

Balıkesir Üniversitesi Balıkesir MYO Pazarlama Programı
2025-2026 Eğitim-Öğretim Yılı Program Öğrenme Çıktıları Anketi Sonuç
Değerlendirmesi

Balıkesir Üniversitesi Balıkesir MYO Pazarlama ve Reklamcılık Bölümü Pazarlama Programı'nın edindirdiği mesleki yetkinliklerin ve program öğrenme çıktılarının (PÖÇ) öğrenciler nezdindeki karşılığını saptamak amacıyla gerçekleştirilen bu ankette, öğrencilerin kazanımlara yönelik algıları kapsamlı bir şekilde değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgular, kalite yönetim süreçleri açısından oldukça başarılı ve standardı yüksek bir tablonun ortaya çıktığını net bir biçimde ortaya koymaktadır. Katılımcıların ezici çoğunluğu, program çıktısı olarak belirlenen teorik, pratik ve davranışsal yetkinliklerin eğitim-öğretim süreçlerinde kendilerine başarıyla kazandırıldığını ifade etmektedir.

Öğrencilerin büyük çoğunluğu, pazarlamayla ilişkili temel teorik, uygulamalı ve güncel bilgilere sahip olma noktasında programı oldukça başarılı bulmaktadır. Nitekim öğrencilerin %65,5'i bu kazanımı kesinlikle onaylarken, toplam memnuniyet oranı %93,1 gibi yüksek bir seviyede gerçekleşmiştir. Benzer şekilde, edinilen bilgilerin çalışma hayatında iş süreçlerine uygulanabilmesi hedefi de %58,6 kesin katılım ve %89,6 toplam onay oranıyla güçlü bir destek bulmuş; her iki maddede de olumsuz bir görüş beyan edilmemiştir.

Alanıyla ilişkili görev ve sorumlulukları yerine getirebilmek adına bilgiye ulaşma, analiz etme ve çözüm yolları geliştirme yetkinliği öğrenciler tarafından yüksek düzeyde doğrulanmıştır. Öğrencilerin %58,6'sı bu çıktıya kesinlikle katılırken, toplam onay oranı %86,2 düzeyindedir. Alanla ilgili olaylara eleştirel bir bakış açısıyla yaklaşabilme ve çağın gereksinimlerine göre yeni durumlara uyum sağlama yetisi ise %69 kesin katılım ve %93,1 toplam onay oranıyla anketin en güçlü algılanan çıktılarından biri olmuştur.

Pazarlamanın temel direkleri olan pazarlama karması ve pazarlama iletişimi bilgilerinin uygulama alanlarında kullanılması hedefi neredeyse oybirliğiyle onaylanmıştır. Katılımcıların %65,5'i kesinlikle katılmakta, %31'i ise desteklemektedir. Toplamda %96,5'e ulaşan bu mutabakat, müfredat çekirdeğinin öğrencilerde tam bir karşılık bulunduğunu gösterir. İş yaşamında etkin iletişim kurma, algıları yönlendirme ve ikna becerisine sahip olma çıktısı da %62,1 kesin katılım ve %86,2 toplam onay ile güçlü bir şekilde desteklenmiştir.

Çağdaş pazarlamanın en kritik dinamiklerinden olan bilişim ve iletişim teknolojilerini takip etme, dijital pazarlama ve e-ticaret süreçlerini satış teknikleriyle birleştirerek uygulama yetkinliği öğrenciler nezdinde %62,1 kesin katılım ve %89,7 toplam onay almıştır. Sürdürülebilir bir toplumun devamlılığı açısından mesleki etik ilkelere uygun davranma bilincinin kazandırılması çıktısı da %55,2 kesin katılım ve %82,8 toplam onay oranıyla güçlü bir kabul görmüştür.

Programın temel disiplinlerarası yapısını oluşturan genel işletme, muhasebe, ekonomi, istatistik ve mevzuat gibi alanlardaki kavramsal bilgilere hâkimiyet çıktısı %65,5 kesin katılım ve %89,6 toplam memnuniyet oranına ulaşmıştır. Satış teknikleri, müşteri ilişkileri yönetimi ve etkili

sunum becerilerini kullanarak iş stratejileri geliştirme yetkinliği ise %55,2 kesin katılım ve %86,2 toplam onay ile desteklenmiştir.

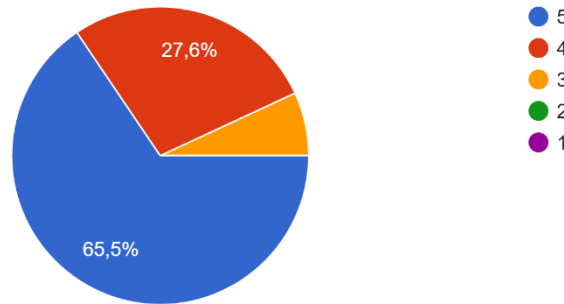
Küreselleşme dinamikleri doğrultusunda tüketici davranışlarını anlamlandırma ve uluslararası pazarlardaki gelişmeleri takip edebilme çıktısı, %69 kesin katılım oranıyla öğrencilerin en yüksek oranda "kesinlikle katıldığı" alanlardan biri olmuş, toplamda %82,8 onay almıştır. Son olarak, paydaşlar arası iş birliğinin temeli olan grup çalışması dinamikleri çerçevesinde sorumluluk alma ve sözlü iletişimi etkin kullanma yetkinliği de %58,6 kesin katılım ve %86,2 toplam onay oranıyla öğrencilerin edindiğini düşündüğü bir diğer güçlü çıktı olarak öne çıkmıştır.

Genel olarak olumsuz görüşlerin yok denecek kadar az olduğu ankette; alanla ilişkili mesleki yabancı dil kavramlarına hâkimiyet çıktısı (%48,3 kesin katılım, %37,9 katılım ve %86,2 toplam onay) diğer maddelere kıyasla kesin katılım oranının %50'nin altında kaldığı tek alan olarak dikkat çekmektedir. Bununla birlikte, bilişim teknolojileri ile temel disiplinler maddelerinde ortaya çıkan %3,4'lük sınırlı olumsuz geri bildirimler, PUKÖ (Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al) döngüleri kapsamında önümüzdeki dönemlerde mesleki yabancı dil içeriklerinin terminolojik olarak zenginleştirilmesi ve dijital uygulamaların laboratuvar pratikleriyle tahkim edilmesi adına bir gelişim fırsatı sunmaktadır.

Öğrenciler, Pazarlama programının öğrenme çıktılarını mesleki yaşamlarında kendilerini bir adım öne geçirecek düzeyde net, pratik ve kapsayıcı bulmaktadır. Gözlemlenen yüksek düzeydeki mutabakat, programın eğitim kalitesini, müfredat doğruluğunu ve akreditasyon süreçlerinin gerektirdiği kalite güvencesi çıktılarını tam anlamıyla karşıladığını açıkça ortaya koymaktadır.

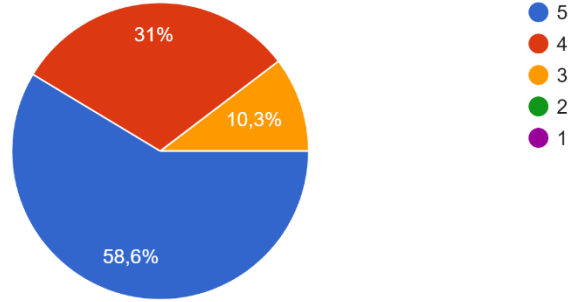
Program Öğrenme Çıktısı 1.

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



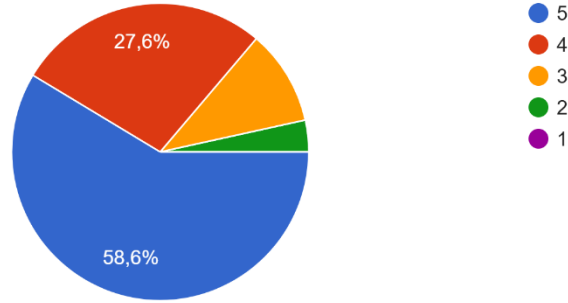
Program Öğrenme Çıktısı 2.

Pazarlama alanındaki öğrendiği bilgileri çalışma hayatında kullanarak iş süreçlerini uygular,
29 yanıt



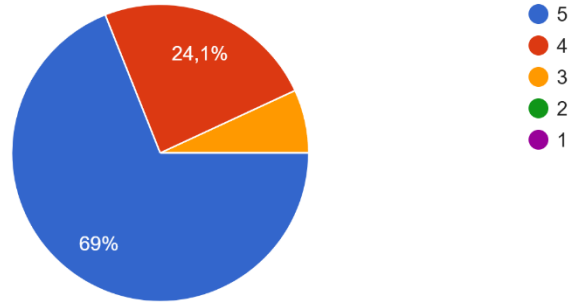
Program Öğrenme Çıktısı 3.

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



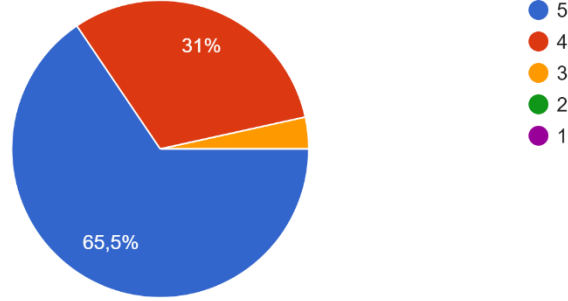
Program Öğrenme Çıktısı 4.

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



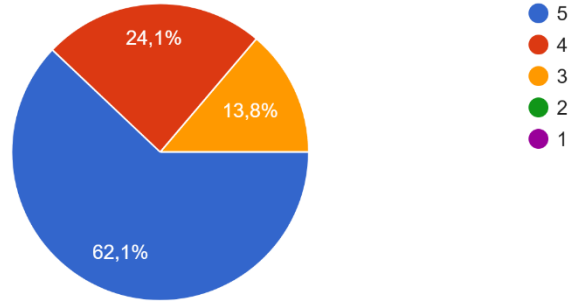
Program Öğrenme Çıktısı 5.

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



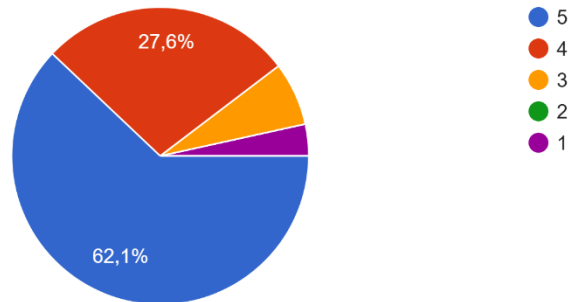
Program Öğrenme Çıktısı 6.

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



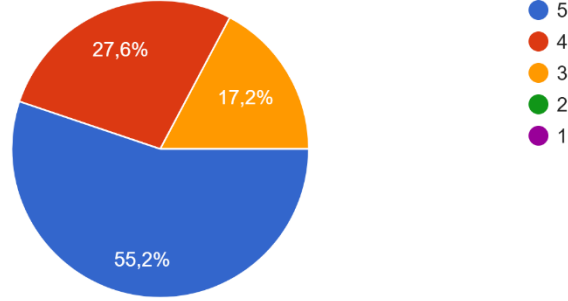
Program Öğrenme Çıktısı 7.

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



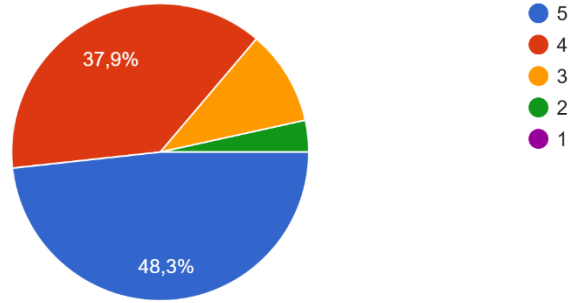
Program Öğrenme Çıktısı 8.

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



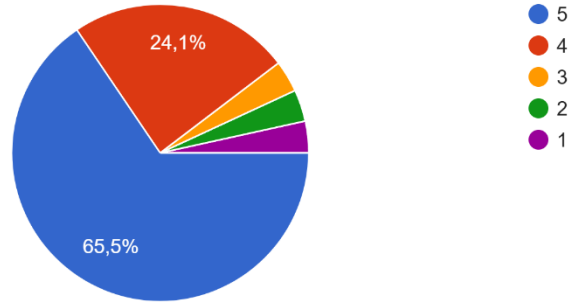
Program Öğrenme Çıktısı 9.

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



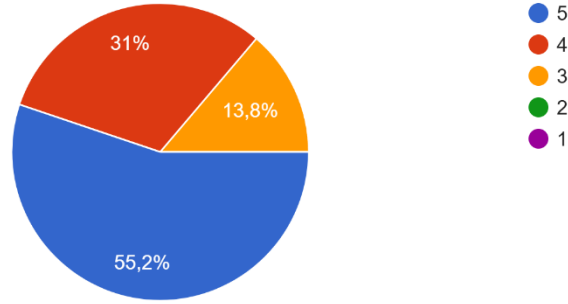
Program Öğrenme Çıktısı 10.

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



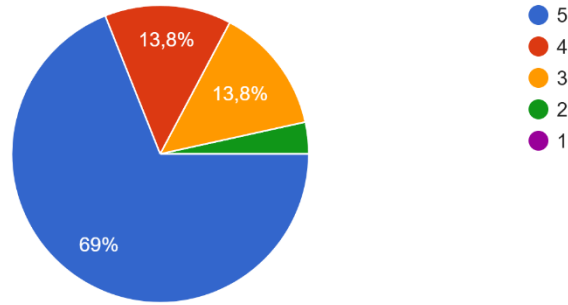
Program Öğrenme Çıktısı 11.

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



Program Öğrenme Çıktısı 12.

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



Program Öğrenme Çıktısı 13.

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

