



Balıkesir
Üniversitesi

2024-2025

**BALIKESİR MESLEK
YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA VE
REKLAMCILIK BÖLÜMÜ**

PAZARLAMA PROGRAMI

**BAHAR DÖNEMİ
PROGRAM ÇIKTILARI
ANKETİ
DEĞERLENDİRME**

BALIKESİR MESLEK YÜKSEKOKULU

myo@balikesir.edu.tr



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
PROGRAM ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME RAPORU

Anket Adı: Pazarlama Program Çıktıları Değerlendirme Anketi

Katılımcı Sayısı: 33 öğrenci

Katılım Oranı: %45

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.

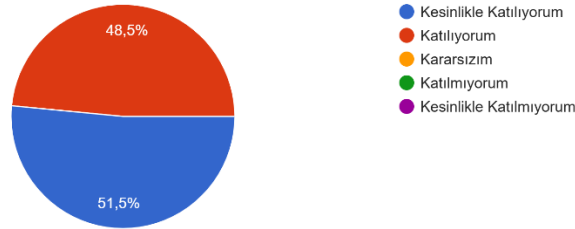
Genel Program Çıktılarına Ulaşma Düzeyi (Yüzdelere ve Ortalama Puanlar)

Program Çıktısı	Olumlu (%)	Olumsuz (%)	Kararsız (%)
PO1	100%	0%	0%
PO2	100%	0%	0%
PO3	100%	0%	0%
PO4	97%	0%	3%
PO5	100%	0%	0%
PO6	100%	0%	0%
PO7	100%	0%	0%
PO8	100%	0%	0%
PO9	97%	0%	3%

PO10	100%	0 %	0%
PO11	100%	0%	0%
PO12	100%	0%	0%
PO13	97%	0%	3%

Program Çıktısı 1: Pazarlamayla ilişkili temel teorik, uygulamalı ve güncel bilgilere sahip olur,

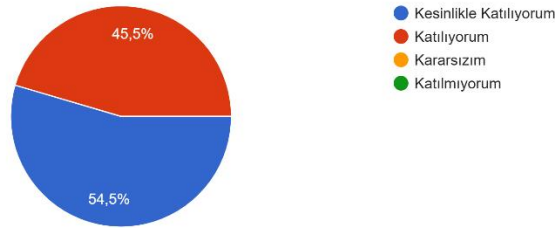
Pazarlamayla ilişkili temel teorik, uygulamalı ve güncel bilgilere sahip olur,
33 yanıt



%100 olumlu geri bildirim, öğrencilerin bu temel bilgileri edindiklerini ve yeterli düzeyde donanıma sahip olduklarını göstermektedir.

Program Çıktısı 2: Pazarlama alanındaki öğrendiği bilgileri çalışma hayatında kullanarak iş süreçlerini uygular,

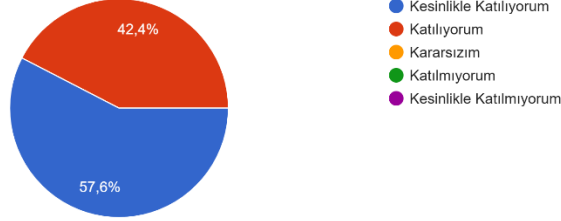
Pazarlama alanındaki öğrendiği bilgileri çalışma hayatında kullanarak iş süreçlerini uygulayabilir,
33 yanıt



Yine %100 oranında olumlu görüş bildirilmiş, bu da verilen bilgilerin sektörel anlamda kullanılabilirliğinin yüksek olduğunu göstermektedir.

Program Çıktısı 3: Alanıyla ilişkili görev ve sorumlulukları yerine getirebilmek için bilgilere ulaşır, analiz eder, yorumlar ve çözüm yolları geliştirir,

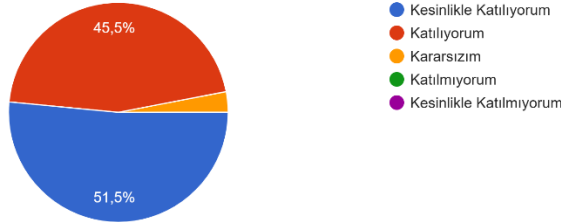
Alanıyla ilişkili görev ve sorumlulukları yerine getirebilmek için bilgilere ulaşır, analiz eder, yorumlar ve çözüm yolları geliştirebilir,
33 yanıt



Öğrenciler, bu çıktıda da %100 olumlu görüş bildirmiştir. Analitik düşünme ve problem çözme konularında başarılı bir altyapı verildiği anlaşılmaktadır.

Program Çıktısı 4: Alanıyla ilgili olaylara eleştirel bakış açısıyla bakabilir, çağın gereksinimlerine uygun olarak yeni bilgiler edinir yeni durumlara uyum sağlar,

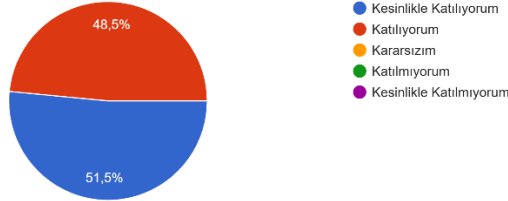
Alanıyla ilgili olaylara eleştirel bakış açısıyla bakabilir, çağın gereksinimlerine uygun olarak yeni bilgiler edinir yeni durumlara uyum sağlayabilir,
33 yanıt



%97 olumlu, %3 kararsız oranı öğrencilerin çoğunlukla bu yetkinliği kazandığını ancak az sayıda öğrencinin kendini bu alanda daha az yetkin hissettiğini göstermektedir.

Program Çıktısı 5: Pazarlamanın temel bakış açıları olan pazarlama karması ve pazarlama iletişimi hakkında bilgi sahibi olur, ayrıca bu bilgileri pazarlamanın uygulama alanlarında kullanır,

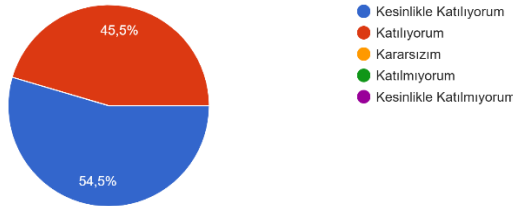
Pazarlamanın temel bakış açıları olan pazarlama karması ve pazarlama iletişimi hakkında bilgi sahibi olur, ayrıca bu bilgileri pazarlamanın uygulama alanlarında kullanabilir,
33 yanıt



%100 olumlu sonuç, temel pazarlama bakış açılarının öğrencilerde yerleştiğini göstermektedir.

Program Çıktısı 6: İş yaşamında etkin iletişim kurabilir ve algıları yönlendirerek ikna becerisine sahip olur,

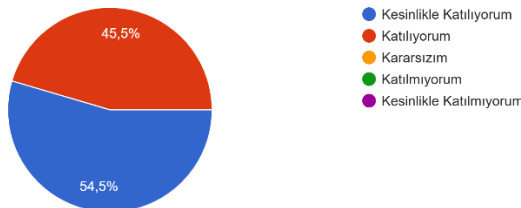
İş yaşamında etkin iletişim kurabilir ve algıları yönlendirerek ikna becerisine sahip olur,
33 yanıt



Öğrencilerin tamamı bu çıktıda olumlu görüş bildirmiştir. Bu, bölümün iletişim temelli yetkinlikleri iyi kazandırdığını ortaya koymaktadır.

Program Çıktısı 7: Bilişim ve iletişim teknolojilerini takip eder, bu kapsamda dijital pazarlama ve e-ticaret süreçlerini satış teknikleriyle birleştirerek uygular,

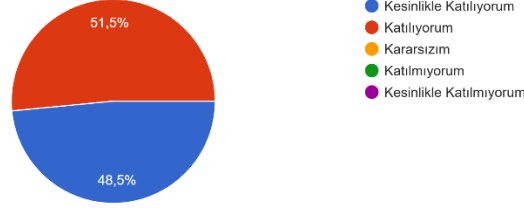
Bilişim ve iletişim teknolojilerini takip eder, bu kapsamda dijital pazarlama ve e-ticaret süreçlerini satış teknikleriyle birleştirerek uygulayabilir,
33 yanıt



%100 olumlu oran, öğrencilerin çağın gereklerine uygun dijital bilgi ve becerilerle donatıldığını göstermektedir.

Program Çıktısı 8: Sürdürülebilir bir toplumun devamlılığı açısından mesleki etik ilkelere uygun davranma bilincine sahip olur,

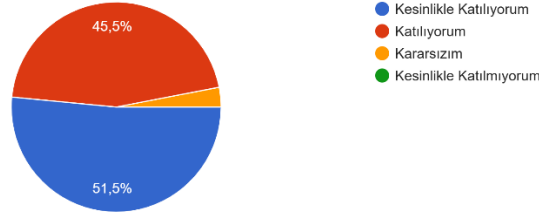
Sürdürülebilir bir toplumun devamlılığı açısından mesleki etik ilkelere uygun davranma bilincine sahip olur,
33 yanıt



Bu çıktıda da %100 olumlu görüş bulunmaktadır. Etik değerler konusunda öğrencilerde farkındalık oluştuğu anlaşılmaktadır.

Program Çıktısı 9: Alanıyla ilişkili mesleki yabancı dil kavramlarına hakimdir ve yenilikleri takip eder,

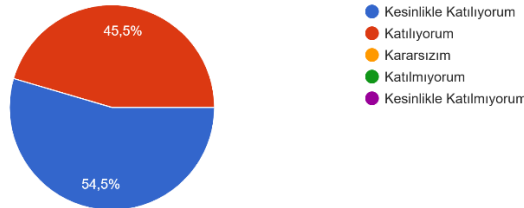
Alanıyla ilişkili mesleki yabancı dil kavramlarına hakimdir ve yenilikleri takip eder,
33 yanıt



%97 olumlu, %3 kararsız. Yabancı dil alanında genel memnuniyet yüksek olmakla birlikte, bir miktar gelişim ihtiyacı olduğu görülmektedir.

Program Çıktısı 10: Genel işletme, genel muhasebe, genel ekonomi, ticari matematik, istatistik, pazarlama mevzuatı, vb. temel disiplinler hakkında kavramsal bilgilere hâkim olur,

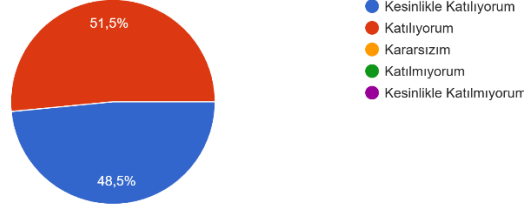
Genel işletme, genel muhasebe, genel ekonomi, ticari matematik, istatistik, pazarlama mevzuatı, vb. temel disiplinler hakkında kavramsal bilgilere hâkim olur,
33 yanıt



%100 olumlu görüş bildirilmiştir. Öğrenciler, pazarlamanın çevreleyen diğer disiplinlerde de yeterli donanımına sahiptir.

Program Çıktısı 11: Satış teknikleri ve yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, vb. faaliyetlerde etkili konuşma ve sunum teknikleri becerilerini kullanarak tüketicilere ve işletmelere yönelik iş stratejileri geliştirir,

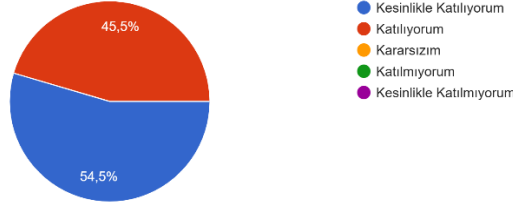
Satış teknikleri ve yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, vb. faaliyetlerde etkili konuşma ve sunum teknikleri becerilerini kullanarak tüketicilere ve işletmelere yönelik iş stratejileri geliştirebilir,
33 yanıt



Tüm öğrenciler olumlu görüş belirtmiştir. Bu, öğrencilere uygulamalı ve iletişim odaklı eğitim verildiğini teyit etmektedir.

Program Çıktısı 12: Küreselleşme dinamikleriyle değişen pazarlama uygulamalarına yön veren tüketici davranışlarını anlamlandırabilir ve bu çerçevede uluslararası pazarlarda yaşanan gelişmeleri takip eder,

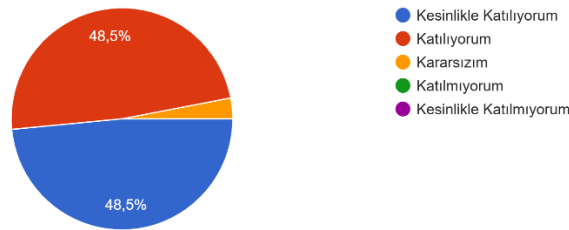
Küreselleşme dinamikleriyle değişen pazarlama uygulamalarına yön veren tüketici davranışlarını anlamlandırabilir ve bu çerçevede uluslararası pazarlarda yaşanan gelişmeleri takip edebilir,
33 yanıt



%100 olumlu oran, güncel ve uluslararası perspektifte bilgi verildiğini göstermektedir.

Program Çıktısı 13: Grup çalışması dinamikleri çerçevesinde sorumluluk alır, sözlü iletişimi etkin olarak kullanır ve kendisini ifade ederek iş birliği sağlar.

Grup çalışması dinamikleri çerçevesinde sorumluluk alır, sözlü iletişimi etkin olarak kullanır ve kendisini ifade ederek iş birliği sağlayabilir.
33 yanıt



%97 olumlu, %3 kararsız. Genel olarak güçlü bir çıktı olmakla birlikte bazı öğrencilerin bu alanda kendilerini tam yeterli hissetmedikleri anlaşılmaktadır.

Genel İyileştirme Çalışmaları

1. Eleştirel Düşünme ve Uyum Atölyeleri:
PO4'teki kısmi kararsızlık eleştirel düşünce, hızlı adaptasyon ve problem çözme alanlarında gelişim ihtiyacına işaret etmektedir. Bu konularda seminer, vaka çalışması etkinlikleri faydalı olabilir.
2. Grup Dinamikleri ve Liderlik Eğitimleri:
PO13 çıktısında görülen küçük orandaki kararsızlık, ekip içi iletişim ve liderlik konularında destek ihtiyacını göstermektedir. Grup çalışması simülasyonları veya rol paylaşımli görevler uygulanabilir.
3. Dijital Yeterlilikte Derinleşme:
PO7 her ne kadar %100 olumlu olsa da, dijital pazarlama ve e-ticaret gibi alanlarda sürekli yenilik olduğundan, öğrencilerin bu alandaki bilgilerini güncel tutacak modüler kısa eğitimler (mikro sertifikalar, online kurslar vb.) teşvik edilmelidir.
4. Gerçek Sektörle Bütünleşik Uygulama Olanakları:
%100 olumlu görünen PO2 ve PO5 gibi çıktılar pekiştirilmeli, öğrencilerin doğrudan pazarlama projelerinde görev alabilecekleri sektör iş birlikleri artırılmalıdır.
5. Öz Değerlendirme Süreçlerinin Teşviki:
Öğrencilerin kendi gelişim alanlarını fark etmeleri ve kararsız oldukları çıktılarda daha bilinçli geri bildirim verebilmeleri için öz değerlendirme ve geribildirim kültürü geliştirilebilir.



