

**T.C.**  
**MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ**  
**SALİHLİ MESLEK YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA PROGRAMI ÖZ DEĞERLENDİRME RAPORU**

Doç. Dr. Semra TETİK (Başkan)  
Doç. Dr. Bahar YALÇIN (Üye)  
Dr. Öğr. Üyesi Özlem IŞIK (Üye)

**2022**

## İÇİNDEKİLER

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| 1. GİRİŞ.....                                                 | 1  |
| 1.1. Programa Ait Bilgiler 1                                  |    |
| 2. ÖĞRENCİLER.....                                            | 2  |
| 2.1. Öğrenci Kabulleri.....                                   | 2  |
| 2.2. Yatay Geçişler ve Ders Sayma.....                        | 3  |
| 2.3. Öğrenci Değişimi .....                                   | 4  |
| 2.4. Danışmanlık ve İzleme .....                              | 5  |
| 2.5. Başarı Değerlendirmesi.....                              | 5  |
| 2.6. Mezuniyet Koşulları.....                                 | 6  |
| 3. PROGRAM EĞİTİM AMAÇLARI .....                              | 6  |
| 3.1. Tanımlanan Program Eğitim Amaçları .....                 | 6  |
| 3.2. Birimin Özgörevleriyle Tutarlılık .....                  | 7  |
| 3.3. Program Eğitim Amaçlarını Belirleme Yöntemi.....         | 7  |
| 3.4. Program Eğitim Amaçlarının Yayımlanması .....            | 8  |
| 3.5. Program Eğitim Amaçlarının Güncellenme Yöntemi.....      | 8  |
| 3.6. Program Eğitim Amaçlarına Ulaşma .....                   | 8  |
| 4. PROGRAM ÇIKTILARI .....                                    | 9  |
| 4.1. Tanımlanan Program Çıktıları .....                       | 9  |
| 4.2. Program Çıktılarının Ölçme ve Değerlendirme Süreci ..... | 10 |
| 4.3. Program Çıktılarına Ulaşma .....                         | 10 |
| 5. SÜREKLİ İYİLEŞTİRME .....                                  | 10 |
| 6. EĞİTİM PLANI .....                                         | 11 |
| 6.1. Eğitim Planı.....                                        | 11 |
| 6.2. Eğitim Planını Uygulama Yöntemi .....                    | 11 |
| 6.3. Eğitim Planı Yönetim Sistemi .....                       | 12 |
| 7. ÖĞRETİM KADROSU .....                                      | 13 |
| 7.1. Öğretim Kadrosunun Sayıca Yeterliliği.....               | 13 |
| 7.2. Öğretim Kadrosunun Nitelikleri.....                      | 13 |
| 7.3. Atama ve Yükseltme .....                                 | 13 |
| 8. ALTYAPI.....                                               | 15 |
| 8.1. Eğitim İçin Kullanılan Alanlar ve Teçhizat .....         | 15 |
| 8.3. Kütüphane.....                                           | 16 |
| 8.4. Özel Önlemler .....                                      | 16 |
| 9. KURUM DESTEĞİ VE PARASAL KAYNAKLAR .....                   | 16 |
| 9.1. Teknik, İdari ve Hizmet Kadrosu Desteği.....             | 16 |
| 10. ORGANİZASYON VE KARAR ALMA SÜREÇLERİ .....                | 17 |
| 11. SONUÇ.....                                                | 17 |

## **1. GİRİŞ**

### **1.1. Programa Ait Bilgiler**

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Salihli Meslek Yüksekokulu 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" unvanı kazanmaktadırlar. 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 146 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.

### **Kanıt:**

- <http://katalog.mcbu.edu.tr/Site/ProgramDefinition.aspx?ProgramID=296&lang=1>
- <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/akademik/akademik-kadro3.49104.tr.html>

## 2. ÖĞRENCİLER

### 2.1. Öğrenci Kabulleri

(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.)

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 |
|------|-----------|-----------|-------------------------------|---------------|---------------|
| 2018 | TYT       | 52        | 29                            | 174,44084     | 243,18687     |
| 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     |

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 ise 219'a yükselmiştir. Bunun programımıza artan talebin yanı sıra ÖSYM'nin sınav sisteminde yapılan değişiklikle de bir ilişkisi olabilir.

#### Kanıtlar:

- <https://dokuman.osym.gov.tr/pdfdokuman/2020/YKS/tkilavuz13082020.pdf>
- <https://yokatlas.yok.gov.tr/lisans.php?y=101510011>

## 2.2. Yatay Geçişler ve Ders Sayma

(Yatay ve dikey geçişle ğrenci kabul ve ğrenci değişimi uygulamaları ile başka kurumlarda ve/veya programlarda alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde uygulanan politikalar ayrıntılı olarak tanımlanmış ve uygulanıyor olmalıdır.)

Yatay ve dikey geçişle ğrenci kabul, çift anadal, yandal ve ğrenci değişimi uygulamaları ile başka kurumlarda ve/veya programlarda alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde uygulanan politikalar ve bunların uygulanması ile ilgili mevzuat ve bilgi, niversitenin bu konuları düzenleyen yönergelerinden öğrenilebilir. Bu düzenlemeye göre ğrenciler 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 ğrenci Sayısı |
|-----------|-------------------------------------------|
| 2017-2018 | 1                                         |
| 2018-2019 | 3                                         |
| 2019-2020 | -                                         |
| 2020-2021 | -                                         |
| 2021-2022 | -                                         |

Pazarlama Programında yatay geçiş ve öğrencilerin intibak iőlemlerine yönelik bağvurular, bölüm bağkanlığının 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 (Bağkan)

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 Iőlemleri Yönergesi”nin esaslarına göre alınmaktadır. Yönergedeki esaslara göre intibak işlemleri aşağıdaki akıőa göre yapılmaktadır:

1. Öğrenci işlerine dilekçe ile intibak ve muafiyet bağvurusu ğrenci tarafından yapılır.

2. Dilekçeye öğrencinin daha önce başarılı olduğu ders içerikleri (mühürlü, kaşeli ve imzalı) ve not belgesi eklenmesi zorunludur. Belge eksik olan dilekçeler işleme alınmaz.
3. Öğrencinin dilekçesine istinaden intibak ve muafiyet başvurusu ilgili öğretim 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 öğretim elemanları tarafından yeniden incelenerek yönetim kuruluna bildirilir ve değişiklik karara bağlanır.
5. Alınan kararlar birim öğrenci işlerine iletilerek öğrencinin muaf tutulduğu derslerin harf notu karşılıkları eklenir ve öğrenci muafiyet işlemleri tamamlanır.

Programımıza yatay geçişle son beş yılda sadece 4 öğrenci gelmiş ve 2019 Bahar döneminde mezun olmuştur.

#### **Kanıtlar:**

- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Y%C3%B6nergeler/cap\\_yonerge\\_23.01.2020.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Y%C3%B6nergeler/cap_yonerge_23.01.2020.pdf)
- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Mevzuat/YAN%20DAL%20PROGRAMI%20Y%C3%96NERGES%C4%B0.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/YAN%20DAL%20PROGRAMI%20Y%C3%96NERGES%C4%B0.pdf)
- [https://cbuadmin.mcbu.edu.tr/db\\_images/site\\_400/file/Y%C3%B6nergeler/akts.pdf](https://cbuadmin.mcbu.edu.tr/db_images/site_400/file/Y%C3%B6nergeler/akts.pdf)
- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Mevzuat/ders\\_transferi\\_muaf\\_yonerge\\_21.11.22.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/ders_transferi_muaf_yonerge_21.11.22.pdf)
- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Mevzuat/CBU%20kurumlararası%C4%B1%20yatay%20ge%C3%A7i%C5%9F%20y%C3%B6nergesi.pdf](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**

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

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

#### **Kanıtlar:**

- <https://erasmus.mcbu.edu.tr/>
- <https://farabi.mcbu.edu.tr/>
- <https://mevlana.mcbu.edu.tr/>

## 2.4. Danışmanlık ve İzleme

(Öğrencileri ders ve kariyer planlaması konularında yönlendirecek danışmanlık hizmeti verilmelidir.)

- Öğrencileri ders ve kariyer planlaması konularında yönlendiren ve öğrencinin gelişiminin izlenmesini sağlayan akademik danışmanlık hizmetlerini özetleyiniz. Öğretim Elemanlarının akademik danışmanlık hizmetlerine katkılarını sayısal ve niteliksel olarak açıklayınız).

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 arttırıcı 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:

- <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/pazarlama.59673.tr.html>
- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Y%C3%B6nnergeler/MCBU-Danismanlik\\_Yonerge\\_Sent\\_Kb.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Y%C3%B6nnergeler/MCBU-Danismanlik_Yonerge_Sent_Kb.pdf)

## 2.5. Başarı Değerlendirmesi

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

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 " Bağlı Değerlendirme Yönergesi "ne uygun olarak yapılmaktadır.

### Kanıtlar:

- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Mevzuat/mcbu\\_%C3%B6nlisans\\_lisans\\_egitim\\_yonetmeli\\_2018.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/mcbu_%C3%B6nlisans_lisans_egitim_yonetmeli_2018.pdf)

- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Y%C3%B6nergeler/bagildegelerlendirme.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Y%C3%B6nergeler/bagildegelerlendirme.pdf)
- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Mevzuat/CBU\\_YUZDE\\_ON\\_YONERGES%C4%B0\\_.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/CBU_YUZDE_ON_YONERGES%C4%B0_.pdf)

## 2.6. Mezuniyet Koşulları

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

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 seçimlik derslerin (120 AKTS 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:

- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Mevzuat/mcbu\\_%C3%B6nlisans\\_lisans\\_egitim\\_yonetmeli\\_2018.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/mcbu_%C3%B6nlisans_lisans_egitim_yonetmeli_2018.pdf)

## 3. PROGRAM EĞİTİM AMAÇLARI

### 3.1. Tanımlanan Program Eğitim Amaçları

(Program Eğitim Amaçları: Programın mezunlarının yakın bir gelecekte erişmeleri beklenen kariyer hedeflerini ve mesleki beklentileri tanımlayan genel ifadelerdir. Değerlendirilecek her program için program eğitim amaçları tanımlanmış olmalıdır.)

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:

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

### 3.2. Birimin Özgörevleriyle Tutarlılık

(Kurumun, MYO'nun ve bölümün özgörevleriyle uyumlu olmalıdır.)

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

(Programın çeşitli iç ve dış paydaşlarını sürece dahil ederek belirlenmelidir.)

Pazarlama programının iç ve dış paydaşlarının aşağıdaki gibi tanımlanması planlanmaktadır. Bu kapsamda gerekli çalışmalar 2023 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 vb.), mezunlar,

sektör işletmeleri, Salihli Ticaret ve Sanayi Odası (STSO), üniversitemiz ve diğer üniversitelerin Pazarlama ve Reklamcılık Bölümleri.

### **3.4. Program Eğitim Amaçlarının Yayınlanması**

(Kolayca erişilebilecek şekilde yayımlanmış olmalıdır.)

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

**Kanıt:**

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

### **3.5. Program Eğitim Amaçlarının Güncellenme Yöntemi**

(Programın iç ve dış paydaşlarının gereksinimleri doğrultusunda uygun aralıklarla güncellenmelidir. Bu amaçla kullanılan yöntem somut verilere dayanmalıdır.)

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; Dijital Pazarlama dersinin ders programlarına eklenmesi planlanmaktadır.

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:**

- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Mevzuat/mcbu\\_%C3%B6nlisans\\_lisans\\_egitim\\_yonetmeligi\\_2018.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/mcbu_%C3%B6nlisans_lisans_egitim_yonetmeligi_2018.pdf)
- <http://katalog.mcbu.edu.tr/Site/ProgramDefinition.aspx?ProgramID=296&lang=1>

### **3.6. Program Eğitim Amaçlarına Ulaşma**

Program eğitim amaçlarına nasıl ulaşıldığı açıklanmalıdır.

- Eğitim programının amaçlarına ulaşıldığını belirlemek ve belgelemek için esas alınan değerlendirme süreci açıklanmalıdır (Mezunları izleme, işverenlerden geri bildirim alma, mezunların merkezi ulusal sınavlardaki performanslarını izleme vb. süreçler üzerinden eğitim programının amaçlarına ulaşma düzeyini değerlendiren bir sistemin kurulmuş ve işletiliyor olması gerekir). Bu amaçla kullanılan değerlendirme süreci sistematik olmalı ve somut verilere dayanmalıdır. Normal öğretim yanında, ikinci öğretim programının da bulunması durumunda, bu süreç her iki program için ayrı ayrı belirtilmelidir.

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:**

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

## **4. PROGRAM ÇIKTILARI**

### **4.1. Tanımlanan Program Çıktıları**

(Program çıktıları, program eğitim amaçlarına ulaşabilmek için gerekli bilgi, beceri ve davranış bileşenlerinin tümünü kapsamalı. Değerlendirme Çıktılarını da içerecek biçimde tanımlanmalıdır. Programlar, Türkiye Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi (TYYÇ) ve program eğitim amaçlarıyla tutarlı olmak koşuluyla, kendilerine özgü ek program çıktıları tanımlayabilirler.)

Pazarlama programına kaydolun öğrenciler, programı başarılı bir şekilde tamamladıklarında şu program çıktıları 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:**

- <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/OutcomeQualifications.aspx?ProgramID=296&lang=1>
- <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/>
- <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 belgelemek için kullanılan bir ölçme ve değerlendirme süreci oluşturulmuş ve işletiliyor olmalıdır.)

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 UBS sistemi üzerinden öğrencilere ilan edildikten sonra gerektiğinde belgelemek ve kullanılmak üzere yine sistem üzerinde saklanmaktadır.

#### **4.3. Program Çıktılarına Ulaşma**

(Ders bazında program çıktılarının sağladığı 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.

#### **Kanıtlar:**

- <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/OutcomeQualifications.aspx?ProgramID=296&lang=1>
- <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/ProgramOutcomes.aspx?ProgramID=296&lang=1>
- [https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/Mevzuat/mcbu\\_%C3%B6nlisans\\_lisans\\_egitim\\_yonetmeli\\_2018.pdf](https://ogrenciisleri.mcbu.edu.tr/db_images/file/Mevzuat/mcbu_%C3%B6nlisans_lisans_egitim_yonetmeli_2018.pdf)
- <http://ubs.cbu.edu.tr/AIS/OutcomeBasedLearning/W0400/TYYC.aspx>

### **5. SÜREKLİ İYİLEŞTİRME**

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

(Bu iyileştirme çalışmaları, başta Ölçüt 2 ve Ölçüt 3 ile ilgili alanlar olmak üzere, programın gelişmeye açık tüm alanları ile ilgili, sistematik bir biçimde toplanmış, somut verilere dayalı olmalıdır.)

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:**

- <http://ubs.cbu.edu.tr/AIS/CourseManagement/W0016/W0016.aspx>
- [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](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)
- [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](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)
- <http://katalog.cbu.edu.tr/Site/ProgramDefinition.aspx?ProgramID=296&lang=1>

## **6. EĞİTİM PLANI**

### **6.1. Eğitim Planı**

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

#### **Kanıtlar:**

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

### **6.2. Eğitim Planını Uygulama Yöntemi**

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

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 kullanılabına 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 yapılırsa 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 çözüme 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 birçok akademik ve sosyal içerikli yöntemler kullanılmaktadır. Ders içeriklerini destekleyecek şekilde iş adamları ve uzmanlarla seminerler, söyleşiler, paneller vb. düzenlenerek öğrencilerin katılımı sağlanmaktadır.

#### **Kanıtlar:**

- <http://katalog.mcbu.edu.tr/Site/CourceStructure.aspx?ProgramID=296&lang=1>
- <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/pazarlama.59673.tr.html>

### **6.3. Eğitim Planı Yönetim Sistemi**

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

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:**

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

## **7. ÖĞRETİM KADROSU**

### **7.1. Öğretim Kadrosunun Sayıca Yeterliliği**

(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 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:**

- [https://salihlimyo.mcibu.edu.tr/db\\_images/file/program/2022-2023/Bahar/orgun.pdf](https://salihlimyo.mcibu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/orgun.pdf)
- <https://ubs.cbu.edu.tr/AIS/Course/Registration/Advisor/Students>

### **7.2. Öğretim Kadrosunun Nitelikleri**

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

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:**

- <https://salihlimyo.mcibu.edu.tr/akademik/akademik-kadro3.49104.tr.html>
- <https://scholar.google.com.tr/citations?user=Xm99dusAAAAJ&hl=tr>

### **7.3. Atama ve Yükseltme**

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

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) yayımlamış 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) yayımlamış 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:**

- <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=28947&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>
- [https://personel.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/yonerge-14427TR.pdf](https://personel.mcbu.edu.tr/db_images/file/yonerge-14427TR.pdf)

## **8. ALTYAPI**

### **8.1. Eğitim İçin Kullanılan Alanlar ve Teçhizat**

(Sınıflar, laboratuvarlar ve diğer teçhizat, eğitim amaçlarına ve program çıktılarına ulaşmak için yeterli ve öğrenmeye yönelik bir atmosfer hazırlamaya yardımcı olmalıdır.)

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:**

- [https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/2021\\_SalihliMYO.pdf](https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/2021_SalihliMYO.pdf)
- [https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf](https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf)

### **8.2. Bilgisayar ve Enformatik Altyapısı**

(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.)

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

## **Kanıtlar:**

### **Kanıt 8.1.1. Bilgisayar Laboratuvarı Bilgileri**

- [https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/2021\\_SalihliMYO.pdf](https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/2021_SalihliMYO.pdf)
- [https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf](https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf)
- <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/salihli-myo/genel-bilgiler.2489.tr.html>

### **8.3. Kütüphane**

(Öğrencilere sunulan kütüphane olanakları eğitim amaçlarına ve program çıktılarına ulaşmak için yeterli düzeyde olmalıdır.)

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

## **Kanıtlar:**

- [https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/2021\\_SalihliMYO.pdf](https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/2021_SalihliMYO.pdf)
- [https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf](https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf)

### **8.4. Özel Önlemler**

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

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:**

- <https://engelsiz.mcbu.edu.tr/>
- [https://engelsiz.mcbu.edu.tr/db\\_images/site\\_501/file/Kilavuzlar/EngelsizMCBUKilavuz.pdf](https://engelsiz.mcbu.edu.tr/db_images/site_501/file/Kilavuzlar/EngelsizMCBUKilavuz.pdf)

## **9. KURUM DESTEĞİ VE PARASAL KAYNAKLAR**

### **9.1. Teknik, İdari ve Hizmet Kadrosu Desteği**

(Program gereksinimlerini karşılayacak destek personeli ve kurumsal hizmetler sağlanmalıdır. Teknik ve idari kadrolar, program çıktılarına sağlamaya destek verecek sayı ve nitelikte olmalıdır.)

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:**

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

### **10. ORGANİZASYON VE KARAR ALMA SÜREÇLERİ**

(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.)

Üniversitemiz yönetim ve organizasyonunda 2547 sayılı Yükseköğretim 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:**

- [https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db\\_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf](https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/db_images/file/program/2022-2023/Bahar/Birim%20Faaliyet%20Raporu%202022.pdf)
- <https://www.mcbu.edu.tr/Sayfa/Organizasyon-Semasi>
- <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/idari/meslek-yuksekokulu-komisyonlari.37686.tr.html>
- <https://salihlimyo.mcbu.edu.tr/kalite-yonetim-sistemi/kalite-akreditasyon-ve-stratejik-plan-komisyonla.59400.tr.html>

### **11. SONUÇ**

Bölümün/Programın güçlü yönleri ile iyileşmeye açık yönlerinin raporda yer verilen ana başlıklar altında özet olarak sunulması beklenmektedir. Bölüm/Program daha önce bir dış değerlendirme sürecinden geçmiş ve bölüme/programa sunulmuş bir Geri Bildirim Raporu varsa bu raporda belirtilen gelişmeye açık yönlerin giderilmesi için alınan önlemler, gerçekleştirilen faaliyetler sonucunda sağlanan iyileştirmeler ve ilerleme kaydedilemeyen noktaların neler olduğu açıkça sunulmalı ve mevcut durum değerlendirmesi ayrıntılı olarak verilmelidir.

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