



Balıkesir
Üniversitesi



2025-2026

**BALIKESİR MESLEK
YÜKSEKOKULU**

**PAZARLAMA VE
REKLAMCILIK BÖLÜMÜ**

PAZARLAMA PROGRAMI

**2025-2026 GÜZ
DERS ÖĞRENME
ÇIKTILARI ANKETİ
DEĞERLENDİRME
RAPORU**



Balıkesir Meslek Yüksekokulu

myo@balikesir.edu.tr



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ1120

Ders Adı: Pazarlama İlkeleri-I

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Can TOKMAK

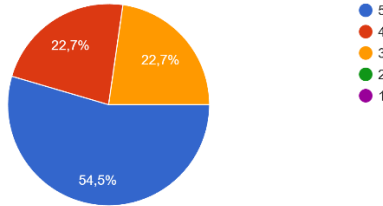
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	54,5	22,7	22,7	-	-	4,32	5	0,84
DÖÇ-2	63,6	22,7	13,6	-	-	4,50	5	0,74
DÖÇ-3	77,3	13,6	9,1	-	-	4,68	5	0,65
DÖÇ-4	50	31,8	18,2	-	-	4,32	4,5	0,78
DÖÇ-5	59,1	27,3	13,6	-	-	4,45	5	0,74

2- Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: Pazarlamanın temel kavramlarını, gelişim sürecini ve günümüz pazarlama anlayışlarını teorik ve uygulamalı olarak kavrar.

Pazarlamanın temel kavramlarını, gelişim sürecini ve günümüz pazarlama anlayışlarını teorik ve uygulamalı olarak kavrar.
22 yanıt

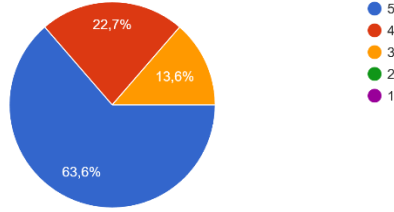


- Öğrencilerin %77,2'si pazarlamanın teorik temellerini ve tarihsel gelişimini yüksek düzeyde kavramış olsa da %22,7'lik kesimin orta düzeyde kalması temel kavramların uygulama ayağında daha fazla desteğe ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 2: Pazarlama karmasını, stratejik pazarlama planlarını ve pazarlama bilgi sistemlerini tanımlar ve uygular.



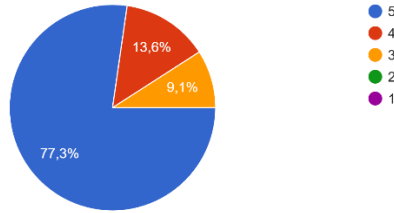
Pazarlama karmasını, stratejik pazarlama planlarını ve pazarlama bilgi sistemlerini tanı ve uygular.
22 yanıt



- Pazarlama karması ve bilgi sistemleri konusunda öğrencilerin %86,3'ü (5 ve 4 puan) tam hakimiyet sağlamış olup, uygulama kapasitesinin oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

Öğrenme Çıktısı 3: Pazarlama çevresiyle ilişkileri analiz eder, SWOT gibi analiz yöntemlerini kullanarak durumsal değerlendirme yapar.

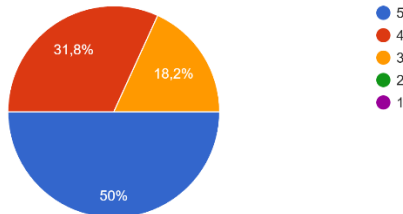
Pazarlama çevresiyle ilişkileri analiz eder, SWOT gibi analiz yöntemlerini kullanarak durumsal değerlendirme yapar.
22 yanıt



- %77,3'lük tam katılım (5 puan) ve 4,68'lik yüksek ortalama ile dersin en başarılı çıktısı olan bu alanda, öğrencilerin stratejik analiz yeteneklerinin en üst seviyeye ulaştığı anlaşılmaktadır.

Öğrenme Çıktısı 4: Rekabet, marka yönetimi ve konumlandırma stratejilerini pazarlama perspektifinden değerlendirir.

Rekabet, marka yönetimi ve konumlandırma stratejilerini pazarlama perspektifinden değerlendirir.
22 yanıt

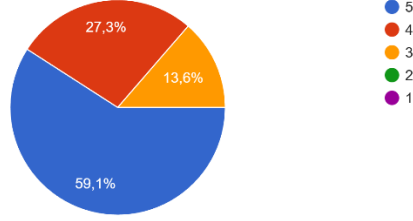


- Konumlandırma ve marka yönetimi çıktısında görüşlerin daha geniş bir yelpazeye (Std. Sapma: 0,78) yayılması, rekabet stratejileri konusunun bazı öğrenciler için daha karmaşık algılandığını işaret etmektedir.

Öğrenme Çıktısı 5: Pazarlama araştırması sonuçlarını yorumlayarak pazarlama kararlarına yönelik çıkarımlarda bulunur.



Pazarlama araştırması sonuçlarını yorumlayarak pazarlama kararlarına yönelik çıkarımlarda bulunur.
22 yanıt



- Öğrencilerin büyük çoğunluğu (%86,4) araştırma sonuçlarını yorumlama yetisi kazanmış olup, veriye dayalı karar verme sürecine hazır olduklarını beyan etmişlerdir.

3- İyileştirme Önerileri

- Öğrenme çıktılarının tamamında yüksek bir başarı yakalanmış olsa da "Pazarlama Temelleri" ve "Marka Yönetimi" gibi konuların daha iyi pekişmesi için ders içerikleri güncel yerel ve küresel vaka analizleriyle (case studies) desteklenmesi iyi olabilecektir.
- Öğrencilerin en başarılı olduğu alan olan SWOT ve çevre analizlerinde yakalanan seviyeyi korumak adına, sadece mevcut durum analiziyle yetinilmeyip, rakiplerin olası hamlelerine karşı "Senaryo Planlama" ve "Konumlandırma Haritalama" gibi ileri düzey stratejik araçlar ders içi atölye çalışmalarına dahil edilmesi iyi olabilecektir.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ1118

Ders Adı: Ticari Matematik

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Can TOKMAK

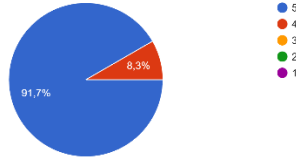
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	91,7	8,3	-	-	-	4,92	5	0,29
DÖÇ-2	66,7	25	8,3	-	-	4,58	5	0,67
DÖÇ-3	66,7	25	8,3	-	-	4,58	5	0,67
DÖÇ-4	50	41,7	8,3	-	-	4,42	4,50	0,67
DÖÇ-5	66,7	25	-	-	8,3	4,42	5	1,16

2- Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: Sayılarla temel işlemleri yapar ve sayısal problemlere çözüm üretir.

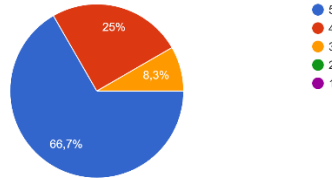
Sayılarla temel işlemleri yapar ve sayısal problemlere çözüm üretir.
12 yanıt



- Öğrencilerin %91,7'sinin en yüksek puanı vermesiyle, temel sayısal işlemler ve problem çözme becerilerinin en üst düzeyde kazanıldığı ve grupta tam bir görüş birliği sağlandığı görülmektedir.

Öğrenme Çıktısı 2: Ondalık, yüzdeler ve bindelik sayılarla hesaplamaları kavrar ve uygular.

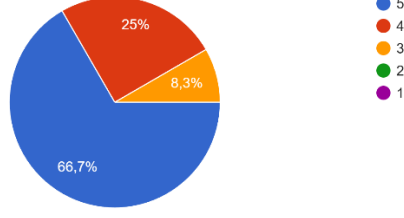
Ondalık, yüzdeler ve bindelik sayılarla hesaplamaları kavrar ve uygular.
12 yanıt



- Ondalık ve yüzdeler hesaplamaların kavranması konusunda öğrencilerin %91,7'si olumlu görüş bildirmiş olup, bu teknik alanın uygulama aşamasında yüksek başarı yakalanmıştır.

Öğrenme Çıktısı 3: Oran, orantı ve karışım hesaplamalarını yapar.

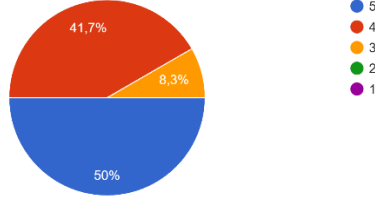
Oran, orantı ve karışım hesaplamalarını yapar.
12 yanıt



- Oran, orantı ve karışım hesaplamaları çıktısında elde edilen 4,58 ortalama, öğrencilerin analitik karşılaştırma gerektiren işlemlerde güçlü bir yetkinlik kazandığını kanıtlamaktadır.

Öğrenme Çıktısı 4: Yüzde ve faizle ilgili hesaplamaları kavrar, yorumlar ve uygular.

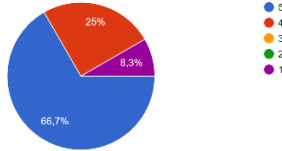
Yüzde ve faizle ilgili hesaplamaları kavrar, yorumlar ve uygular.
12 yanıt



- Yüzde ve faiz hesaplamaları gibi finansal temelli konularda öğrencilerin %91,7'si (4 ve 5 puan) yeterlilik beyan ederek konuyu mesleki yorumlama düzeyinde kavradıklarını göstermiştir.

Öğrenme Çıktısı 5: Derste ele alınan tüm hesaplama konularını anlayarak mesleki uygulamalarda kullanır.

Derste ele alınan tüm hesaplama konularını anlayarak mesleki uygulamalarda kullanır.
12 yanıt



- Tüm hesaplama konularının mesleki uygulamalara aktarılması noktasında genel memnuniyet yüksek olsa da, standart sapmadaki artış bu alandaki pratik kullanımın bazı öğrenciler için daha fazla desteklenmesi gerektiğini işaret etmektedir.

3- İyileştirme Önerileri

- Sayısal hesaplamaların teorik anlatımından ziyade, bu işlemlerin doğrudan meslek hayatında karşılaşılabilecek gerçek senaryolara (fiyatlandırma, maliyet analizi veya finansal raporlama gibi) entegre edildiği vaka çalışmaları ve sektörel uygulama örnekleri artırılması iyi olacaktır.
- Öğrenci görüşlerinin daha fazla dağıldığı ve standart sapmanın yüksek olduğu karmaşık hesaplama alanlarında (faiz, karışım veya mesleki uygulamalar), öğrencilerin bireysel hızlarına göre ilerleyebilecekleri ek problem setleri veya dijital alıştırmaya materyalleri sağlanması öğrenimi iyileştirecektir.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME RAPORU

Ders Kodu: PAZ1122

Ders Adı: Bilgisayar - I

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Öğr. Gör. Mert SAHİL

1. Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

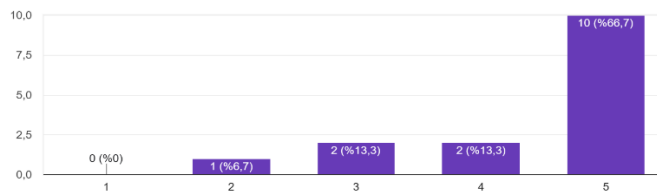
Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	66,7	13,3	13,3	6,7	-	4,40	5	1,05
DÖÇ-2	80	-	20	-	-	4,60	5	0,82
DÖÇ-3	73,3	13,3	6,7	6,7	-	4,53	5	0,91
DÖÇ-4	66,7	13,3	13,3	-	6,7	4,33	5	1,17
DÖÇ-5	73,3	6,7	13,3	-	6,7	4,40	5	1,12

2. Genel Değerlendirme

Anket bulgularına göre, öğrencilerin bilişim teknolojileri kazanımları genel olarak olumlu bir düzeyde görülmektedir. Bilgisayarın temel bileşenlerini ve klavyedeki tuşların işlevlerini açıklama konusunda öğrencilerin çoğunluğu kendine güvenmekte ve bu kazanımlar yüksek oranda benimsenmiştir. Microsoft Word programının bileşenleri ve işlevlerini açıklama ile Microsoft Excel'de formülleri kullanarak veri işlemleri yapma kazanımlarında da öğrencilerin büyük çoğunluğu olumlu yanıt vermiştir; ancak bu kazanımlarda küçük bir grup hâlâ kararsız veya eksiklik hissedebilmektedir. Microsoft PowerPoint programının bileşenleri ve işlevlerini açıklama kazanımında ise öğrencilerin güven düzeyi Word ve klavye kullanımı kadar yüksek değildir; bazı öğrenciler hâlâ kararsız veya olumsuz görüş bildirmiştir.

ÖÇ.1: Bilgisayarın temel bileşenlerini ve işlevlerini açıklar.

Bilgisayarın temel bileşenlerini ve işlevlerini açıklar.
15 yanıt

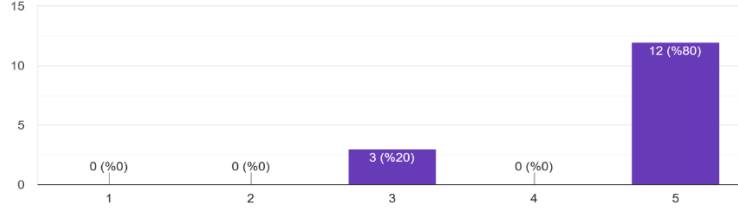


- Öğrencilerin çoğunluğu donanım ve işlevleri konusunda yeterli bilgiye sahip olsa da, kararsız ve olumsuz görüş bildiren kesim (%20) temel bazı kavram kargaşalarının devam ettiğini göstermektedir.

ÖÇ. 2: Klavyedeki tuşların işlevlerini açıklar.

Klavyedeki tuşların işlevlerini açıklar.

15 yanıt

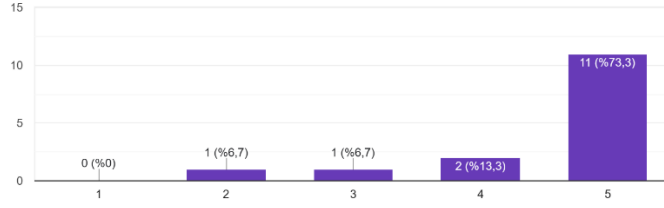


- Katılımcıların tamamına yakını klavye kullanımında yüksek yetkinlik beyan etmiş, ancak %20'lik kararsız grup spesifik detaylarda destek ihtiyacı hissedebileceğinin sinyalini vermiştir.

ÖÇ. 3: Microsoft Word programının bileşenlerini ve işlevlerini açıklar.

Microsoft Word programının bileşenlerini ve işlevlerini açıklar.

15 yanıt

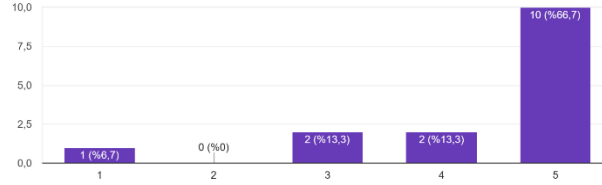


- Word kullanımı konusunda öğrencilerin büyük bir kısmı kendini yeterli görmekte olup, olumsuz yanıt veren küçük azınlığın ileri düzey biçimlendirme gibi teknik detaylarda zorluk yaşadığı düşünülmektedir.

ÖÇ. 4: Microsoft Powerpoint programının bileşenlerini ve işlevlerini açıklar.

Microsoft Powerpoint programının bileşenlerini ve işlevlerini açıklar.

15 yanıt

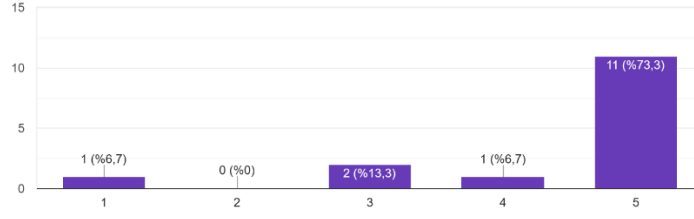


- Sunum hazırlama becerilerinde genel başarı yüksek olmakla birlikte, %6,7'lik kesin ret ve %13,3'lük kararsızlık payı, görsel tasarım ilkeleri veya animasyon geçişleri gibi uygulama gerektiren kısımlarda eksiklikler olabileceğine işaret etmektedir.

ÖÇ. 5: Microsoft Excel'deki formülleri kullanarak veriler üzerinde işlemler yapar.



Microsoft Excel'deki formülleri kullanarak veriler üzerinde işlemler yapar.
15 yanıt



- Karmaşık yapısına rağmen Excel'de formül kullanımı çıktıları oldukça pozitiftir; ancak %6,7'lik kesinlikle katılmayan grup, mantıksal fonksiyonlar veya veri analizi gibi matematiksel odaklı kısımlarda bireysel takviyeye ihtiyaç duyabilir.

3. Sürekli İyileştirme Önerileri

- Genel olarak öğrenciler temel bilgisayar ve ofis programları konusunda yeterli bilgi ve beceriye sahip görünmekle birlikte, özellikle PowerPoint ve Excel uygulamalarında bazı öğrencilerin ek uygulamalı destek ve pekiştirmeye ihtiyaç duyduğu söylenebilir.





BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ1124

Ders Adı: Tüketici Davranışları

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Dr. Öğr. Üyesi Fulya GÜNGÖR

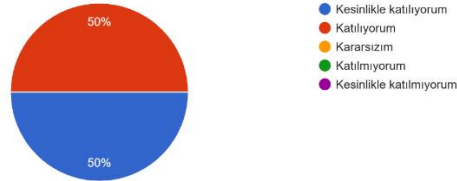
1. Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	44,4	55,6	-	-	-	4,44	4	0,53
DÖÇ-2	33,3	55,6	11,1	-	-	4,22	4	0,67
DÖÇ-3	44,4	44,4	11,1	-	-	4,33	4	0,71
DÖÇ-4	33,3	55,6	11,1	-	-	4,22	4	0,67
DÖÇ-5	44,4	44,4	11,1	-	-	4,33	4	0,71

2. Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: Tüketici, müşteri ve sadık müşteri kavramlarını karşılaştırarak açıklayabilir.

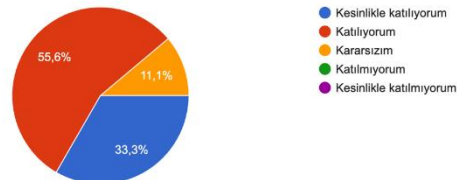
Tüketici, müşteri ve sadık müşteri kavramlarını karşılaştırarak açıklayabilme
16 yanıt



- Tüm katılımcılar bu üç temel kavramı ayırt edebildiklerini belirtmiş, bu da konunun etkili öğretildiğini göstermektedir. Kavramsal netlik sağlanmış gibi görünmektedir.

Öğrenme Çıktısı 2: Tüketici davranışlarının nedenlerini açıklayabilir.

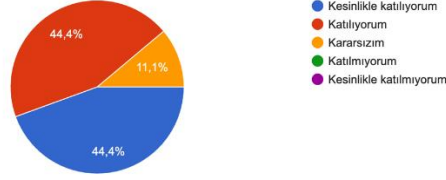
Tüketici Davranışlarının nedenlerini açıklayabilir.
9 yanıt



- Öğrencilerin çoğunluğu neden-sonuç ilişkisini kurabiliyor. Ancak %11,1'lik kararsızlık oranı, bazı öğrencilerin bu konuda daha fazla örneğe ihtiyaç duyduğunu düşündürmektedir.

Öğrenme Çıktısı 3: Tüketici davranışlarının pazarlama kararlarına etkilerini kavrayabilir.

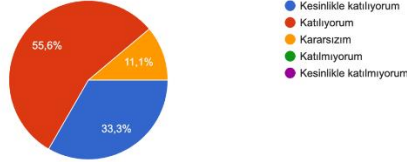
Tüketici davranışlarının pazarlama kararlarına etkilerini kavrayabilir.
9 yanıt



- Yanıtlar dengeli ve olumlu, ancak az da olsa kararsız kalan bir grup bulunuyor. Öğrencilerin çoğunluğu bu etkiyi kavramış görünmektedir.

Öğrenme Çıktısı 4: Tüketici davranışlarına yön verebilir.

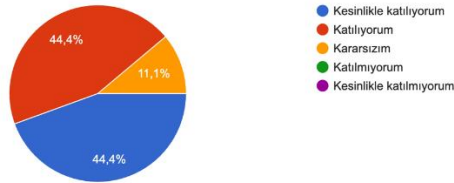
Tüketici davranışlarına yön verebilir.
9 yanıt



- Öğrencilerin çoğu bu çıktıyı gerçekleştirdiklerini düşünmektedir. Ancak yönlendirme becerileri uygulama gerektirir; teorik bilgi yeterli olmayabilir.

Öğrenme Çıktısı 5: Tüketici davranışlarına göre pazarlama elamanlarını uygulayabilmelidir.

Tüketici davranışlarına göre pazarlama elamanlarını uygulayabilir.
9 yanıt



- Öğrencilerin çoğunluğu pazarlama karmasını (ürün, fiyat, yer, tutundurma) tüketiciye uygun şekilde planlayabildiğini düşünmektedir. Yine de küçük bir kısmın kararsız olması dikkat çekicidir.

3. İyileştirme Önerileri

- %11,1'lik kararsız grup tüm çıktılarda tekrar etmektedir. Bu öğrencilere yönelik ek örnekler, bireysel geri bildirimler veya mini quizlerle farkındalık artırılabilir.
- Uygulamalı yöntemlerle öğrencilerin yön verme ve uygulama becerileri güçlendirilebilir.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ1123

Ders Adı: İş Sağlığı ve Güvenliği

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Öğr. Gör. Dr. Beyza BERTAN

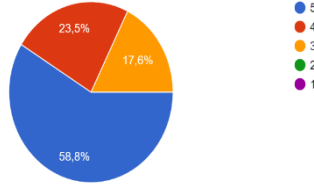
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	%58,8	%23,5	%17,6	-	-	4.41	5	0.77
DÖÇ-2	%64,7	%23,5	%5,9	-	%5,9	4.41	5	1.03
DÖÇ-3	%64,7	%23,5	%5,9	-	%5,9	4.41	5	1.03
DÖÇ-4	%76,5	%17,6	%5,9	-	-	4.71	5	0.57
DÖÇ-5	%76,5	%17,6	%5,9	-	-	4.71	5	0.57

2- Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: İş Sağlığı ve Güvenliği'nin tanımını, amacını, işlevlerini ve tarihsel gelişimini kavrar.

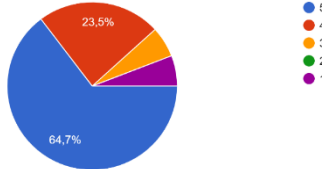
İş Sağlığı ve Güvenliği'nin tanımını, amacını, işlevlerini ve tarihsel gelişimini kavrar.
17 yanıt



- Öğrenciler İSG kavramının tanımı, amacı, işlevleri ve tarihsel gelişimi hakkında yeterli düzeyde bilgi birikimine erişmiştir.

Öğrenme Çıktısı 2: 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu hakkında bilgi sahibi olur.

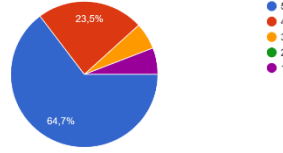
6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu hakkında bilgi sahibi olur.
17 yanıt



- Öğrenciler İSG konusunda mevzuata hakim olmuş ve dersin temel kavramlarını anlamıştır. 6331 sayılı İSG Kanunu bu dersin temel mevzuatı olup; öğrenciler bu kanun hakkında yeterli düzeyde bilgi birikimi elde etmiştir.

Öğrenme Çıktısı 3: 4857 sayılı İş Kanunu hakkında bilgi sahibi olur.

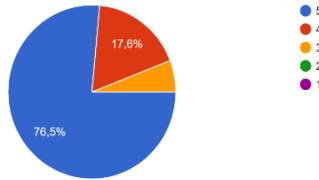
4857 sayılı İş Kanunu hakkında bilgi sahibi olur.
17 yanıt



- Öğrenciler İSG konusunda mevzuata hakim olmuş ve dersin temel kavramlarını anlamıştır. 4857 sayılı İş Kanunu bu dersin temel mevzuatlarından biri olup; öğrenciler bu kanun hakkında yeterli düzeyde bilgi birikimi elde etmiştir. Çalışma hayatına ilişkin düzenlemeleri öğrenmiştir.

Öğrenme Çıktısı 4: Mevzuata göre yangın ve yangın sınıfları hakkında bilgi sahibi olur.

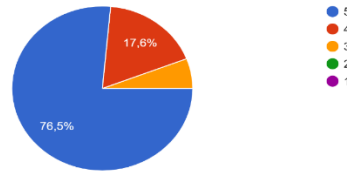
Mevzuata göre yangın ve yangın sınıfları hakkında bilgi sahibi olur.
17 yanıt



- Öğrenciler mevzuata göre yangın sınıfları ve söndürme prensipleri ile ilgili yeterli düzeyde bilgi birikimi elde etmiştir.

Öğrenme Çıktısı 5: Tehlike ve risk kavramları hakkında bilgi sahibi olur.

Tehlike ve risk kavramları hakkında bilgi sahibi olur.
17 yanıt



- Öğrenciler genel olarak tehlike ve riskleri sınıflandırabileceklerini, buna uygun davranışlarda bulunabilecek düzeye geldiklerini belirtmişlerdir.

3. İyileştirme Önerileri

1. DÖÇ-4 ve DÖÇ-5 ile ilişkili konuların işleniş şekli, kullanılan materyaller ve örnekler başarılı olduğu için aynen korunabilir, bu iyi uygulamalar diğer konular için de model alınabilir.

2. DÖÇ-2 ve DÖÇ-3 (6331 ve 4857 sayılı kanunlar) için:

- Konular daha somut örnekler ve güncel uygulamalarla desteklenebilir.
- Kanun maddelerinin özetleri veya karşılaştırmalı tablolar gibi öğrenmeyi kolaylaştırıcı materyaller sağlanabilir.
- Bu konularda kısa tekrarlar veya interaktif değerlendirme aktiviteleri yapılabilir.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ1116

Ders Adı: Genel Ekonomi

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Dr. Öğr. Üyesi Fulya GÜNGÖR

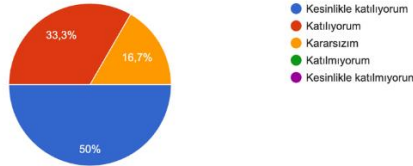
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	50	33,3	16,7	-	-	4,33	4,50	0,82
DÖÇ-2	50	50	-	-	-	4,50	4,50	0,55
DÖÇ-3	50	33,3	16,7	-	-	4,33	4,50	0,82
DÖÇ-4	33,3	50	16,7	-	-	4,17	4	0,75
DÖÇ-5	50	50	-	-	-	4,50	4,50	0,55

2- Genel Değerlendirme

Ö.Ç.1: Bir sosyal bilim olarak ekonomi bilimini tanır.

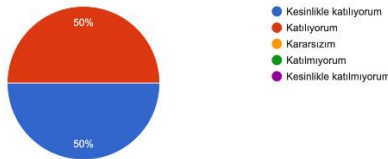
Bir sosyal bilim olarak ekonomi bilimini tanır.
6 yanıt



- Öğrencilerin çoğunluğu ekonominin sosyal bilim niteliğini kavradığını belirtmektedir. Ancak %16,7 oranında kararsızlık dikkat çekmektedir.

Ö.Ç.2: Arz ve talep kavramları, grafikler ve esneklikleri öğrenir.

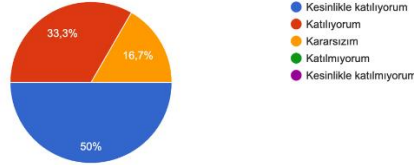
Arz ve talep kavramları, grafikler ve esneklikleri öğrenir.
6 yanıt



- Bu öğrenme çıktısında öğrenciler %100 oranında olumlu görüş bildirmiştir. Teorik ve grafiksel anlatım yeterince etkili olmuş görünmektedir.

Ö.Ç.3: Piyasalarda fiyatın oluşumunu, tüketici ve üretici davranışlarını anlayabilir.

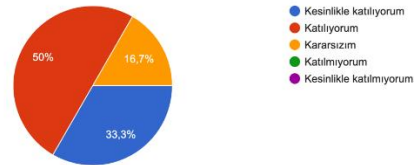
Piyasalarda fiyatın oluşumunu, tüketici ve üretici davranışlarını anlayabilir.
6 yanıt



- Katılımcıların büyük kısmı fiyat oluşumu ve piyasa aktörlerinin davranışlarını kavradığını ifade etmiştir.

Ö.Ç.4: Milli gelir, istihdam ve enflasyon kavramlarını anlayabilir.

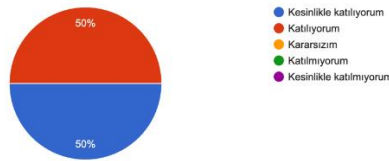
Milli gelir, istihdam ve enflasyon kavramlarını anlayabilir.
6 yanıt



- Temel makroekonomik kavramlar öğrenciler tarafından genel olarak anlaşılmış. Ancak bu konuların soyutluğu nedeniyle daha fazla açıklayıcı örnek gerekebilir.

Ö.Ç.5: Ekonomik büyüme ve kalkınma, küreselleşme, sürdürülebilirlik konularını anlayabilir.

Ekonomik büyüme ve kalkınma, küreselleşme, sürdürülebilirlik konularını anlayabilir.
6 yanıt



- Öğrenciler bu geniş kapsamlı konuları yeterince kavradıklarını ifade etmişlerdir.

3. Sürekli İyileştirme Önerileri:

- Anket sonuçlarında "Milli Gelir, İstihdam ve Enflasyon" gibi makroekonomik konular ile "Ekonomi Bilimi" kavramlarının soyut kalmasını engellemek adına, derslerde güncel Türkiye ekonomisi infografikleri ve zaman serisi grafikleri kullanılarak teorik bilginin somut verilere dönüştürülmesi sağlanması olumlu katkı sunacaktır.
- Fiyat oluşumu ve üretici/tüketici davranışları (DÖÇ-3) konusundaki kararsızlıkları gidermek için, sınıfta vaka analizleri veya piyasa simülasyonları yapılmalıdır. Öğrencilerin farklı piyasa türlerinde birer karar verici gibi davranacakları mini atölye çalışmaları, piyasa mekanizmalarının içselleştirilmesine yardımcı olacaktır.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ1121

Ders Adı: Genel İşletme

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Dr. Öğr. Üyesi Fulya GÜNGÖR

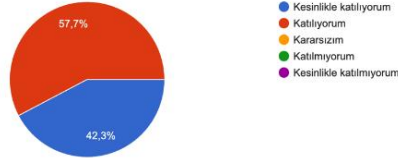
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	42,3	57,7	-	-	-	4,42	4	0,50
DÖÇ-2	34,6	61,5	3,9	-	-	4,31	4	0,55
DÖÇ-3	42,3	53,8	3,9	-	-	4,38	4	0,57
DÖÇ-4	34,6	61,5	-	3,9	-	4,27	4	0,67
DÖÇ-5	38,5	53,8	7,7	-	-	4,31	4	0,62

2- Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1:

Temel işletme kavramlarını ve işletme çeşitlerini sınıflandırma konusunda yeterli bilgiye sahip olur
26 yanıt



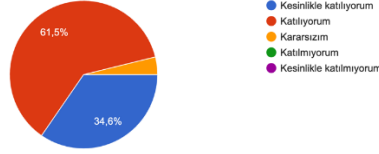
- Öğrencilerin %100'ü bu öğrenme çıktısını kazandığını ifade etmiştir (%42,3 "Kesinlikle katılıyorum", %57,7 "Katılıyorum"). Bu sonuç, temel kavramların açık ve anlaşılır biçimde aktarıldığını göstermektedir. Olumsuz veya kararsız hiçbir yanıt bulunmaması, konu kazanımının öğrenciler tarafından net olarak edinildiğini göstermektedir.

Sonuç: Anket sonuçlarına göre öğrencilerin tamamının “Temel işletme kavramlarını ve işletme çeşitlerini sınıflandırma” yeterliliğine sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bu konunun öğretimi etkili bir şekilde gerçekleştirilmiştir.

Öğrenme Çıktısı 2:



İşletmenin kuruluş aşamalarını ve farklı büyüklükteki işletmeleri ayırt edebilme konusunda bilgi sahibi olur.
26 yanıt

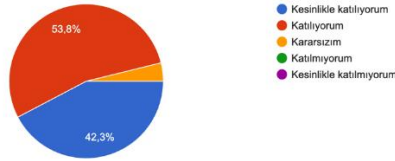


- Öğrencilerin %96,1'i bu öğrenme çıktısını kazandıklarını belirtmiştir. Katılımcıların %34,6'sı "Kesinlikle katılıyorum", %61,5'i "Katılıyorum" seçeneğini işaretlemiştir. %3,9'luk küçük bir grup kararsız kalmıştır. Bu durum, konunun genel olarak anlaşılmış olduğunu; ancak bazı öğrencilerin daha fazla örnek ya da uygulamaya ihtiyaç duyabileceğini göstermektedir.

Sonuç: Çoğu öğrenci “İşletmenin kuruluş süreci ve işletme büyüklüklerinin ayırt edilmesi” konusunda yeterli bilgiye sahiptir. Kararsız kalan azınlık için destekleyici içerikler sunulması faydalı olabilir.

Öğrenme Çıktısı 3:

Girişimciliğin önemi ve girişimciliğin karşılaştığı sorunlar hakkında yeterli bilgiye sahip olur.
26 yanıt

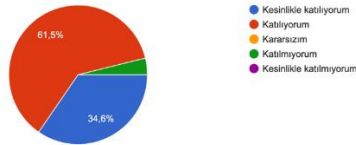


- Katılımcıların %96,1'i girişimcilik konusundaki bilgileri edindiğini ifade etmiştir. %42,3'ü bu kazanımı “Kesinlikle” elde ettiğini belirtmiştir. %3,9'luk kararsız oranı düşük olsa da, bazı öğrenciler için girişimcilikle ilgili daha somut örneklerin ya da vaka analizlerinin sürece dahil edilmesi faydalı olabilir.

Sonuç: Öğrenciler, girişimciliğin önemi ve karşılaşılan zorluklar hakkında büyük oranda bilgi sahibidir. Öğrenme çıktısı genel olarak başarıyla kazandırılmıştır; küçük bir gruba yönelik destekleyici içeriklerle daha da pekiştirilebilir.

Öğrenme Çıktısı 4:

Yeni bir iş fikri geliştirme ve bir iş planı hazırlama becerilerine sahip olur.
26 yanıt



- Öğrencilerin %96,1'i bu çıktıyı edindiğini belirtmiştir; ancak %3,9'luk küçük bir grup bu beceriyi kazanamadığını düşünmektedir. Bu durum, iş planı hazırlama sürecinin daha uygulamalı, adım adım yönlendirmelerle desteklenmesi gerektiğini işaret etmektedir.

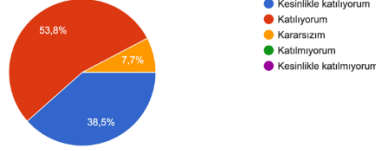




Sonuç: Yeni iş fikirleri üretme ve iş planı hazırlama konularında büyük ölçüde başarı sağlanmıştır. Olumsuz yanıt veren küçük grup için rehberlik sağlayan kaynaklar veya örnek uygulamalar sunulabilir.

Öğrenme Çıktısı 5:

İşletme fonksiyonlarını (örneğin, pazarlama, finans, üretim) tanıma ve bu fonksiyonlar arasındaki ilişkileri anlama konusunda beceri sahibi olur.
26 yanıt



- Öğrencilerin %92,3'ü işletme fonksiyonları konusunda yeterli kazanım elde ettiğini belirtmiştir. Ancak %7,7'lik kararsız oran, bazı öğrencilerin bu fonksiyonlar arasındaki ilişkileri kavramakta zorlandığını göstermektedir. Bu sonuç, dersin bu bölümünün daha fazla örnekle ya da şematik anlatımlarla desteklenmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Sonuç: Genel olarak öğrenciler işletme fonksiyonları konusunu kavramış görünmektedir. Bununla birlikte, konular arası ilişki kurabilme becerisini güçlendirmek amacıyla bütünleştirici uygulamalar yapılması önerilebilir.

2. Genel Değerlendirme

Öğrencilerin temel işletme bilgisi konusunda güçlü bir algıya sahip oldukları ve işletmenin kuruluş aşamaları ve farklı büyüklükteki işletmelere dair yeterli bilgiye sahip oldukları görülmektedir. Öğrencilerin çoğu dersin öğrenme çıktılarının hedeflerine ulaşabildiğini düşünmektedir. Özellikle "Temel İşletme Kavramları", "İşletme Kuruluş Aşamaları" ve "Yeni İş Fikri Geliştirme" gibi konularda yüksek katılımları söz konusudur. "İşletme Fonksiyonlarını Tanıma" konusundaki kararsızlıkları ise bu alanda daha fazla örnek veya uygulamaya dayalı çalışmalar yapılmasının faydalı olabileceğini göstermektedir.

3. İyileştirme Çalışmaları ve Öneriler

Yeni iş fikri geliştirme konusunda olumlu geri bildirimlerin devamlılığı için, öğrencilerle beyin fırtınası oturumları düzenlenebilir ve fikir geliştirme atölyeleri yapılabilir. Bu fikirlerin temel işletme fonksiyonları çerçevesinde nasıl yapılandırılacağı üzerine uygulama örnekleri geliştirilebilir. Ders süresince dönem sonuna kadar sürecektir bir "mini iş planı" çalışması yapılabilir ve her hafta farklı bir fonksiyon üzerinde çalışarak bütüncül bir öğrenme sağlanabilir.

Ayrıca işletme fonksiyonlarını tanıma süreci; animasyonlar, vaka canlandırmaları ve rol oynama etkinlikleriyle daha interaktif hâle getirilebilir. Bu yöntemler, öğrencilerin teorik bilgileri somutlaştırmalarını kolaylaştırabilir. Dersin sonunda kısa uygulamalı quizlerle her bir fonksiyonun temel özellikleri ölçülebilir ve öğrenciler kendi eksik gördükleri alanlarda bireysel çalışma yapmaya yönlendirilebilir.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ1103

Ders Adı: Genel Muhasebe

Dönem: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Öğr. Gör. Fatma GİRGIN

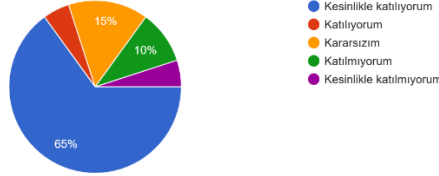
1-Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	65	5	15	10	5	4,150	5,000	1,226
DÖÇ-2	65	20	10	0	5	4,400	5,000	1,046
DÖÇ-3	57,9	21,1	21,1	0	0	4,372	5,000	0,810
DÖÇ-4	65	25	10	0	0	4,550	5,000	0,686
DÖÇ-5	70	10	20	0	0	4,500	5,000	0,827

2-Genel Değerlendirme

D.Ö.Ç. 1. Muhasebe ile ilgili temel kavramları ve muhasebe ilkelerini anlar ve tanıır.

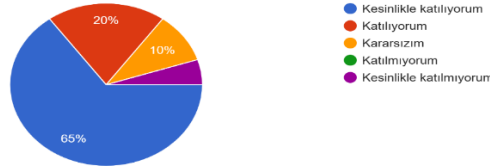
1) Muhasebe ile ilgili temel kavramları ve muhasebe ilkelerini anlar ve tanıır.
20 yanıt



- Öğrencilerin büyük çoğunluğu (%70) bu öğrenme çıktısını karşıladıklarını belirtmiştir. Bu durum, genel olarak öğrencilerin muhasebe ile ilgili temel bilgilere hakimiyetlerinin yüksek olduğunu veya kendilerini bu konuda yeterli gördüklerini göstermektedir.

D.Ö.Ç. 2. Muhasebe ile ilgili kayıt işlemlerini yapar.

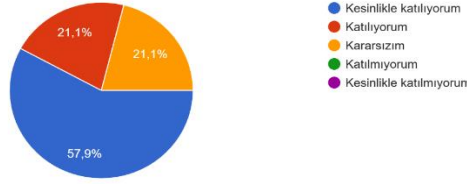
2) Muhasebe ile ilgili kayıt işlemlerini yapar.
20 yanıt



- %85 oranında olumlu yanıt, öğrencilerin muhasebe kayıt işlemleri konusunda kendilerini yeterli hissettiğini göstermektedir. %10'luk kararsız oranı pratik eksikliğini gösterebilir. %5'lik bir kısım ise olumsuz görüş bildirmiştir.

D.Ö.Ç. 3. Muhasebe sürecini takip eder.

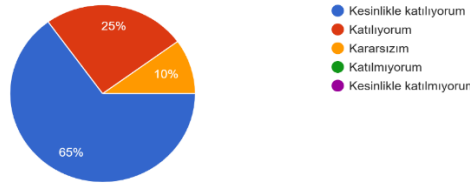
3) Muhasebe sürecini takip eder.
19 yanıt



- Öğrencilerin toplamda %79'u muhasebe sürecini takip edebilme konusunda olumlu bir görüşe sahiptir.

D.Ö.Ç. 4. Temel mali tablolardan olan Bilançonun düzenleme temel ilkelerini tanıyıp anlar.

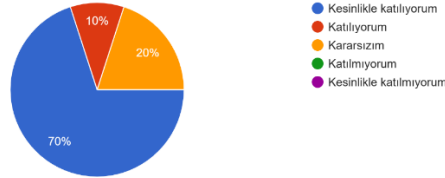
4) Temel mali tablolardan olan Bilançonun düzenleme temel ilkelerini tanıyıp anlar.
20 yanıt



- Öğrencilerin toplamda %90'ı Bilançonun ilkelerini anlama ve tanıma konusunda olumlu bir görüşe sahiptir.

D.Ö.Ç. 5. Bilanço ve gelir tablosu hesaplarının işleyişini bir bütünlük içerisinde kavrayarak, Genel Geçici Mizanı düzenler.

5) Bilanço ve gelir tablosu hesaplarının işleyişini bir bütünlük içerisinde kavrayarak, Genel Geçici Mizanı düzenler.
20 yanıt



- Öğrencilerin toplamda %80'i bu konuda olumlu bir görüşe sahiptir. Bu kazanım, teorik ile pratiğin dengeli işlendiğini gösterir.

3- İyileştirme Önerileri

Bu dersin anket sonuçları, Genel Muhasebe dersindeki öğrenme çıktılarının başarıyla karşılandığını ortaya koymaktadır. “Kesinlikle Katılıyorum” ve “Katılıyorum” oranlarının ağırlıkta olduğu bu anket, dersin hem teorik hem de uygulama anlamında öğrencilere fayda sağladığını ve beklentileri karşıladığı tespit edilmiştir. Öğrencilerin çoğunlukla öğrenme çıktılarından memnun olduğunu ancak “kararsızım” yanıtlarından da anlaşılacağı üzere bazı alanlarda daha fazla destek beklediklerini göstermektedir. Bu destekler şu şekilde olabilir:

- Kavramları daha iyi pekiştirmek için özet tablolar, örnek olaylar ve pratik sorular kullanılabilir.
- Kararsız kalan öğrencilerden, hangi kavramları zor anladıklarını öğrenmek için ek geri bildirim toplanabilir.
- Muhasebe kayıt işlemlerinin daha fazla uygulamalı örneklerle desteklenmesi sağlanabilir.
- Ödevler veya sınıf içi uygulamalar artırılarak, bu becerilerin daha iyi pekiştirilmesi sağlanabilir.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ2121

Ders Adı: Reklamcılık

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Can TOKMAK

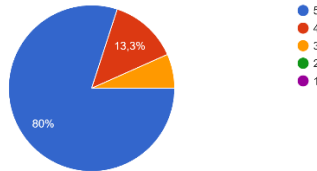
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	80	13,3	6,7	-	-	4,73	5	0,59
DÖÇ-2	73,3	26,7	-	-	-	4,73	5	0,46
DÖÇ-3	80	20	-	-	-	4,80	5	0,41
DÖÇ-4	80	20	-	-	-	4,80	5	0,41
DÖÇ-5	80	20	-	-	-	4,80	5	0,41

2- Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: Reklamın tanımını, amacını, işlevlerini ve tarihsel gelişimini kavrar.

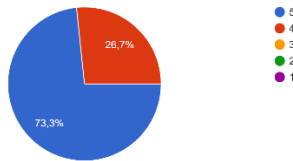
Reklamın tanımını, amacını, işlevlerini ve tarihsel gelişimini kavrar.
15 yanıt



- Katılımcıların %80'i bu konuyu en üst seviyede kavradığını belirtmiştir; temel teorik altyapının oldukça güçlü bir şekilde aktarıldığı görülmektedir.

Öğrenme Çıktısı 2: Reklam türlerini sınıflandırır, reklamın boyutlarını ve ilgili kurumların (reklamveren, ajans vb.) işlevlerini açıklar.

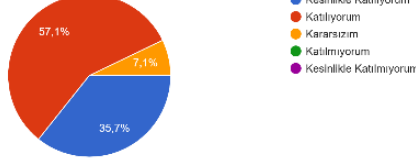
Reklam türlerini sınıflandırır, reklamın boyutlarını ve ilgili kurumların (reklamveren, ajans vb.) işlevlerini açıklar.
15 yanıt



- Bu çıktı, diğerlerine oranla daha düşük bir skor (çoğunlukla 4 puan) almıştır. Öğrencilerin reklam ajansı ve reklamveren arasındaki süreçleri tam olarak içselleştirmek için daha fazla somut örneğe ihtiyaç duyduğu söylenebilir.

Öğrenme Çıktısı 3: Kitle iletişim araçlarının özelliklerini tanır ve reklam kampanyaları tasarlar.

Reklamın boyutlarını anlamlandırabilir ve reklamveren ve reklam ajansı, vb. kurumların işlevlerini algılayabilir,
14 yanıt

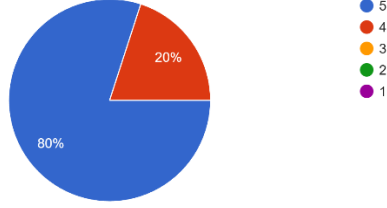


● Kesinlikle Katılıyorum
● Katılıyorum
● Kararsızım
● Katılmıyorum
● Kesinlikle Katılmıyorum

- Katılımcıların %80'i kampanya tasarımı ve araç tanıma konusunda tam yetkinlik hissetmektedir; bu da dersin uygulamalı yönünün hedefine ulaştığını göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 4: Reklamda medya stratejilerini ve medya planlama süreçlerini kavrar.

Reklamda medya stratejilerini ve medya planlama süreçlerini kavrar.
15 yanıt

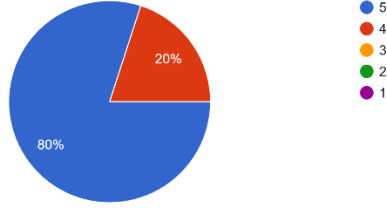


● 5
● 4
● 3
● 2
● 1

- Öğrencilerin büyük bir çoğunluğu (%80) medya planlama süreçlerini yüksek düzeyde kavradığını beyan ederek stratejik planlama konusundaki başarıyı onaylamıştır.

Öğrenme Çıktısı 5: Reklamların hukuki ve etik boyutlarını değerlendirir, reklam analizlerini tartışarak yapar.

Reklamların hukuki ve etik boyutlarını değerlendirir, reklam analizlerini tartışarak yapar.
15 yanıt



● 5
● 4
● 3
● 2
● 1

- Etik ve hukuki değerlendirme yetisi konusunda tam bir mutabakat (%80 tam puan) hakimdir; öğrencilerin eleştirel bakış açısı kazanma konusunda kendilerini çok yetkin gördüğü anlaşılmaktadır.

3- İyileştirme Önerileri

- Reklam türleri ve kurum işlevlerinin daha iyi anlaşılması için gerçek bir reklam ajansının iş akış şemalarını ve geçmiş "case study" örneklerini incelemek, teorik bilgiyi somutlaştıracaktır.
- Özellikle medya planlama ve ajans yönetimi konularında, sektörden bir konuk konuşmacının deneyimlerini paylaşması, öğrencilerin kurumların işlevlerini mesleki açıdan görmesini sağlar.
- Reklam analizi ve etik boyutlar zaten güçlü bir alan; bu başarıyı korumak için güncel ve tartışmalı reklam kampanyaları üzerinden "münazara" tipi grup çalışmalarıyla analitik düşünme süreci pekiştirilebilir.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ2124

Ders Adı: Halkla İlişkiler

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Can TOKMAK

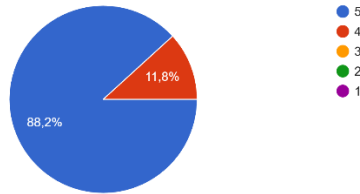
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	88,2	11,8	-	-	-	4,88	5	0,33
DÖÇ-2	82,4	17,6	-	-	-	4,82	5	0,39
DÖÇ-3	82,4	17,6	-	-	-	4,82	5	0,39
DÖÇ-4	82,4	17,6	-	-	-	4,82	5	0,39
DÖÇ-5	82,4	17,6	-	-	-	4,82	5	0,39

2- Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: Halkla ilişkiler kavramını, iletişimdeki etkisini ve toplumsal dinamiklerle ilişkisini kavrar.

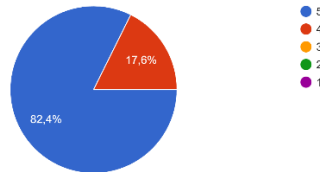
Halkla ilişkiler kavramını, iletişimdeki etkisini ve toplumsal dinamiklerle ilişkisini kavrar.
17 yanıt



- Katılımcıların %88,2'si (15 kişi) bu konuda en üst düzeyde (5 puan) farkındalık kazanmıştır. Halkla ilişkilerin temel teorik çerçevesi ve toplumsal etkisi öğrenciler tarafından eksiksiz bir şekilde kavranmıştır.

Öğrenme Çıktısı 2: Halkla ilişkilerin işletmeler ve kurumlar açısından imaj, itibar ve kurumsal sosyal sorumlulukla bağlantısını açıklar.

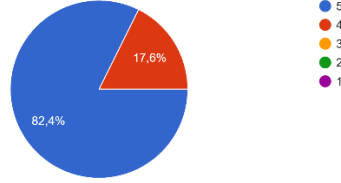
Halkla ilişkilerin işletmeler ve kurumlar açısından imaj, itibar ve kurumsal sosyal sorumlulukla bağlantısını açıklar.
17 yanıt



- Ankete katılanların %82,4'ü imaj ve itibar yönetimi ile kurumsal sosyal sorumluluk arasındaki bağı tam olarak kurabildiğini belirtmiştir. Kurumsal kimlik inşası konusundaki kazanımlar hedeflenen düzeye ulaşmıştır.

Öğrenme Çıktısı 3: Kriz kavramını anlar, kriz yönetimi sürecinde uygulanabilecek çözüm yollarını değerlendirir.

Kriz kavramını anlar, kriz yönetimi sürecinde uygulanabilecek çözüm yollarını değerlendirir.
17 yanıt

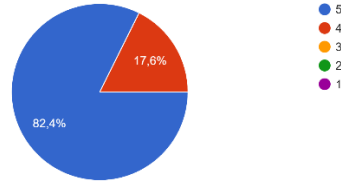


- Öğrencilerin büyük çoğunluğu (%82,4) kriz yönetimi stratejilerini değerlendirme yetisi kazanmıştır. Bu sonuç, olası risk durumlarında çözüm üretebilecek stratejik bakış açısının yerleştiğini göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 4: Sponsorluk ve etkinlik yönetiminin tanıtım ve iletişim faaliyetlerindeki rolünü analiz eder.

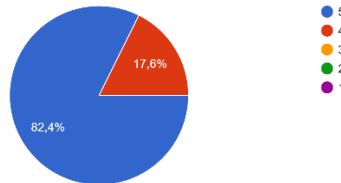
- Katılımcıların %82,4'ü, sponsorluk faaliyetlerinin tanıtım süreçlerindeki kritik rolünü analiz edebilecek düzeye gelmiştir. Organizasyonel iletişim araçlarının işleyişi konusunda güçlü bir öğrenme sağlanmıştır.

Sponsorluk ve etkinlik yönetiminin tanıtım ve iletişim faaliyetlerindeki rolünü analiz eder.
17 yanıt



Öğrenme Çıktısı 5: Halkla ilişkilerde basın bülteni yazımı, algı yönetimi ve ikna tekniklerini uygular.

Halkla ilişkilerde basın bülteni yazımı, algı yönetimi ve ikna tekniklerini uygular.
17 yanıt



- Diğer çıktılarda olduğu gibi bu alanda da %82,4'lük bir tam başarı algısı mevcuttur. Öğrenciler hem teknik yazım (basın bülteni) hem de psikolojik ikna süreçlerinde kendilerini yeterli hissetmektedir.

3- İyileştirme Önerileri

- Kriz yönetimi teoride çok iyi anlaşılmış görünmektedir. Bunu bir adım öteye taşımak için sınıfta gerçek zamanlı bir "sosyal medya krizi" simülasyonu yapılarak öğrencilerin baskı altında karar verme yetileri test edilebilir.
- İtibar ve sosyal sorumluluk konularında, sadece başarılı örnekler değil; itibar kaybına uğrayan kurumların vaka analizleri üzerinden "neyin yapılmaması gerektiği" üzerine daha fazla durulabilir.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ2122

Ders Adı: Dijital Pazarlama

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Dr. Öğr. Üyesi Fulya GÜNGÖR

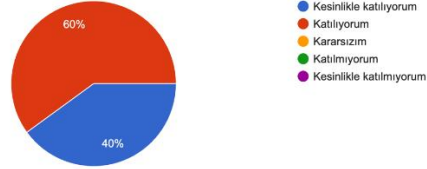
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	40	60	-	-	-	4,40	4	0,55
DÖÇ-2	40	60	-	-	-	4,40	4	0,55
DÖÇ-3	40	60	-	-	-	4,40	4	0,55
DÖÇ-4	40	60	-	-	-	4,40	4	0,55
DÖÇ-5	40	60	-	-	-	4,40	4	0,55

2. Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: Dijital pazarlamanın temel prensiplerini öğrenir.

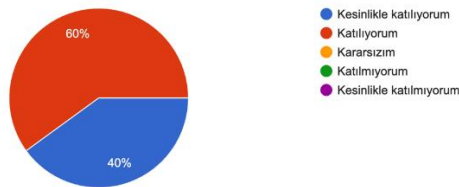
Dijital pazarlamanın temel prensiplerini öğrenir
5 yanıt



- Katılımcıların tamamı dijital pazarlamanın temel prensiplerine hâkim olduklarını belirtmiştir. Bu, dersin giriş düzeyi hedeflerine başarıyla ulaştığını göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 2: Etkili stratejiler oluşturma ve uygulama becerilerini geliştirir.

Etkili stratejiler oluşturma ve uygulama becerilerini geliştirir
5 yanıt

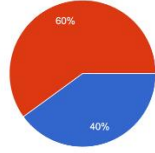


- Öğrenciler stratejik düşünme ve uygulama konularında kendilerini yeterli bulmaktadır. Bu, eğitimin sadece teorik değil, aynı zamanda uygulamalı yönlerinin de etkili olduğunu göstermektedir.



Öğrenme Çıktısı 3: Pazarlamada güncel gelişmelere adapte olabilir.

Pazarlamada güncel gelişmelere adapte olabilir
5 yanıt

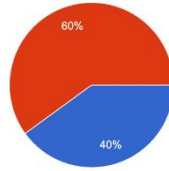


● Kesinlikle katılıyorum
● Katılıyorum
● Kararsızım
● Katılmıyorum
● Kesinlikle katılmıyorum

- Tüm katılımcılar, pazarlama dünyasındaki güncel gelişmeleri takip edebilecek düzeyde olduklarını belirtmiştir. Bu, güncel içeriklerin ders kapsamında başarıyla işlendiğini gösterir.

Öğrenme Çıktısı 4: Sosyal medya, e-posta ve içerik pazarlaması gibi dijital araçları etkili biçimde planlar.

Sosyal medya, e-posta ve içerik pazarlaması gibi dijital araçları etkili biçimde planlar.
5 yanıt

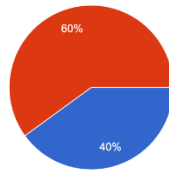


● Kesinlikle katılıyorum
● Katılıyorum
● Kararsızım
● Katılmıyorum
● Kesinlikle katılmıyorum

- Öğrenciler dijital pazarlama araçlarının kullanımında kendilerini yetkin hissetmektedir. Planlama becerilerinin geliştiği anlaşılmaktadır.

Öğrenme Çıktısı 5: Etik, gizlilik ve veri koruma ilkelerine uygun dijital pazarlama stratejileri tasarlar.

Etik, gizlilik ve veri koruma ilkelerine uygun dijital pazarlama stratejileri tasarlar.
5 yanıt



● Kesinlikle katılıyorum
● Katılıyorum
● Kararsızım
● Katılmıyorum
● Kesinlikle katılmıyorum

- Tüm katılımcılar etik ilkelere uyumlu strateji geliştirme konusunda olumlu yanıt vermiştir. Bu durum, öğrencilerin sadece teknik değil, aynı zamanda etik farkındalık açısından da geliştiğini göstermektedir.

3. İyileştirme Çalışmaları ve Öneriler

- Teorik bilgilerin uygulamaya dönüşmesini desteklemek için: proje bazlı öğrenme, gerçek vaka analizleri, dijital kampanya tasarımı gibi içerikler artırılabilir.
- Dönem sonu performanslarını ölçen rubrikler ya da dijital portfolyo hazırlanması teşvik edilebilir.
- Gerçek kampanya planları, simülasyonlar ya da sosyal medya gönderisi tasarlama gibi uygulamalar ile öğrenme daha kalıcı hâle getirilebilir.





BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ2123

Ders Adı: Etkili Konuşma ve Sunum Teknikleri

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Öğr. Gör. Nevin POLAT

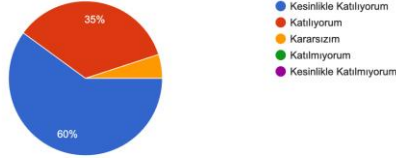
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	70	30	-	-	-	4,70	5	0,48
DÖÇ-2	70	30	-	-	-	4,70	5	0,48
DÖÇ-3	70	30	-	-	-	4,70	5	0,48
DÖÇ-4	70	30	-	-	-	4,70	5	0,48
DÖÇ-5	70	30	-	-	-	4,70	5	0,48

2. Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: Doğru ses ve nefes kullanımıyla Türkçenin ses özelliklerini ve seslerin boğumlanma noktalarını bilerek doğru telaffuz etmeyi öğrenir.

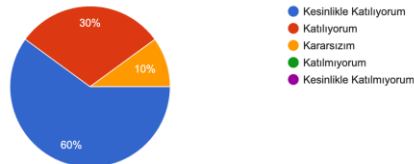
1. Doğru ses ve nefes sayesinde doğru sesler çıkarmayı öğrenir
20 yanıt



- Öğrenciler, ses ve nefes uyumunu sağlayarak daha doğru sesler çıkarabildiklerini ifade etmişlerdir.

Öğrenme Çıktısı 2: Ünlü harflerin söyleyiş özelliklerini, tonlama ve vurguları doğru yerinde kullanmayı öğrenir.

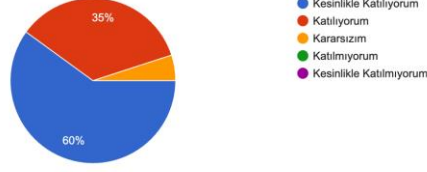
2. Türkçenin ses özelliklerini, seslerin boğumlanma noktalarını bilerek bu sesleri doğru telaffuz etmeyi öğrenir.
20 yanıt



- Bu öğrenme çıktısı da %100 oranında olumlu geri bildirim almıştır. Öğrencilerin, Türkçeyi doğru ve etkili kullanma konusunda bilinç kazandıkları ve konuşma kalitelerini geliştirdikleri anlaşılmaktadır.

Öğrenme Çıktısı 3: Topluluk önünde konuşma sırasında beden dili, jest ve mimikleri etkili biçimde kullanır.

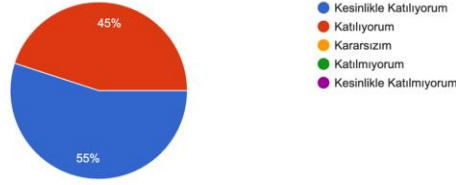
3. Ünlü harflerin söyleniş özelliklerini bilerek doğru telaffuz etmeyi öğrenir.
20 yanıt



- Öğrencilerin tamamı bu öğrenme çıktısını olumlu değerlendirmiştir. Bu durum, ders kapsamında yapılan sunum ve uygulamaların, öğrencilerin sahne hâkimiyeti ve özgüven gelişimine katkı sağladığını göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 4: Etkili konuşma ve sunum tekniklerini kullanarak düşüncelerini açık, anlaşılır ve ikna edici biçimde ifade eder.

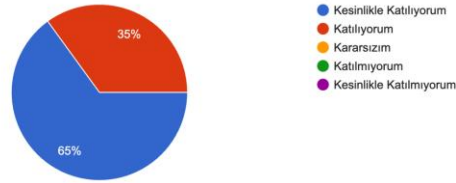
4. Tonlama ve vurguları doğru ve yerinde yapmayı öğrenir.
20 yanıt



- Sonuçlar, öğrencilerin iletişim ve ikna becerilerinin geliştiğini ortaya koymaktadır. Dersin, hem akademik hem de mesleki sunum yeterliliklerini desteklediği görülmektedir.

Öğrenme Çıktısı 5: Sunum sürecini planlar, uygular ve geri bildirimler doğrultusunda kendini geliştirir.

5. Beden dili ile etkili konuşmayı desteklemeyi öğrenir.
20 yanıt



- Öğrencilerin tamamının olumlu görüş bildirmesi, dersin yalnızca konuşma değil, aynı zamanda süreç yönetimi ve öz değerlendirme becerilerini de kazandırdığını göstermektedir.

3. Sürekli İyileştirme Önerileri:

- Kamera destekli sunum analizlerinin artırılması.
- Farklı konuşma türlerine (akademik, mesleki, törensel vb.) yönelik uygulamaların çeşitlendirilmesi.
- Bireysel gelişimi izlemeye yönelik ayrıntılı değerlendirme rubriklerinin kullanılması.



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ2108

Ders Adı: Satış Teknikleri

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Öğr. Gör. Nevin POLAT

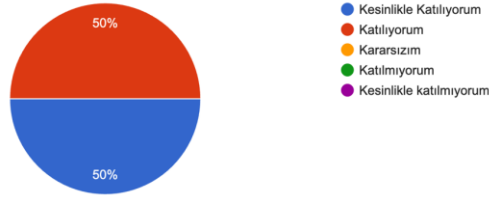
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	50	50	-	-	-	4,50	4,50	0,52
DÖÇ-2	50	50	-	-	-	4,50	4,50	0,52
DÖÇ-3	50	50	-	-	-	4,50	4,50	0,52
DÖÇ-4	50	50	-	-	-	4,50	4,50	0,52
DÖÇ-5	50	50	-	-	-	4,50	4,50	0,52

2. Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: Satışçılık mesleğini, satışçının görevlerini ve başarılı satışçının özelliklerini iş ahlakı çerçevesinde açıklar.

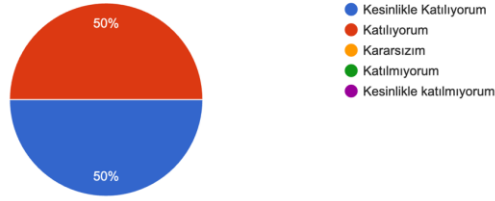
1. Satışçılık mesleğini, satışçının görevlerini ve başarılı satışçının özelliklerini iş ahlakı çerçevesinde açıklar.
12 yanıt



- Ankete katılan öğrencilerin tamamı (%100) bu öğrenme çıktısına olumlu görüş bildirmiştir. Bu sonuç, dersin satış mesleğine ilişkin etik farkındalık kazandırma hedefini başarıyla gerçekleştirdiğini göstermektedir. Öğrencilerin, satışçılık mesleğini yalnızca teknik bir faaliyet olarak değil, aynı zamanda etik sorumluluklar çerçevesinde değerlendirebildikleri anlaşılmaktadır.

Öğrenme Çıktısı 2: Satış sürecinin aşamalarını (hazırlık, müşteri ile iletişim, ihtiyaç analizi, sunum, itiraz karşılama, kapanış ve satış sonrası hizmetler) tanımlar ve uygular.

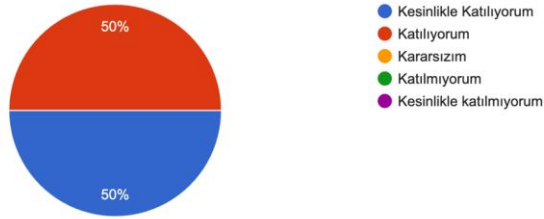
2. Satış sürecinin aşamalarını (hazırlık, müşteri ile iletişim, ihtiyaç analizi, sunum, itiraz karşılama, kapanış ve satış sonrası hizmetler) tanımlar ve uygular.
12 yanıt



- Bu öğrenme çıktısı için de %100 oranında olumlu geri bildirim alınmıştır. Öğrencilerin satış sürecini bütüncül bir yapı olarak kavradıkları ve teorik bilgileri uygulamaya dönüştürebildikleri görülmektedir. Özellikle satış sonrası hizmetler gibi sürecin devamlılığını vurgulayan aşamaların öğrenciler tarafından benimsenmiş olması, ders içeriğinin güncel ve uygulama odaklı olduğunu göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 3: Satış süreç yönetimi becerilerini planlama, yürütme ve raporlama yoluyla gösterir.

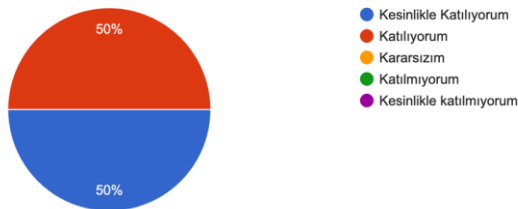
3. Satış süreç yönetimi becerilerini planlama, yürütme ve raporlama yoluyla gösterir.
12 yanıt



- Öğrencilerin tamamı, satış süreç yönetimine ilişkin becerileri kazandıklarını ifade etmiştir. Bu bulgu, ders kapsamında gerçekleştirilen uygulamalar ve süreç temelli rol oynama çalışmalarının öğrencilerin analitik ve yönetsel becerilerini geliştirdiğini ortaya koymaktadır.

Öğrenme Çıktısı 4: Tüketici ve müşteri satın alma davranışlarını analiz eder ve bu analizlere uygun ürün/hizmet önerileri geliştirir.

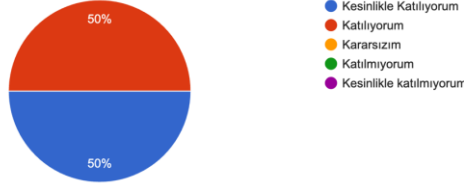
4. Tüketici ve müşteri satın alma davranışlarını analiz eder ve bu analizlere uygun ürün/hizmet önerileri geliştirir.
12 yanıt



- Bu öğrenme çıktısı da %100 olumlu değerlendirilmiştir. Öğrencilerin, müşteri odaklı düşünme becerisi kazandıkları ve tüketici davranışlarını analiz ederek çözüm üretme yetkinliği edindikleri anlaşılmaktadır. Bu durum, dersin pazarlama ve satış ilişkisini doğru biçimde kurduğunu göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 5: Satış görüşmelerinde etkili iletişim, soru sorma ve ikna edici sunum tekniklerini kullanarak müşteriyle sağlıklı ilişkiler kurar, itirazlarla başa çıkar ve süreci başarıyla sonuçlandırır.

5. Satış görüşmelerinde etkili iletişim, soru sorma ve ikna edici sunum tekniklerini kullanarak müşteriyle sağlıklı ilişkiler kurar, itirazlarla başa çıkar ve süreci başarıyla sonuçlandırır.
12 yanıt



- Öğrencilerin tamamının olumlu görüş bildirmesi, dersin iletişim, ikna ve ilişki yönetimi becerilerini kazandırmada etkili olduğunu göstermektedir. Bu sonuç, özellikle rol oynama çalışmalarının öğrenme sürecine önemli katkı sağladığını ortaya koymaktadır.

3. Sürekli İyileştirme Önerileri:

- Uygulama temelli etkinliklerin (vaka analizi, rol oynama, sektör örnekleri) artırılması
- Dijital satış teknikleri ve güncel satış teknolojilerine (CRM, e-satış kanalları vb.) daha fazla yer verilmesi
- Öğrencilerin bireysel performanslarını daha ayrıntılı ölçebilecek rubrik temelli değerlendirmelerin eklenmesi



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ2133

Ders Adı: Meslek Etiği

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Öğr. Gör. Nevin POLAT

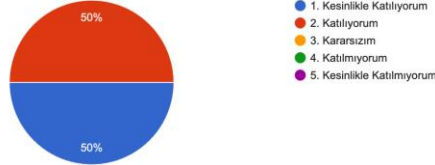
2- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	50	50	-	-	-			
DÖÇ-2	50	50	-	-	-	4,70		
DÖÇ-3	50	50	-	-	-	4,70		
DÖÇ-4	58,3	41,7	-	-	-	4,70		
DÖÇ-5	50	50	-	-	-	4,70		

2. Genel Değerlendirme

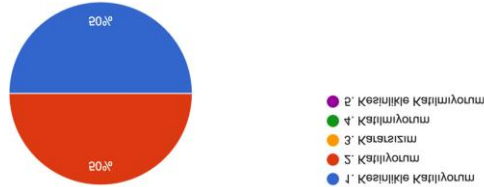
Öğrenme Çıktısı 1: Meslek etiği kavramlarını, temel ilkelerini ve değerlerini tanımlar.

1. Meslek etiği kavramlarını, temel ilkelerini ve değerlerini tanımlar.
12 yanıt



- Öğrencilerin tamamı (%100) bu öğrenme çıktısını olumlu değerlendirmiştir. Bu sonuç, dersin etik kavramları ve temel ilkeleri öğrencilere açık ve anlaşılır biçimde kazandırdığını göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 2: Meslek hayatında iş süreçlerinde etik kültürün önemini açıklar.

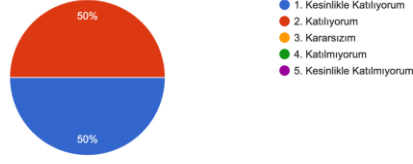


12 yanıt
2. Meslek hayatında iş süreçlerinde etik kültürün önemini açıklar.

- Bu öğrenme çıktısı için de %100 oranında olumlu geri bildirim alınmıştır. Öğrencilerin, etik kültürün kurumsal yapı ve iş süreçleri açısından taşıdığı önemi kavradıkları anlaşılmaktadır.

Öğrenme Çıktısı 3: Etik ikilemleri örnek olaylar üzerinden tartışarak doğru ve yanlış davranışları ayırt eder.

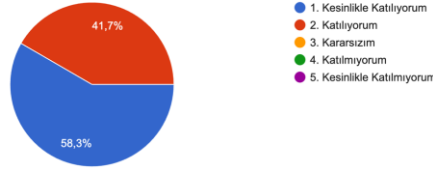
3. Etik ikilemleri örnek olaylar üzerinden tartışarak doğru ve yanlış davranışları ayırt eder.
12 yanıt



- Sonuçlar, öğrencilerin etik ikilemleri analiz edebilme ve karar verme becerisi kazandıklarını göstermektedir. Ders kapsamında kullanılan örnek olay ve vaka analizlerinin bu becerinin gelişimine katkı sağladığı değerlendirilmektedir.

Öğrenme Çıktısı 4: Pazarlama faaliyetlerinde karşılaşılan etik sorunları (yanıltıcı reklam, haksız rekabet, müşteri hakları vb.) analiz eder ve çözüm önerileri geliştirir.

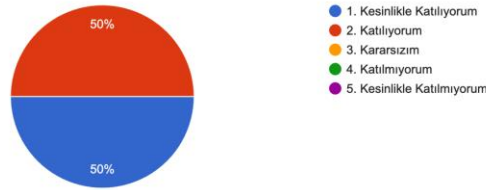
4. Pazarlama faaliyetlerinde karşılaşılan etik sorunları (yanıltıcı reklam, haksız rekabet, müşteri hakları vb.) analiz eder ve çözüm önerileri geliştirir.
12 yanıt



- Bu öğrenme çıktısı, “Kesinlikle Katılıyorum” oranının en yüksek olduğu çıktılardan biridir. Öğrencilerin, pazarlama uygulamalarında etik sorunları fark etme ve çözüm üretme konusunda yüksek düzeyde farkındalık geliştirdikleri görülmektedir.

Öğrenme Çıktısı 5: Sürdürülebilirlik ve toplumsal sorumluluk bilincini etik çerçevede yorumlar.

5. Sürdürülebilirlik ve toplumsal sorumluluk bilincini etik çerçevede yorumlar.
12 yanıt



- Öğrencilerin tamamının olumlu görüş bildirmesi, dersin sürdürülebilirlik ve toplumsal sorumluluk konularını etik bakış açısıyla ele alma konusunda başarılı olduğunu göstermektedir.

3. Sürekli İyileştirme Önerileri:

- Güncel etik ihlal örneklerine (dijital reklam, sosyal medya, yapay zekâ vb.) daha fazla yer verilmesi
- Grup tartışmaları ve münazara etkinliklerinin artırılması
- Etik karar verme süreçlerini ölçmeye yönelik rubrik temelli değerlendirmelerin kullanılması



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ2125

Ders Adı: Mesleki Yabancı Dil

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Öğr. Gör. Nevin POLAT

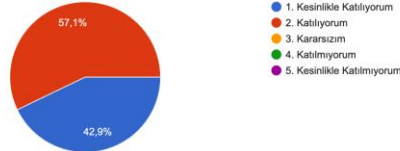
1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları (DÖÇ)	5 N(%)	4 N(%)	3 N(%)	2 N(%)	1 N(%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	57,1	42,9	-	-	-	4,57	5	0,53
DÖÇ-2	57,1	42,9	-	-	-	4,57	5	0,53
DÖÇ-3	57,1	42,9	-	-	-	4,57	5	0,53
DÖÇ-4	57,1	42,9	-	-	-	4,57	5	0,53
DÖÇ-5	57,1	42,9	-	-	-	4,57	5	0,53

2. Genel Değerlendirme

Öğrenme Çıktısı 1: Pazarlama ile ilgili temel İngilizce kelimeleri ve ifadeleri kullanır.

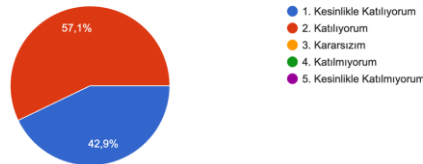
1. Pazarlama ile ilgili temel İngilizce kelimeleri ve ifadeleri kullanır.
7 yanıt



- Öğrencilerin tamamı (%100) bu öğrenme çıktısına olumlu görüş bildirmiştir. Sonuçlar, ders kapsamında öğretilen temel pazarlama terminolojisinin öğrenciler tarafından benimsendiğini ve etkin biçimde kullanılabildiğini göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 2: Mesleki yazılı iletişimde (e-posta, rapor, sunum metni vb.) İngilizceyi doğru ve anlaşılır şekilde kullanır.”

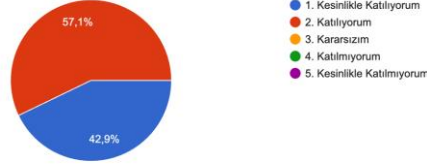
2. Mesleki yazılı iletişimde (e-posta, rapor, sunum metni vb.) İngilizceyi doğru ve anlaşılır şekilde kullanır.
7 yanıt



- Bu öğrenme çıktısı için de %100 oranında olumlu geri bildirim alınmıştır. Öğrencilerin mesleki bağlamda yazılı İngilizce kullanma konusunda kendilerini yeterli gördükleri ve dersin bu beceriyi kazandırmada etkili olduğu anlaşılmaktadır.

Öğrenme Çıktısı 3: Mesleki sözlü iletişimde (toplantı, sunum, müşteri görüşmesi vb.) kendini etkili biçimde ifade eder.

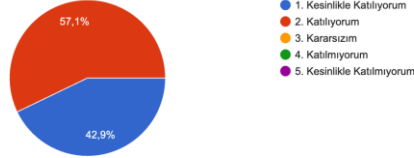
3. Mesleki sözlü iletişimde (toplantı, sunum, müşteri görüşmesi vb.) kendini etkili biçimde ifade eder.
7 yanıt



- Öğrencilerin tamamının olumlu görüş bildirmesi, dersin sözlü iletişim becerilerinin geliştirilmesine önemli katkı sağladığını göstermektedir. Sunum ve konuşma odaklı etkinliklerin öğrencilerin özgüvenini ve ifade yetkinliğini artırdığı söylenebilir.

Öğrenme Çıktısı 4: Alanıyla ilgili İngilizce kaynakları, metinleri ve güncel yayınları okuyup anlayarak iş süreçlerine uyarlar.”

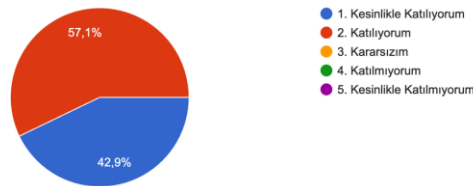
4. Alanıyla ilgili İngilizce kaynakları, metinleri ve güncel yayınları okuyup anlayarak iş süreçlerine uyarlar.
7 yanıt



- Bu öğrenme çıktısı da %100 olumlu değerlendirilmiştir. Öğrencilerin, alanlarına yönelik İngilizce kaynakları anlayabilme ve bu bilgileri mesleki süreçlere uyarlayabilme becerisi kazandıkları görülmektedir. Bu durum, dersin akademik ve mesleki okuma becerilerini desteklediğini göstermektedir.

Öğrenme Çıktısı 5: Farklı pazarlama senaryolarına uygun profesyonel İngilizce iş yazışmalarını (talep, teklif, şikâyet vb.) gerçekleştirir.

5. Farklı pazarlama senaryolarına uygun profesyonel İngilizce iş yazışmalarını (talep, teklif, şikâyet vb.) gerçekleştirir.
7 yanıt



- Öğrencilerin tamamının olumlu geri bildirimde bulunması, dersin uygulamaya dönük mesleki yazışma becerilerini kazandırmada başarılı olduğunu göstermektedir. Özellikle senaryo temelli çalışmaların öğrenmeyi desteklediği değerlendirilmektedir.

3. Sürekli İyileştirme Önerileri:

- Dijital pazarlama ve küresel iş iletişimine yönelik güncel metinlere daha fazla yer verilmesi
- Uluslararası iş yazışmaları örneklerinin çeşitlendirilmesi
- Öğrencilerin bireysel gelişimini izlemeye yönelik performans rubriklerinin kullanılması



BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SINAV SORULARI- DERS ÖĞRENME ÇIKTISI İLİŞKİLERİ
ÖĞRENME ÇIKTILARI DEĞERLENDİRME
RAPORU

Ders Kodu: PAZ2126

Ders Adı: Uluslararası Pazarlama

Ders Dönemi: Güz

Dersin Öğretim Üye/Elemanları: Dr. Öğr. Üyesi Özlem ARI

1- Ders Öğrenme Çıktıları Bulguları

Ders Öğrenme Çıktıları	5 N (%)	4 N (%)	3 N (%)	2 N (%)	1 N (%)	Ortalama	Medyan	Std. Sapma
DÖÇ-1	70	20	10	-	-	4,6	5	0,7
DÖÇ-2	60	40	-	-	-	4,6	5	0,52
DÖÇ-3	50	50	-	-	-	4,5	4,5	0,53
DÖÇ-4	70	30	-	-	-	4,7	5	0,48
DÖÇ-5	60	30	10	-	-	4,5	5	0,71

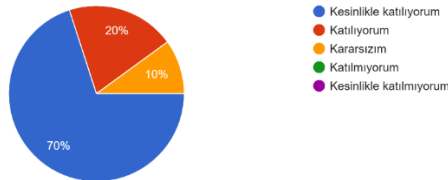
Sınav sorusu -Ders Öğrenme Çıktısı Değerlendirme Sonuçları

Soru No	Kısa Sınav	Ara Sınav	Final Sınavı	Bütünleme Sınavı	Proje	Ödev	Sunum	Diğer
	DÖÇ NO							
Sınava giren öğrenci sayısı		24	25		17			
Not ort.		48,54	55,56		76,47			

2- Genel Değerlendirme

DÖÇ-1

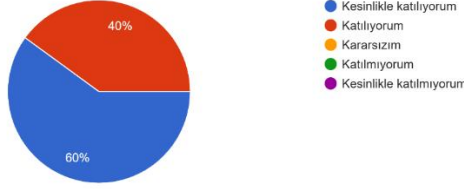
1. Uluslararası pazarlamanın gerekliliğini, yapısını ve ulusal pazarlamaya göre farklılıklarını kavrayabilme
10 yanıt





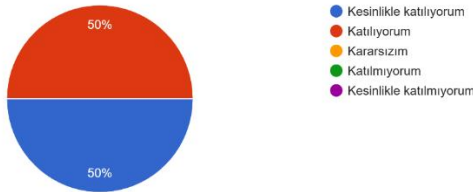
DÖÇ-2

2. Uluslararası pazar araştırmasında bilgi iletişim teknolojilerini ve mesleki araçları kullanabilme
10 yanıt



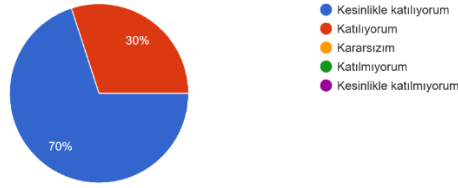
DÖÇ-3

3. Uluslararası pazarlarda karşılaşılabilecek sorunlara çözümler oluşturabilme
10 yanıt



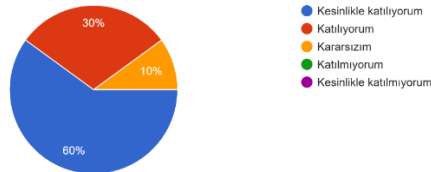
DÖÇ-4

4. Pazarlama stratejilerini planlayıp uluslararası pazarlarda kullanabilme
10 yanıt



DÖÇ-5

5. Uluslararası pazarın yapısal özelliklerine göre iletişim etkinliğini sağlayabilme
10 yanıt



3. Sürekli İyileştirme Önerileri

- Öğrenme çıktılarının sürdürülebilirliğini artırmak amacıyla ders içi uygulama ve örnek olay çalışmalarının devam ettirilmesi ders kazanımlarının edinilmesine katkı sağlayacaktır.
- Ayrıca öğrenci geri bildirimlerinin düzenli olarak izlenmesi ve öğrenme çıktılarında görece farklılaşma görülen alanlar için kısa pekiştirme etkinlikleri planlanması, öğrenme başarısının daha da güçlendirilmesine katkı sağlayacaktır.

