokulda, aynı veya benzer nitelikte eğitim - öğretim yapan birden fazla bölüm bulunamaz. Bölüm, bölüm başkanı tarafından yönetilir. Bölüm başkanı; bölümün aylıklı profesörleri, bulunmadığı takdirde doçentleri, doçent de bulunmadığı takdirde yardımcı doçentler arasından fakültelerde dekanca, fakülteye bağlı yüksekokullarda müdürün önerisi üzerine dekanca, rektörlüğe bağlı yüksekokullarda müdürün önerisi üzerine rektörce üç yıl için atanır. Süresi biten başkan tekrar atanabilir. Bölüm başkanı, görevi başında bulunamayacağı süreler için öğretim üyelerinden birini vekil olarak bırakır. Herhangi bir nedenle altı aydan fazla ayrılmalarda, kalan süreyi tamamlamak üzere aynı yöntemle yeni bir bölüm başkanı atanır. Bölüm başkanı, bölümün her düzeyde eğitim - öğretim ve araştırmalarından ve bölüme ait her türlü faaliyetin düzenli ve verimli bir şekilde yürütülmesinden sorumludur. Bölüm kalite süreçlerini yürütmekle sorumludur. Program Danışmanı; ilgili programın faaliyetlerini yürütmek öğrenci kayıtlarında öğrencileri yönlendirmek, staj işlemlerini yürütmek, öğrencilere danışmanlık etmek, program kalite süreçlerini yürütmekle sorumludur. Yüksekokul Müdürü, Müdür Yardımcıları, Yüksekokul Sekreteri, Yüksekokul Kurulu, Yüksekokul Yönetim Kurulu, Bölüm Başkanlıkları, Bölüm Başkan Yardımcıları, Program Danışmanları arasında görev dağılımı yapılmış ve sorumluluklar paylaştırılmıştır.

Kanıtlar:

Kanıt 9.1. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/idari/yonetim-kurulu.2496.tr.html>

Kanıt 9.2. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/idari/yuksekokul-kurulu.2502.tr.html>

Kanıt 9.3. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/idari/meslek-yuksekokulu-komisyonlari.37686.tr.html>

Kanıt 9.4. https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf

Kanıt 9.5. <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/kalite-yonetim-sistemi/kalite-akreditasyon-ve-stratejik-plan-komisyonla.59400.tr.html>

9.1. Sürekli İyileştirme

Bölümümüz öğretim elemanları ile birlikte PUKO / Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al akış diyagramı kapsamında planlama çalışmalarının yapılması planlanmaktadır.

10. SONUÇ

Üniversitemizin Kalite Güvencesi çalışmaları kapsamında programımız gerekli görülen tüm çalışmaları yerine getirmeye çalışmaktadır. Bu bağlamda ilgili komisyonlar oluşturulmuştur.

Güçlü Yönler:

- Güçlü, nitelikli bir akademik kadroya sahip olması
- Akademik iş ve işlemlerin gerçekleştirilmesinde şeffaf ve katılım esaslı süreç yönetiminin gerçekleştirilmesi
- Akademisyenlerimizin, konuları hakkında nitelikli eser üretme kapasitesine sahip olması
- Öğrenciler ile akademik personel arasında etkili iletişimin bulunması
- Akademik personel idari personel iletişiminin istenilen düzeyde olması
- Ders içeriklerinin güncel gelişmeler doğrultusunda uygulanabilmesi
- Program bünyesinde kalite süreçlerinin görünürlüğünü sağlamak üzere bir komisyonun kurulmuş olması
- Eğitim sürecinin geliştirilmesi için adımların atılması.
- Programımızın fiziki konumu ve teknolojik alt yapı noktasında bilgi kaynaklarına erişimin uygun olması
- Konferans salonu ve bilgisayar laboratuvarına sahip olmamız
- Her sınıfta beyaz tahta, projeksiyon bulunması

İyileştirilmesi Gereken Yönler:

- Program kapsamında iş akış süreçlerine yönelik tanımlayıcı doküman eksikliğinin giderilmesi.
- Programın iç ve dış paydaşlarının oluşturulması
- Programın misyon ve vizyonunun tanımlanması
- Öğrencilerin liseden gelen alışkanlıklarını devam ettirmeleri, ders geçmek amaçlı ezbere eğitime öğretim elemanlarını yöneltmeye çalışmaları
- Öğretim elemanlarının ders anlatım tekniklerini geliştirerek uygulamaya ağırlık verilmesi
- Öğrencilerin, teknik gezi, kongre vb. etkinliklere katılımın daha fazla teşvik edilerek piyasa uygulamalı eğitimin desteklenmesi
- Bilimsel ya da sanayi odaklı proje gerçekleştirme ve bunlara öğrencileri dahil etme
- Öğrencilerin yeterince yabancı dil bilmemesi ve bu nedenle Fulbright, Erasmus gibi programlara gerekli özenin gösterilmesi