



Balıkesir
Üniversitesi

2024-2025

**BALIKESİR MESLEK
YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA VE
REKLAMCILIK BÖLÜMÜ**

PAZARLAMA PROGRAMI

**GÜZ DÖNEMİ PROGRAM
ÇIKTILARI ANKETİ
DEĞERLENDİRME
RAPORU**

BALIKESİR MESLEK YÜKSEKOKULU

myo@balikesir.edu.tr



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
PROGRAM ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME RAPORU

Anket Adı: Pazarlama Program Çıktıları Değerlendirme Anketi

Katılımcı Sayısı: 16 öğrenci

Katılım Oranı: %25

Program Çıktıları Değerlendirme Raporu

Program Çıktıları Değerlendirme Anketi, bir eğitim programının belirlenen mezuniyet hedeflerine ne ölçüde ulaşıldığını değerlendirmek amacıyla kullanılan önemli bir ölçme aracıdır. Bu anket ile program sonunda öğrencilerin kazanması beklenen bilgi, beceri ve yetkinliklerin ne düzeyde edinildiği, öğrencilerden alınan geri bildirimlerle değerlendirilmektedir. Program çıktıları genellikle mesleki yeterlilik, araştırma yetkinlikleri, eleştirel düşünme, iletişim ve yaşam boyu öğrenme gibi temel becerileri içermektedir.

Anket sonuçları; programın güçlü ve geliştirilmesi gereken yönlerini belirleyerek öğretim yöntemlerinin, ders içeriklerinin ve müfredatın iyileştirilmesine olanak tanır. Böylece öğrencilerin mezuniyet sonrası akademik ve profesyonel yaşamlarına daha donanımlı şekilde hazırlanmaları sağlanır. Bu rapor, söz konusu değerlendirme sürecinin bir çıktısı olarak, program çıktılarının genel durumu ve ayrıntılı analizini içermektedir.

****Olumlu / Olumsuz / Kararsız Değerlendirme Kategorileri:**** Anket 5’li Likert ölçeği ile uygulanmıştır. Bu doğrultuda: 'Kesinlikle Katılıyorum' ve 'Katılıyorum' yanıtları ****Olumlu****, 'Kesinlikle Katılmıyorum' ve 'Katılmıyorum' yanıtları ****Olumsuz****, 'Kararsızım' yanıtı ise ****Kararsız**** olarak gruplandırılmıştır.

Genel Program Çıktılarına Ulaşma Düzeyi (Yüzdelere ve Ortalama Puanlar)

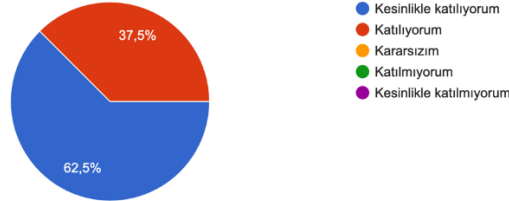
Program Çıktısı	Olumlu (%)	Olumsuz (%)	Kararsız (%)
PO1	100%	0%	0%
PO2	81,3%	0%	18,8%
PO3	75,1%	6,1%	18,8%
PO4	100%	0%	0%
PO5	100%	0%	0%
PO6	93,8%	0%	6,2%
PO7	87,5%	0%	12,5%
PO8	87,5%	0%	12,5%
PO9	93,8%	0%	6,2%



PO10	81,2%	0 %	18,8%
PO11	93,8%	0%	6,2%
PO12	100%	0%	0%
PO13	93,8%	0%	6,2%
PO14	100%	0%	0%
PO15	93,8%	0%	6,2%

Program Çıktısı 1: Teorik ve uygulamalı pazarlama bilgilerine yeterli düzeyde sahip olur. (4P, Tüketici Davranışları, Marka Yönetimi, Pazarlama Stratejileri ve Pazarlama Araştırmaları gibi uygulama alanları örnek olarak düşünülebilir)

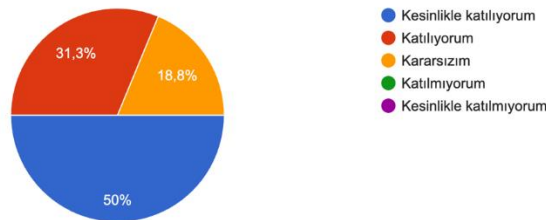
Teorik ve uygulamalı pazarlama bilgilerine yeterli düzeyde sahip olur. (4P, Tüketici Davranışları, Marka Yönetimi, Pazarlama Stratejileri, Pazarlama A... gibi uygulama alanları örnek olarak düşünülebilir)
16 yanıt



Öğrenciler, teorik bilgilerin uygulama örnekleriyle birlikte yeterli düzeyde aktarıldığını düşünmektedir. Bu çıktı güçlü ve yeterli görülmektedir.

Program Çıktısı 2: Pazarlama alanında edinilen bilgileri iş süreçlerinde etkin bir şekilde kullanabilir.

Pazarlama alanında edinilen bilgileri iş süreçlerinde etkin bir şekilde kullanabilir.
16 yanıt

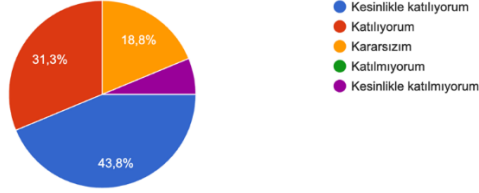


Bilgileri uygulamaya dönüştürme konusunda öğrencilerin çoğu kendini yetkin hissediyor, ancak bir kısmı bu becerinin geliştirilmesi gerektiğini düşünmektedir. Bu, daha fazla iş-uygulama entegrasyonu ihtiyacını gösterebilir.



Program Çıktısı 3: Pazarlama alanıyla ilgili bilgilere kolayca ulaşabilir, analiz edebilir ve yorumlayarak çözüm yolları üretebilir.

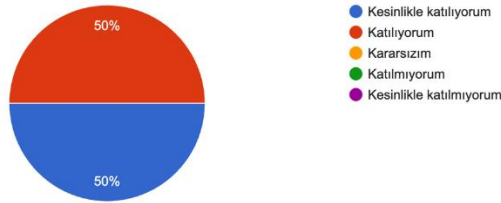
Pazarlama alanıyla ilgili bilgilere kolayca ulaşabilir, analiz edebilir ve yorumlayarak çözüm yolları üretebilir.
16 yanıt



Bu çıktı, öğrencilerin en az memnun olduğu alanlardan biridir. Problem çözme, eleştirel analiz ve yorum becerilerinin kazandırılmasında daha sistematik destek gerekebilir.

Program Çıktısı 4: Pazarlama ile ilgili olaylara eleştirel bir bakış açısıyla yaklaşabilir.

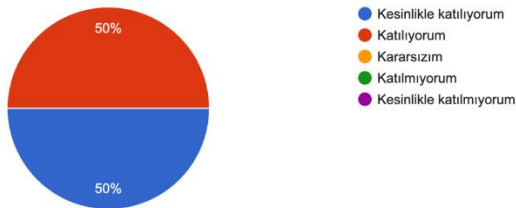
Pazarlama ile ilgili olaylara eleştirel bir bakış açısıyla yaklaşabilir.
16 yanıt



Öğrenciler, olaylara eleştirel yaklaşma konusunda kendilerini güçlü hissetmektedir. Bu çıktı hedefe ulaşmıştır.

Program Çıktısı 5: Pazarlama ile ilgili olaylara eleştirel bir bakış açısıyla yaklaşabilir.

Pazarlama ile ilgili olaylara eleştirel bir bakış açısıyla yaklaşabilir.
16 yanıt



Bu da PO4'le örtüşmektedir Aynı olumlu değerlendirme geçerlidir.

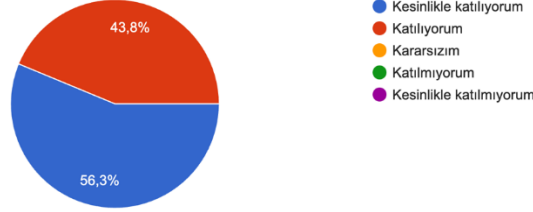
Program Çıktısı 6: Pazarlama karması ve pazarlama iletişimi hakkında bilgi sahibi olur ve bu bilgileri uygulamada kullanabilir.





Pazarlama karması ve pazarlama iletişimi hakkında bilgi sahibi olur ve bu bilgileri uygulamada kullanabilir.

16 yanıt

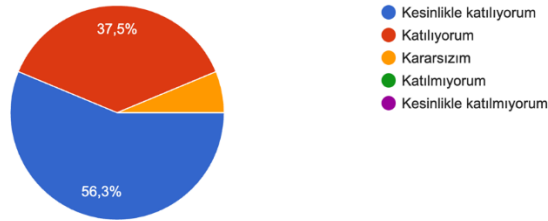


Temel kavramlara hâkimiyet yüksek olsa da uygulama deneyimi konusunda sınırlı pratik yapılmış olabilir. Kararsızlık bu ihtiyaca işaret ediyor olabilir.

Program Çıktısı 7: Araştırma yöntem ve tekniklerini kullanarak, yazılı ve sözlü iletişim yolu ile bilgi ve becerileri düzeyindeki düşüncelerini etkin ve anlaşılır biçimde yazılı ve sözlü olarak sunabilir ve ifade edebilir.

Araştırma yöntem ve tekniklerini kullanarak, yazılı ve sözlü iletişim yolu ile bilgi ve becerileri düzeyindeki düşüncelerini etkin ve anlaşılır biçimde yazılı ve sözlü olarak sunabilir ve ifade edebilir.

16 yanıt

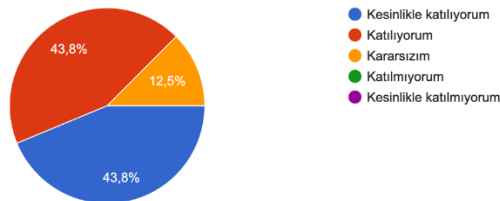


İletişim becerileri genel olarak olumlu görülmektedir. Ancak özellikle sunum pratiği ve akademik yazım becerilerinde daha fazla destek ihtiyacı olabilir.

Program Çıktısı 8: Ekip sorumluluğunun bilincinde olur. Alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve önceden tahmin edilemeyen problemleri çözmek için disiplin içi ve disiplinler arası araştırmalarla bir sistem veya ürün ortaya koyabilir.

Ekip sorumluluğunun bilincinde olur. Alanı ile ilgili uygulamalarda karşılaşılan ve önceden tahmin edilemeyen problemleri çözmek için disiplin içi ve di...ır araştırma, bir sistem veya ürün ortaya koyabilir.

16 yanıt



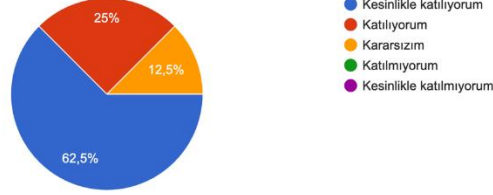
Öğrencilerin çoğu ekip çalışmasında kendini yeterli görse de bazıları bu alanda daha fazla deneyim gerektiğini ifade etmiş olabilir.





Program Çıktısı 9: İş hayatında etkili iletişim kurma ve ikna becerilerine sahip olur.

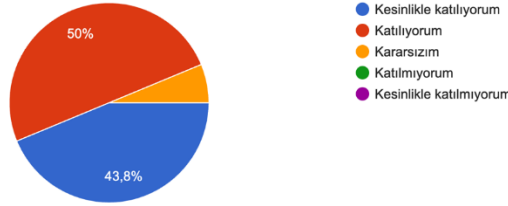
İş hayatında etkili iletişim kurma ve ikna becerisine sahip olur.
16 yanıt



İletişim güçlü bir alan olarak değerlendirilmiş; ancak ikna becerisi gibi daha spesifik yönlerde gelişim ihtiyacı olabilir.

Program Çıktısı 10: Sürdürülebilir bir toplumun devamlılığı açısından meslek etiğinin bilincindedir. Alanı ile ilgili verilerin toplanması, uygulanması ve sonuçların duyurulması gibi bilimsel, kültürel ve etik değerlere sahip olur.

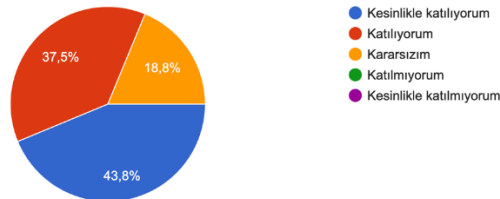
Sürdürülebilir bir toplumun devamlılığı açısından meslek etiğinin bilincindedir. Alanı ile ilgili verilerin toplanması, uygulanması ve sonuçlarının duyurulması ...al, bilimsel, kültürel ve etik değerlere sahip olur.
16 yanıt



Etik ilkelerle ilgili teorik bilgi verilse de uygulamaya dair örnekler yetersiz kalmış olabilir. Öğrencilerin bir kısmı bu konuda daha net yönlendirme bekliyor olabilir.

Program Çıktısı 11: Bir yabancı dili kullanarak alanındaki bilgileri takip eder, uygulamalarda mesleki yabancı dilini kullanabilir ve meslektaşlarıyla iletişim kurabilir.

Bir yabancı dili kullanarak alanındaki bilgileri takip eder, uygulamalarda mesleki yabancı dilini kullanabilir ve meslektaşları ile iletişim kurabilir.
16 yanıt

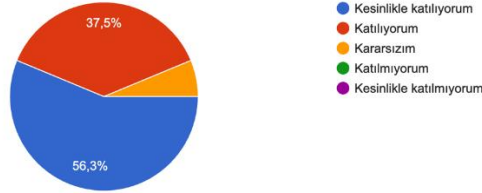


Bu öğrenme çıktısında yüksek memnuniyet söz konusudur.



Program Çıktısı 12: Dijital pazarlama ve e-ticaret süreçlerini satış teknikleriyle birleştirerek uygulayabilir.

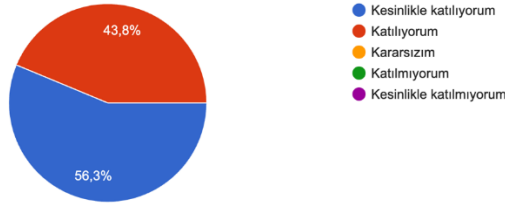
Dijital pazarlama ve e-ticaret süreçlerini satış teknikleriyle birleştirerek uygulayabilir.
16 yanıt



Bu alanda tam memnuniyet sağlanmış görünmektedir. Dijital yetkinlik kazandırma hedefi karşılanmıştır.

Program Çıktısı 13: Genel işletme, genel muhasebe, ekonomi ve istatistik gibi temel disiplinler hakkında yeterli bilgiye sahip olur.

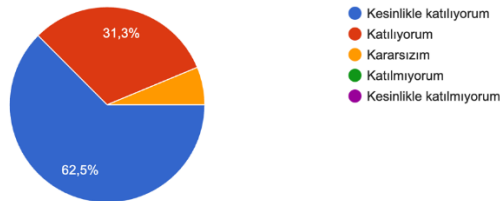
Genel işletme, genel muhasebe, ekonomi ve istatistik gibi temel disiplinler hakkında yeterli bilgiye sahip olur.
16 yanıt



Genel memnuniyet yüksektir. Ancak bazı öğrenciler bu derslerde daha fazla örnek ya da uygulama görmek istiyor olabilir.

Program Çıktısı 14: Satış teknikleri ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi faaliyetlerde etkili konuşma ve sunum tekniklerini kullanabilir.

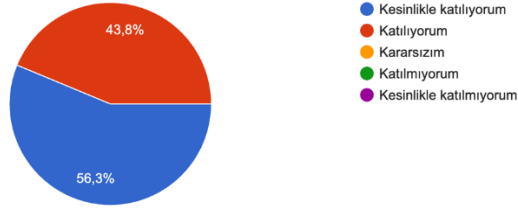
Satış teknikleri ve müşteri ilişkileri yönetimi gibi faaliyetlerde etkili konuşma ve sunum tekniklerini kullanabilir.
16 yanıt



Bu program çıktısında da bir öncekinde olduğu gibi genel memnuniyet yüksektir. Ancak bazı öğrenciler bu derslerde daha fazla örnek ya da uygulama görmek istiyor olabilir.

Program Çıktısı 15: Küreselleşme ile değişen tüketici davranışlarını anlayabilir ve uluslararası pazarlama gelişmelerini takip edebilir.

Küreselleşme ile değişen tüketici davranışlarını anlayabilir ve uluslararası pazarlama gelişmelerini takip edebilir.
16 yanıt



Küresel bakış açısı genel olarak iyi aktarılmış ancak uygulamalı vaka çalışmaları ya da uluslararası örneklerin artırılması talep ediliyor olabilir.

Genel İyileştirme Çalışmaları

- ☐ PO3 özelinde problem çözme ve analitik düşünme becerileri desteklenmeli
 - Vaka analizleri, senaryo tabanlı grup çalışmaları ve çözüm odaklı projelerle öğrencilerin analiz yetenekleri artırılabilir.
- ☐ İş yaşamı uygulamalarını artıracak ders dışı etkinlikler geliştirilmeli (PO2, PO6)
 - Sektör temelli seminerler, staj deneyim paylaşımları, saha çalışmaları gibi uygulamalarla teori-pratik bağlantısı güçlendirilebilir.
- ☐ Sunum ve yazılı iletişim becerilerine odaklı modüller eklenmeli (PO7)
 - Öğrencilere hem akademik hem profesyonel iletişim dili kullanımı konusunda daha fazla uygulama fırsatı sunulmalıdır.
- ☐ Mesleki etik konusunda daha somut örneklerle ders içeriği zenginleştirilmeli (PO10)
 - Gerçek vaka çalışmaları, etik ikilemler üzerine tartışmalar gibi içeriklerle öğrencilerin etik algısı güçlendirilebilir.
- ☐ Ekip çalışması ve liderlik gelişimi için proje bazlı değerlendirme sistemleri uygulanmalı (PO8)
 - Grup çalışmalarında liderlik rotasyonu ve takım içi değerlendirme formları kullanılabilir.



