



T.C.  
HARRAN ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ  
Şanlıurfa Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü  
Pazarlama ve Reklamcılık Bölüm Başkanlığı

Sayı : E-90718419-199-302448  
Konu : Bölüm öz değerlendirme raporları

19.01.2024

ŞANLIURFA SOSYAL BİLİMLER MESLEK YÜKSEKOKULU  
MÜDÜRLÜĞÜNE

Müdürlük makamınca talep edilen bölüm öz değerlendirme raporları Pazarlama Programı ve Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı için ayrı ayrı oluşturularak ekte bilgimize sunulmuştur. Gereğini bilgilerinize arz ederim.

Öğr. Gör. İlker RAĞBETLİ  
Bölüm Başkanı

**Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.**

Belge Doğrulama Kodu : \*BS5LSCNYVK\* Pin Kodu : 82313

Belge Takip Adresi :  
[https://ebys.harran.edu.tr/envision/Validate\\_Doc.aspx?eD=BS5LSCNYVK&eS=302448](https://ebys.harran.edu.tr/envision/Validate_Doc.aspx?eD=BS5LSCNYVK&eS=302448)

Adres: Eyyubiye Kampüsü - Şanlıurfa  
Telefon: 421 318 3995 Faks: 0414 318 3996  
e-Posta: sosbilmyo@harran.edu.tr Web: sosbilmyo.harran.edu.tr  
Kep Adresi: harranuniversitesi@hs01.kep.tr

Bilgi için: İlker RAĞBETLİ  
Unvanı: Bölüm Başkanı



**TC.  
HARRAN ÜNİVERSİTESİ  
ŞANLIURFA SOSYAL BİLİMLER MESLEK  
YÜKSEKOKULU**



**(HALKLA İLİŞKİLER)  
ÖZ DEĞERLENDİRME RAPORU**

**2023**

## GENEL BİLGİLER

### Giriş

Öz Değerlendirme Raporu (ÖDR), birim yönetimine sunulmak üzere ilgili bölüm başkanı tarafından hazırlanır. Bu belgede ÖDR hazırlanırken uyulacak kurallar, açıklamalar, öneriler ve ÖDR şablonu yer almaktadır. ÖDR bölümün niteliksel ve niceliksel değerlendirmesi için gereken bilgileri sağlamaya yöneliktir. ÖDR bu belgede verilen şablona göre yazılmalı ve istenilen bilgileri içermelidir. Bölümde birden fazla program bulunduğu durumlarda, ilgili kısımlar her program için ayrı yanıtlanmalıdır. Her rapor iki bölümden oluşmalıdır:

- 1) Ana Bölüm
- 2) Ek I (Bölüme İlişkin Ek Bilgiler)

### Format ve Hazırlık

ÖDR'de kullanılan tablolardaki tüm kutular geçerli verilerle doldurulmalıdır. Veri girişi yapılması gereken kutulardaki veriler tanımlıd eğilse (örneğin, o yıl mezun verilmemişse) "-" işareti kullanarak belirtilmelidir.

### Raporun Teslimi

Hazırlanan ÖDR ve ekleri Şanlıurfa Sosyal Bilimler MYO müdürlüğüne ilgili üst yazıda belirtilen tarih aralığında EBYS üzerinden ulaştırılmalıdır.

## ÖZ DEĞERLENDİRME RAPORU

### A. Programa İlişkin Genel Bilgiler

Programla ilgili bilgiler	
Bölüm Adı	: Pazarlama ve Reklamcılık
Program Adı	: Halkla İlişkiler
İlk öğrenci aldığı eğitim öğretim yılı	: 2000-2001
İlk öğrenci mezun ettiği eğitim öğretim yılı	: 2001-2002
Bölüm Başkanının Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr.Gör İlker RAĞBETLİ
Program Başkanının Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr.Gör. Abdullah Öz
Program öğretim türü	: 1. Öğretim (Örgün)
Eğitim dili	: Türkçe
Programa öğrenci kabul şekli	: Merkezi Yerleştirme Sınavı
Diplomada yazılan derecenin adı	: Önlisans
Program akredite mi?	:

### Programın kısa tarihçesi ve değişiklikler

Programın kısa bir tarihçesini veriniz ve programda yapılan büyük çaplı değişiklikleri açıklayınız.

Şanlıurfa Meslek Yüksekokulu, 1976 yılında Milli Eğitim Bakanlığına bağlı olarak kurulmuş, 1982 yılında 2809 sayılı Yüksek Öğretim Kurumları teşkilatı hakkındaki 41 sayılı kanun hükmünde kararname uyarınca Dicle Üniversitesi'ne bağlanmıştır. Şanlıurfa Meslek Yüksekokulu 09/07/1992 tarih ve 3837 sayılı kanunla Dicle Üniversitesi'nden alınarak yeni kurulan Harran Üniversitesi'ne bağlanmıştır. 2002-2003 Eğitim-Öğretim yılında açılan Halkla İlişkiler Programı 12 yıldır sektörün ihtiyaçları doğrultusunda kendini yenileyerek öğrenci yetiştirmeye devam etmektedir. Programımızda 2020 ve 2021 yıllarında 2 defa müfredat güncellemesi yapılarak Halkla İlişkiler eğitiminin çağdaş gereklilikleri programa eklenmiştir. Harran üniversitesinde sadece Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulunda yer alan Halkla İlişkiler programı Şanlıurfa'nın ihtiyaç duyduğu nitelikli insan gücü ihtiyacının karşılanmasına katkı sağlamaktadır.

## B. Değerlendirme

### Ölçüt 1. Öğrenciler

- 1.1.1. Programa hangi süreçle öğrenci kabul edildiğini açıklayınız.  
*Adaylar lise ve dengi okul diplomasına sahip olmalıdır ve YÖKün ilgili mevzuatı doğrultusunda kabul edilmektedirler.*
- 1.1.2. **Tablo 1.1**'i son iki yıl için doldurunuz.
- 1.2. Kontenjanlar ve programa kabul edilen öğrenci sayılarıyla, bu öğrenciler ile ilgili göstergelerin yıllara göre değişiminin değerlendirmesini yapınız. **Tablo 1.2**'yi son iki yıl için doldurunuz.
- 1.3. Program yatay geçişle öğrenci almakta mıdır? Evet ise **Tablo 1.3**'ü soniki yıl için doldurunuz.
- 1.4. Eğitim öğretim süreçlerine ilişkin öğrenci merkezli yaklaşım süreçlerini ve nasıl işletildiğini açıklayınız.  
*Halkla İlişkiler programı son yıllarda müfredatını güncellemiştir. Bu güncelleme ile öğrencilerin mezuniyet sonrası ihtiyaç duyacağı yeterlilikler ve gereklilikler yeni müfredat ile giderilmeye çalışılmıştır. Özellikle 3+1 sistemi ile öğrencilerin iş hayatına atılmasının kolaylaştırılması amaçlanmaktadır. Buna ek olarak her dönem izlenceler ve ders içerikleri zenginleştirilerek güncel bilgiler öğrencilere sunulmaktadır.*
- 1.5. Program tarafından başka kurumlarla yapılan anlaşmalar ile kurulan ortaklıkları ve örnek uygulamaları belirtiniz.  
*Halkla İlişkiler programı eğitim öğretim müfredatının 1 dönemini öğrencilerin işyeri uygulama becerilerini geliştirmesine olanak tanımaktadır. Programın özel sektörle yaptığı işyeri protokolleri sayesinde Halkla İlişkiler öğrencileri eğitim hayatlarının 1 dönemini işyerinde deneyim kazanarak geçirmektedir. İlgili protokoller Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümümüz tarafından idareye teslim edilmiştir. <https://sosbilmyo.harran.edu.tr/sosbilmyo/tr/kalite/paydas-listesi/>*
- 1.6. Program hedeflediği nitelikli mezun yeterliliklerine ulaşmak amacıyla öğrenci merkezli öğretim, ölçme ve değerlendirme yöntemlerini açıklayınız ve örnek uygulamaları belirtiniz.  
*Halkla İlişkiler programı öğrencilerinin gerek derslerde aktif katılımına gerekse işyeri Halkla İlişkiler eğitimi sayesinde deneyim kazanmasına odaklanmaktadır. Halkla İlişkiler öğrencileri için çok gerekli olan sunum becerileri öğrencilerin uygun derslerde katılımıyla geliştirilmeye çalışılmaktadır. İşyeri uygulamasına giden öğrenciler ile her hafta 4 saat görüşülerek çalıştıkları yerde yaşadıkları deneyimin paylaşması istenmektedir. Paylaşılan bu deneyimler okulda öğrendikleri teorik bilgileri pekiştirmekle kalmayıp eğer işyerinde yaşadıkları sorunlar var ise giderilmeye çalışılmaktadır. Halkla İlişkiler programı teorik bilgiyle pratik bilgiyi birleştirerek öğrencilerine çalışma hayatlarında gerekli olan nitelik ve yetkinlikleri kazandırmayı amaçlamaktadır.*
- 1.7. Öğrenci geri bildirimlerine yönelik mekanizmaları belirtiniz, sürekli iyileştirme çalışmalarıörnek uygulamaları belirtiniz.  
*Halkla İlişkiler programı öğrencilerle iletişime geçmek için farklı kanalları kullanmaktadır. Bunlardan en hızlı ve pratik olanı WhatsApp guruplarıdır. Bu guruplar sayesinde öğrenciler okulla ve kendileri ile ilgili her türlü sorunu ilgili öğretim elemanına bildirebilmektedir. İkinci iletişim kanalı ise kampüs ve sınıf içinde gerçekleşmektedir. Bu iletişim kanallarının etkin biçimde kullanılabilmesi öğrenci ile kurulan samimi ilişkiye bağlıdır. Halkla İlişkiler programı öğrencileri öğretim elemanlarına çekinmeden ve kolay biçimde ulaşabilmektedir. Bu ilişki biçiminin bir sonucu olarak öğrenciler dersleri ya da işyerleri ile ilgili sorunları*

*rahatça bildirebilmektedir. Bunlara ek olarak Harran üniversitesinin şikâyet ve öneri linkinden şikâyet ve önerilerini daha üst birimlere iletebilmektedirler.*

- 1.8. Öğrencilerin derslerdeki başarılarının hangi yöntemlerle ölçüldüğünü ve değerlendirildiğini özetleyiniz. Bu yöntemlerin şeffaf, adil ve tutarlı nitelikte olduğunu gerekçeleriyle açıklayınız.

*Her yarıyıldan, dönem içinde biri ara sınav olmak üzere en az iki sınav ile bir yarıyıl sonu sınavı yapılır. Yapılacak olan dönem içi sınav sayısı ve değerlendirme oranı ve sınav tarihleri dersin öğretim elemanı tarafından ders izlenince formunda belirtilir ve ilgili yönetim kurulları tarafından karara bağlanır. Yarıyıl/yıl içi çalışmaları, ölçme ve değerlendirme faaliyetlerinin toplam oranı %50 ile %70 aralığında hesaplanır. Kalan oran yarıyıl/yıl sonu sınavının oranı olarak belirlenir. Bu uygulamalar Harran Üniversitesi Önlisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliğine uygun olarak gerçekleştirilir.*

- 1.9. Öğrencilerin, mezuniyet koşullarını açıklayınız. Mezuniyet için istenen not ortalamasını belirtiniz.

*İki yıllık bölümde, dört yarıyıldan sorumlu olduğu dersler ve 30 günlük stajı başarı ile tamamlayan, 4.00 üzerinden en az 2.0 ağırlıklı not ortalamasını elde eden öğrenciler mezuniyete hak kazanmaktadır.*

**Tablo 1.1. Öğrencilerin Üniversite Giriş Sınav Derecelerine İlişkin Bilgi**

Akademik Yıl	Öğrenci sayısı		Yerleşme puanı		Sınav başarı sırası	
	Kontenjan	Kayıt yaptıran	En yüksek	En düşük	En yüksek	En düşük
Geçerli Yıl	47	44	262,51868	255,09331	1.406.912	1.528.008
Bir önceki yıl	47	37	264,28943	249,94032	954.493	1.513.860

**Tablo 1.2. Kayıtlı Öğrenci ve Mezun Sayıları**

Akademik Yıl	Kayıtlı Öğrenci		Mezun Öğrenci Sayısı
	1.Sınıf	2.Sınıf	
Geçerli Yıl (2023)	47	44	33
Bir önceki yıl (2022)	47	37	31

**Tablo 1.3 Yatay Geçiş Yapan Öğrenci Sayıları**

Akademik Yıl	Yatay Geçiş
2023	1
Bir önceki yıl	

## Ölçüt 2. Program Eğitim Amaçları

- 2.1. Program eğitim amaç ve hedeflerini listeleyiniz ve kamuoyuyla paylaşım yöntemini açıklayınız.

*Halkla İlişkiler programın eğitim amaç ve hedefleri Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu web sayfası aracılığıyla kamuoyun ile paylaşılmaktadır.*

### **Amaç ve Hedefler**

*Alanı ile ilgili teorik altyapı ve yetkinleri kazanmış, sektörün ihtiyaç duyduğu yeni yeterliliklere sahip, küresel rekabet içinde sektördeki yeniliklere ayak uydurabilen, değişen tüketici davranışlarını öngören ve değişimi yönetebilen, müşteri ve sektörün taleplerine karşılık verebilecek vizyona ve yönetim bilgisine sahip elemanlar yetiştirmektir.*

*Halkla İlişkiler programı misyon ve vizyonu web sayfası aracılığıyla kamuoyu ile paylaşılmaktadır.*

- 2.2. Programın eğitim amaç ve hedeflerine yönelik tanımlanmış anahtar performans göstergeleri belirtiniz.
- 2.3. Program eğitim amaçlarına nasıl ulaşılabileceğini belirtiniz.  
*Teorik dersler, staj ve işyeri uygulaması bileşenleri ile programın eğitim amaçlarına ulaşılmaktadır.*
- 2.4. Programın tanımlanmış misyon ve vizyonunu belirtiniz ve kamuoyuyla paylaşım yöntemini açıklayınız.  
Web sitesi aracılığıyla: <https://sosbilmyo.harran.edu.tr/tr/yonetim/halkla-iliskiler-ve-tanitim-programi-hakkinda/>  
*Vizyon: Meslek yüksekokulları içinde en fazla talep edilen program olmak.*

*Misyon: Halkla İlişkiler ve Tanıtım Programı, günümüzün sosyal hayatının ve iş dünyasının ihtiyaç duyduğu; kolaylaştıran, sorun çözen, özgün insanların yetiştirilmesini hedeflemektedir. Bu eğitimin misyonu, sadece teknik bilgi sunmak değil; öğrencilerin kendilerini tanımalarını ve potansiyel becerilerinin açığa çıkmasını sağlamaktır. Eğitim teori ile uygulamayı birleştirmektedir*

## Ölçüt 3. Program Çıktıları

- 3.1. Program çıktıları yazınız.

1. Alanla ilgili temel bilgilere kuramsal ve uygulama düzeyinde sahip olur.
2. Bireysel ve kurumsal iletişim becerileri konusunda yeterli bilgi düzeyine sahip olur.
3. Halkla ilişkiler ve iletişim alanlarında kullanılan tüm iletişim araçları ve teknikleri konusunda bilgi ve uygulama becerisi kazanır.
4. Bilimsel araştırma yöntemleri temelinde iletişim araştırmaları yöntemleriyle elde edilen bilgileri tanımlar ve analiz eder.
5. Kurum ve kuruluşların halkla ilişkiler ve tanıtım amaçlarına uygun faaliyetleri belirleme, planlama, uygulama ve hedef kitle ile etkili iletişim kurabilme becerisi kazanır.
6. Mesleki çalışmalarda kullanılabilecek bilgisayar programları, bilişim ve iletişim teknolojileri konusunda yeterli bilgi düzeyine sahip olur.
7. Uluslararası platformlardaki mesleki gelişmeleri ve yabancı literatürü takip edebilecek, uluslararası iş çalışmalarında kullanılabilecek orta düzeyde yabancı dil bilgi yeterliliğine sahip olur.
8. Alanla ilgili bir meseleyi gerek ekip halinde gerekse de kendi başına bağımsız bir şekilde araştırır.
9. Bağımsız karar verebilme becerisine sahip olarak duygu ve düşüncelerini yazılı ve sözlü olarak

net bir şekilde ifade eder.

10. Yaşam boyu öğrenme ve sorgulama becerisine sahip olur.

#### **Ölçüt 4. Sürekli İyileştirme**

- 4.1. Kurulan ölçme ve değerlendirme sistemleri ve kalite çalışmaları aracılığıyla program ile ilgili yaptığınız sürekli iyileştirme çalışmalarını kanıtlarıyla açıklayınız.

Öğrenci odaklı ve sektörle uyumlu müfredat güncellemeleri yapılmıştır. Öğrenci ölçme değerlendirmesi kısa sınav (%20), ara sınav (%30), final sınavı (%50) ve işyeri eğitimi değerlendirme formu kriterleri çerçevesinde yapılmaktadır.

**Ölçme ve Değerlendirme Esasları:** Öğrencinin dönem başında internet üzerinden ders kaydı yapması ve genel sınava girebilmesi için teorik derslerin en az %70'i, uygulamalı derslerin ise en az %80'ine devam etmiş olması gereklidir. Öğrenciler her ders için en az bir ara sınav ve bir genel sınava tabi tutulurlar. Başarı notuna, ara sınav (ara sınav notunun bir kısmına ödev, uygulama gibi ölçme araçlarından elde edilen puanlar da eklenebilir) katkısı % 40, genel sınavın katkısı ise % 60 oranındadır. Tüm sınavlar 100 puan üzerinden değerlendirilir. Bir dersten AA, BA, BB, CB, CC notlarından birini alan öğrenci o dersi başarmış sayılır. DC, DD notlarından birini alan öğrencinin bu derslerden başarılı sayılabilmesi için dönem/yıl ağırlıklı not ortalamasının 2.00 olması gerekir.

Kaynak: <https://sosbilmyo.harran.edu.tr/tr/yonetim/halkla-iliskiler-ve-tanitim-programi-hakkinda/>

#### **Ölçüt 5. Eğitim Planı**

- 5.1. Eğitim planını Tablo 5.1'i doldurarak veriniz.
- 5.2. Dış paydaş önerilerini dikkate alan ders/dersleri ve eğitim planına dahil edilme sürecini açıklayınız.  
*Yeni medya, Halkla İlişkilerde Yeni İletişim Teknolojileri dersleri müfredatına eklemiştir.*
- 5.3. İşletmede Mesleki Eğitim, Staj ve Uygulamalı Ders ve/veya güncel mesleki program/yazılım içeren ders/dersler ders/dersleri ve eğitim planına dahil edilme sürecini açıklayınız.  
*Halkla İlişkiler programı 2 yıl önce 3+1 uygulamalı eğitim müfredatına geçiş yapmıştır. Bu yeni müfredat ile öğrenciler öğrenim sürelerinin 1 dönemini işyerlerinde deneyim kazanarak tamamlamaktadır. Ek olarak yaz stajı uygulaması ile yine özel sektör deneyimi kazanmaktadırlar. Halkla İlişkiler programında öğrencilere satış ve iletişim yetkinliklerini arttıracak derslerin yanı sıra tüketici davranışlarını analiz edebilecek derslere de yer verilmektedir.*
- 5.4. Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki dersleri Tablo 5.2'de açıklayınız.
- 5.5. Eğitim planında yer alan derslerin izlencelerini **Ek I.1**'de veriniz. Kamuoyuyla paylaşım sürecini açıklayınız. (İzlenceler web sayfasında güncel olarak yayınlanıyorsa, linki eklemeniz yeterlidir).
- 5.6. Eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına almak ve sürekli gelişimini sağlamak için kullanılan yönetim sistemini anlatınız.  
*Halkla İlişkiler programı eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını sağlamak için ders izlencelerini her hafta için ilgili konuyu ve kaynakları içerecek biçimde her dönemin başında o dönemin akademik takvimine uygun olacak şekilde hazırlamaktadır. Akademik takvimde meydana gelebilecek sıra dışı durumlarda telafi dersleri yapılarak öğrencilerin ilgili ders ve konularda eksik kalmamaları için telafi dersleri yapılmaktadır. İzlenceler her dönem güncellenerek alandaki yenilikler öğrencilere aktarılmaktadır.*



**Tablo 5.1. Eğitim Planı**  
[Halkla İlişkiler]

Ders Adı	Öğretim Dili	Kategori (Kredi/AKTS Kredisi)				
		Genel Eğitim	Matematik ve Temel Bilimler	Programa/alana özgü mesleki dersler	Dış paydaş önerilerinin dikkate alındığı dersler	İşletmede Mesleki Eğitim, Staj ve Uygulamalı Ders ve/veya güncel mesleki program/yazılım içeren ders/dersler
<b>1. Yarıyıl</b>						
Halkla İlişkilere Giriş	Türkçe	X		X		
Temel İletişim	Türkçe	X		X		
İletişim Araştırmaları	Türkçe	X		X		
Pazarlama Yönetimi	Türkçe	X		X		
Medya Okuryazarlığı	Türkçe	X		X		
Yabancı Dil-1	Türkçe					
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-1	Türkçe					
Türk Dili-1	Türkçe					
Alan Seçmeli Ders	Türkçe					
MYO Seçmeli Ders	Türkçe					
<b>2. Yarıyıl</b>						
Halkla İlişkiler Uyg.ve Örnek Olaylar	Türkçe	X		X		
Halkla İlişkilerde Metin Yazarlığı	Türkçe	X		X		
Medya Planlama	Türkçe	X		X		
Meslek Etiği	Türkçe	X		X		
Yeni Medya	Türkçe	X		X	X	X
Yabancı Dil-1	Türkçe					
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-1	Türkçe					
Türk Dili-1	Türkçe					
Alan Seçmeli Ders	Türkçe					
MYO Seçmeli Ders	Türkçe					
<b>3. Yarıyıl</b>						
Kriz Yönetimi ve İletişimi	Türkçe	X		X		
Halkla İlişkilerde Yeni İletişim Tek.	Türkçe	X		X	X	X
Kurumsal İletişim	Türkçe	X		X		
Marka Yönetimi	Türkçe	X		X		
Etkinlik Yönetimi	Türkçe	X		X		
Sunum Teknikleri	Türkçe	X		X		
Alan Seçmeli Ders	Türkçe					
MYO Seçmeli Ders	Türkçe					
<b>4. Yarıyıl</b>						
İşyeri Eğitimi ve Uygulamaları					x	x
Staj					x	x

**NOT:** Ders sayısı kadar satır ekleyebilirsiniz

**Tablo 5.2. Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki dersler**

Ders Adı	Öğretim Dili	Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki derslerin				Program Çıktısı <sup>2</sup>
		T	U	K	AKTS	
<b>1. Yarıyıl</b>						
Halkla İlişkilere Giriş	Türkçe	4	0	4	4	
Temel İletişim	Türkçe	2	0	2	4	
İletişim Araştırmaları	Türkçe	2	0	2	4	
Pazarlama Yönetimi	Türkçe	2	0	2	2	
Medya Okuryazarlığı	Türkçe	2	0	2	4	
Yabancı Dil-1	Türkçe	2	0	2	2	
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-1	Türkçe	2	0	2	2	
Türk Dili-1	Türkçe	2	0	2	2	
Alan Seçmeli Ders	Türkçe	2	0	2	3	
MYO Seçmeli Ders	Türkçe	2	0	2	3	
<b>2. Yarıyıl</b>						
Halkla İlişkiler Uyg.ve Örnek Olaylar	Türkçe	3	1	3,5	4	
Halkla İlişkilerde Metin Yazarlığı	Türkçe	2	1	2,5	4	
Medya Planlama	Türkçe	2	0	2	4	
Meslek Etiği	Türkçe	2	0	2	2	
Yeni Medya	Türkçe	3	0	3	4	
Yabancı Dil-1	Türkçe	2	0	2	2	
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-1	Türkçe	2	0	2	2	
Türk Dili-1	Türkçe	2	0	2	2	
Alan Seçmeli Ders	Türkçe	2	0	2	3	
MYO Seçmeli Ders	Türkçe	2	0	2	3	
<b>3. Yarıyıl</b>						
Kriz Yönetimi ve İletişimi	Türkçe	2	0	2	4	
Halkla İlişkilerde Yeni İletişim Tek.	Türkçe	3	1	3,5	4	
Kurumsal İletişim	Türkçe	2	0	2	4	
Marka Yönetimi	Türkçe	3	0	3	4	
Etkinlik Yönetimi	Türkçe	3	1	3,5	4	
Sunum Teknikleri	Türkçe	3	1	3,5	4	
Alan Seçmeli Ders	Türkçe	2	0	2	3	
MYO Seçmeli Ders	Türkçe	2	0	2	3	
<b>4. Yarıyıl</b>						
İşyeri Eğitimi ve Uygulamaları	Türkçe	5	35	22,5	24	
Staj	Türkçe	0	2	1	6	

**Ölçüt 6. Öğretim Kadrosu**

- 6.1.1. **Tablo 6.1**'i doldurunuz. Bu tabloda, bölümde yer alan tam zamanlı, yarı zamanlı ve ek görevli tüm öğretim üyeleri ve öğretim görevlileri yer almalıdır. Bu tabloları doldururken yeteri kadar satır ekleyebilirsiniz.
- 6.1.2. **Tablo 6.1**'e göre öğretim kadrosunun eğitim öğretim faaliyetleri ve program eğitim planına göre yeterliliğini irdeleyiniz. Ders vermekle yükümlü olan öğretim elemanlarının özet özgeçmişlerini belirtilen formata uygun olarak **Ek 1.2**'de veriniz.
- 6.2. Öğretim elemanlarına yönelik teşvik ve ödüllendirilme mekanizmalarını açıklayınız ve sürecin adil ve şeffaf şekilde yürütüldüğüne dair kanıtları sununuz. Halkla İlişkiler programı öğretim elemanlarına Harran Üniversitesince uygulanan akademik teşvik sistemine tabidir. (Bknz. Harran Üniversitesi Akademik Teşvik sistemi)
- 6.3. **Tablo 6.2**'yi doldurunuz. Bu tabloda, programı yürüten bölümde yer alan tam zamanlı, yarı zamanlı ve ek görevli tüm öğretim üyeleri ve öğretim görevlileri yer almalıdır. Programda öğretim elemanlarının niteliklerine göre adil ve şeffaf ders dağılım sürecinin nasıl yürütüldüğünü açıklayınız.

**Tablo 6.1. Öğretim Kadrosunun Analizi**

[Halkla İlişkiler]

Öğretim Elemanının Adı <sup>1</sup>	Unvanı	Aldığı Son Derece	Deneyim Süresi, Yıl			Etkinlik Düzeyi (yüksek, orta, düşük, yok) <sup>2</sup>	
			Kamu/ Sanayi Deneyimi	Öğretim Deneyimi	Bu Kurumdaki Deneyimi	Mesleki Kuruluşlarda	Araştırmada
İlker RAĞBETLİ	Öğr.Gör.	7/2	10	6	6	Yok	orta
Abdullah Öz	Öğr.Gör.	4/2	10	10	7	Yok	Yok

**Tablo 6.2. Öğretim Kadrosu Yük Özeti**

[Halkla İlişkiler]

Öğretim Elemanının Adı Soyadı (Unvanı)	Her İki Dönemde Verdiği Ders Sayısı (Bahar / Güz)	Toplam Etkinlik Sayısı		
		Akademik Yayın	Ders Etkinliği	Diğer (Belirtiniz)
İlker RAĞBETLİ, (Öğr.Gör)	14	2	2	
Abdullah ÖZ (Öğr. Gör.)	12	-	-	

### **Ölçüt 7. Altyapı**

- 7.1. Önlisans eğitiminde kullanılan başlıca eğitim ve laboratuvar araç-gereçlerini **Ek I.3'**te veriniz ve bu araç-gereçlerin önlisans eğitiminde nasıl kullanıldığını açıklayınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.
- 7.2. Öğrencilerin ders dışı etkinlik yapmalarına olanak veren alan ve altyapıları kapsamında anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.  
*Halkla İlişkiler programına kayıtlı öğrenciler ve genel olarak tüm okul öğrencileri için ders dışı etkinlikler genellikle konferans salonunda yapılmaktadır. Bu salonda farklı alandan uzmanlar davet edilerek öğrencilerle buluşturulmaktadır. Buna ek olarak konferans salonunda sinema izleme etkinlikleri de gerçekleştirilmektedir. Kampüs alanında yer sahada öğrencilere yönelik futbol ve voleybol müsabakaları düzenlenmektedir. Okulumuzun kantini bulunmamakla birlikte öğrencilerimiz veteriner fakültesinde yer alan kantini kullanabilmektedir.*
- 7.3. Öğretim ortamında ve öğrenci laboratuvarlarında alınmış olan güvenlik, ilk yardım ve İSG önlemlerini, program türünün gerektirdiği özel önlemleri de belirterek açıklayınız.  
*Halkla İlişkiler programı uygulamalı bir bölüm olmadığı için ders dışında bir laboratuvara ihtiyaç duymamaktadır. Bununla birlikte öğrencilere okul personeline verilen deprem farkındalık eğitimi, yangın tatbikatı gibi farkındalık yaratan eğitimlere katılım sağlanmaktadır.*
- 7.4. Öğrencilere alan ile ilgili araçları kullanmayı öğrenmeleri için sağlanan bilgiye erişim olanakları anlatınız.  
*Halkla İlişkiler programı teknik bir bölüm olmadığı için bilgisayar dışında araç ve gereçlere ihtiyaç duymamaktadır. Dijital Halkla İlişkiler gibi ve online halkla ilişkiler gibi dersler için ise bilgisayar ve internet aracılığıyla sağlanmaktadır.*
- 7.5. Engelliler için alınmış olan altyapı düzenlemelerini anlatınız.  
*Engelli öğrenciler için merdivenlerde rampalar bulunmaktadır. Görme engelli öğrenciler derslere aktif katılım sağlamak ve sınıfa entegrasyonu sağlanmaktadır. Engelli öğrencilerin yer aldığı dersler olabildiğince giriş katlar yapılmaktadır.*
- 7.6. Öğrencilerin kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapılarını anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.  
*Öğrenciler için bilgisayar laboratuvarı mevcuttur*
- 7.7. Öğretim elemanlarının kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapılarını anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.  
*Öğretim elemanlarına masa üstü bilgisayarlar sağlanmaktadır. Bununla birlikte sınıflarda kullanabilecekleri projektörler bulunmaktadır. Kısıtlı olsa Harran üniversitesinin bazı elektronik dergilere erişimi bulunmaktadır.*

### **Diğer Bilgiler**

Bölüm bu kısmı ÖDR'de yer almasını uygun göreceği bilgiler için kullanabilir.

## EK I – PROGRAMA İLİŞKİN EK BİLGİLER

### I.1 Ders İzlenceleri<sup>1</sup>

Ders izlencelerini burada veriniz. Ders izlenceleri için kullanılacak format her ders için aynı olmalıdır.

### I.2 Öğretim Elemanların Özgeçmişleri

Programı yürüten bölümdeki tüm öğretim üyelerinin, öğretim görevlilerinin ve ek görevli öğretim elemanlarının özgeçmişlerini veriniz. Özgeçmişler aynı formatta olmalı, verilen bilgi kişi başına iki sayfayı geçmemeli ve aşağıdaki hususları içermelidir:

- Adı, soyadı ve unvanı
- Aldığı dereceler (alan, kurum ve tarih bilgisi ile)
- Kurumdaki hizmet süresi, ilk atama tarihi ve terfi, unvan ve tarihleri
- Diğer iş deneyimi (eğitim, sanayi, vb.)
- Danışmanlıkları, patentleri, vb.
- Son üç yıldaki belli başlı yayınları
- Üyesi olduğu mesleki ve bilimsel kuruluşlar
- Aldığı ödüller
- Son üç yılda verdiği kurumsal ve mesleki hizmetler
- Son üç yıldaki mesleki gelişim etkinlikleri

İlker RAĞBETLİ, Öğretim Görevlisi

Hizmet süresi 7 yıl

Diğer iş deneyimi: Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Halkla İlişkiler Birim

Sorumlusu

Son üç yılda 2 TR dizin çalışması mevcuttur.

### I.3 Önlisans Eğitiminde Kullanılan Başlıca Eğitim ve Laboratuvar Araç-Gereçleri

Bu araç-gereçlerin önlisans eğitiminde nasıl kullanıldığını açıklayınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.

---

<sup>1</sup> Bu bölümde eğitim bilgi sistemi altyapısı olan yükseköğretim kurumlarının ilgili web sayfasının adresini paylaşması yeterlidir.

**TC.  
HARRAN ÜNİVERSİTESİ  
ŞANLIURFA SOSYAL BİLİMLER MESLEK  
YÜKSEKOKULU**



**(PAZARLAMA)  
ÖZ DEĞERLENDİRME RAPORU**

**2023**

## GENEL BİLGİLER

### Giriş

Öz Değerlendirme Raporu (ÖDR), birim yönetimine sunulmak üzere ilgili bölüm başkanı tarafından hazırlanır. Bu belgede ÖDR hazırlanırken uyulacak kurallar, açıklamalar, öneriler ve ÖDR şablonu yer almaktadır. ÖDR bölümün niteliksel ve niceliksel değerlendirmesi için gereken bilgileri sağlamaya yöneliktir. ÖDR bu belgede verilen şablona göre yazılmalı ve istenilen bilgileri içermelidir. Bölümde birden fazla program bulunduğu durumlarda, ilgili kısımlar her program için ayrı yanıtlanmalıdır. Her rapor iki bölümden oluşmalıdır:

- 1) Ana Bölüm
- 2) Ek I (Bölüme İlişkin Ek Bilgiler)

### Format ve Hazırlık

ÖDR'de kullanılan tablolardaki tüm kutular geçerli verilerle doldurulmalıdır. Veri girişi yapılması gereken kutulardaki veriler tanımlıd eğilse (örneğin, o yıl mezun verilmemişse) "-" işareti kullanarak belirtilmelidir.

### Raporun Teslimi

Hazırlanan ÖDR ve ekleri Şanlıurfa Sosyal Bilimler MYO müdürlüğüne ilgili üst yazıda belirtilen tarih aralığında EBYS üzerinden ulaştırılmalıdır.

## ÖZ DEĞERLENDİRME RAPORU

### A. Programa İlişkin Genel Bilgiler

Programla ilgili bilgiler	
Bölüm Adı	:Pazarlama ve Reklamcılık
Program Adı	:Pazarlama
İlk öğrenci aldığı eğitim öğretim yılı	:2002
İlk öğrenci mezun ettiği eğitim öğretim yılı	:2004
Bölüm Başkanının Adı Soyadı (unvanı)	:Öğr.Gör İlker RAĞBETLİ
Program Başkanının Adı Soyadı (unvanı)	:Öğr.Gör. Fulya ALGÜL
Program öğretim türü	:1. Öğretim (Örgün)
Eğitim dili	:Türkçe
Programa öğrenci kabul şekli	:Merkezi Yerleştirme Sınavı
Diplomada yazılan derecenin adı	:Önlisans
Program akredite mi?	:

### Programın kısa tarihçesi ve değişiklikler

Programın kısa bir tarihçesini veriniz ve programda yapılan büyük çaplı değişiklikleri açıklayınız.

Şanlıurfa Meslek Yüksekokulu, 1976 yılında Milli Eğitim Bakanlığına bağlı olarak kurulmuş, 1982 yılında 2809 sayılı Yüksek Öğretim Kurumları teşkilatı hakkındaki 41 sayılı kanun hükmünde kararname uyarınca Dicle Üniversitesi'ne bağlanmıştır. Şanlıurfa Meslek Yüksekokulu 09/07/1992 tarih ve 3837 sayılı kanunla Dicle Üniversitesi'nden alınarak yeni kurulan Harran Üniversitesi'ne bağlanmıştır. 2002-2003 Eğitim-Öğretim yılında açılan Pazarlama Programı 12 yıldır sektörün ihtiyaçları doğrultusunda kendini yenileyerek öğrenci yetiştirmeye devam etmektedir. Programımızda son 3 yılda 2 defa müfredat güncellemesi yapılarak pazarlama eğitiminin çağdaş gereklilikleri programa eklenmiştir. Harran üniversitesinde sadece Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulunda yer alan pazarlama programı Şanlıurfa'nın ihtiyaç duyduğu kalifiye insan gücü gereksiniminin karşılanmasına katkı sağlamaktadır



## B. Değerlendirme

### Ölçüt 1. Öğrenciler

- 1.1.1. Programa hangi süreçle öğrenci kabul edildiğini açıklayınız.  
*Adaylar lise ve dengi okul diplomasına sahip olmalıdır ve YÖKün ilgili mevzuatı doğrultusunda kabul edilmektedirler.*
- 1.1.2. **Tablo 1.1**'i son iki yıl için doldurunuz.
- 1.2. Kontenjanlar ve programa kabul edilen öğrenci sayılarıyla, bu öğrenciler ile ilgili göstergelerin yıllara göre değişiminin değerlendirmesini yapınız. **Tablo 1.2**'yi son iki yıl için doldurunuz.
- 1.3. Program yatay geçişle öğrenci almakta mıdır? Evet ise **Tablo 1.3**'ü soniki yıl için doldurunuz.
- 1.4. Eğitim öğretim süreçlerine ilişkin öğrenci merkezli yaklaşım süreçlerini ve nasıl işletildiğini açıklayınız.  
*Pazarlama programı son yıllarda müfredatını güncellemiştir. Bu güncelleme ile öğrencilerin mezuniyet sonrası ihtiyaç duyacağı yeterlilikler ve gereklilikler yeni müfredat ile giderilmeye çalışmıştır. Özellikle 3+1 sistemi ile öğrencilerin iş hayatına atılmasının kolaylaştırılması amaçlanmaktadır. Buna ek olarak her dönem izlenceler ve ders içerikleri zenginleştirilerek güncel bilgiler öğrencilere sunulmaktadır.*
- 1.5. Program tarafından başka kurumlarla yapılan anlaşmalar ile kurulan ortaklıkları ve örnek uygulamaları belirtiniz.  
*Pazarlama programının eğitim öğretim müfredatının 1 dönemi öğrencilerin işyeri uygulama becerilerini geliştirmesi için tasarlanmıştır. Programın özel sektörle yaptığı işyeri protokolleri sayesinde pazarlama öğrencileri eğitim hayatlarının 1 dönemini işyerinde deneyim kazanarak geçirmektedir. İlgili protokoller paralama ve reklamcılık bölümünde sunulacaktır.*
- 1.6. Program hedeflediği nitelikli mezun yeterliliklerine ulaşmak amacıyla öğrenci merkezli veyetkinlik temelli öğretim, ölçme ve değerlendirme yöntemlerini açıklayınız ve örnek uygulamaları belirtiniz.  
*Pazarlama programı öğrencilerinin gerek derslerde aktif katılımına gerekse işyeri uygulama eğitimi sayesinde deneyim kazanmasına odaklanmaktadır. Pazarlama öğrencileri için çok gerekli olan sunum becerileri öğrencilerin katılımıyla uygun derslerde geliştirilmeye çalışılmaktadır. İşyeri uygulamasına giden öğrenciler ile her hafta 4 saat görüşülerek çalıştıkları yerde yaşadıkları deneyimin paylaşması istenmektedir. Paylaşılan bu deneyimler okulda öğrendikleri teorik bilgileri pekiştirmekle kalmayıp işyerinde yaşadıkları sorunlar var ise giderilmeye çalışılmaktadır. Pazarlama programı teorik bilgiyle pratik bilgiyi birleştirerek öğrencilerine çalışma hayatlarında gerekli olan nitelik ve yetkinlikleri kazandırmayı amaçlamaktadır.*
- 1.7. Öğrenci geri bildirimlerine yönelik mekanizmaları belirtiniz, sürekli iyileştirme çalışmalarıörnek uygulamaları belirtiniz.  
*Pazarlama programı öğrencilerle iletişime geçmek için farklı kanalları kullanmaktadır. Bunlardan en hızlı ve pratik olanı WhatsApp guruplarıdır. Bu guruplar sayesinde öğrenciler okulla ve kendileri ile ilgili her türlü sorunu ilgili öğretim elemanına bildirebilmektedir. İkinci iletişim kanalı ise kampüs ve sınıf içinde gerçekleşmektedir. Bu iletişim kanallarının etkin biçimde kullanılabilmesi öğrenci ile kurulan samimi ilişkiye bağlıdır. Pazarlama programı öğrencileri öğretim elemanlarına çekinmeden ve kolay biçimde ulaşabilmektedir. Bu ilişki biçiminin bir sonucu olarak öğrenciler dersleri ya da işyerleri ile ilgili sorunları rahatça bildirebilmektedir. Bunlara ek olarak Harran üniversitesinin şikâyet ve*

*öneri linkinden şikâyet ve önerilerini daha üst birimlere iletebilmektedirler.*

- 1.8. Öğrencilerin derslerdeki başarılarının hangi yöntemlerle ölçüldüğünü ve değerlendirildiğini özetleyiniz. Bu yöntemlerin şeffaf, adil ve tutarlı nitelikte olduğunu gerekçeleriyle açıklayınız.

*Her yarıyıldan önce, dönem içinde biri ara sınav olmak üzere en az iki sınav ile bir yarıyıl sonu sınavı yapılır. Yapılacak olan dönem içi sınav sayısı ve değerlendirme oranı ve sınav tarihleri dersin öğretim elemanı tarafından ders izlenince formunda belirtilir ve ilgili yönetim kurulları tarafından karara bağlanır. Yarıyıl/yıl içi çalışmalar, ölçme ve değerlendirme faaliyetlerinin toplam oranı %50 ile %70 aralığında hesaplanır. Kalan oran yarıyıl/yıl sonu sınavının oranı olarak belirlenir. Bu uygulamalar Harran Üniversitesi Önlisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliğine uygun olarak gerçekleştirilir.*

- 1.9. Öğrencilerin, mezuniyet koşullarını açıklayınız. Mezuniyet için istenen not ortalamasını belirtiniz.

*İki yıllık bölümde, dört yarıyıldan sorumlu olduğu dersler ve 30 günlük stajı başarı ile tamamlayan, 4.00 üzerinden en az 2.0 ağırlıklı not ortalamasını elde eden öğrenciler mezuniyete hak kazanmaktadır.*

**Tablo 1.1. Öğrencilerin Üniversite Giriş Sınav Derecelerine İlişkin Bilgi**

Akademik Yıl	Öğrenci sayısı		Yerleşme puanı		Sınav başarı sırası	
	Kontenjan	Kayıt yaptıran	En yüksek	En düşük	En yüksek	En düşük
2023	40	39	307,8175	242,41379		1.747.543
2022	40	32	271,4289	232,63380		1.861.817

**Tablo 1.2. Kayıtlı Öğrenci ve Mezun Sayıları**

Akademik Yıl	Kayıtlı Öğrenci		Mezun Öğrenci Sayısı
	1.Sınıf	2.Sınıf	
Geçerli Yıl (2023)	39	32	14
Bir önceki yıl (2022)	32	14	27

**Tablo 1.3 Yatay Geçiş Yapan Öğrenci Sayıları**

Akademik Yıl	Yatay Geçiş
2023	1
2022	0

## **Ölçüt 2. Program Eğitim Amaçları**

- 2.1. Program eğitim amaç ve hedeflerini listeleyiniz ve kamuoyuyla paylaşım yöntemini açıklayınız.

*Pazarlama programın eğitim amaç ve hedefleri Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu web sayfası aracılığıyla kamuoyu ile paylaşılmaktadır.*

### **Amaç ve Hedefler**

*Alanı ile ilgili teorik altyapı ve yetkinleri kazanmış, sektörün ihtiyaç duyduğu yeni yeterliliklere sahip, küresel rekabet içinde sektördeki yeniliklere ayak uydurabilen, değişen tüketici davranışlarını öngören ve değişimi yönetebilen, müşteri ve sektörün taleplerine karşılık verebilecek vizyona ve yönetim bilgisine sahip elemanlar yetiştirmektir.*

*Pazarlama programı misyon ve vizyonu web sayfası aracılığıyla kamuoyu ile paylaşılmaktadır.*

- 2.2. Programın eğitim amaç ve hedeflerine yönelik tanımlanmış anahtar performans göstergeleri belirtiniz.

*Tüketici davranışı analizi, Satış Yönetimi, Pazarlama İletişimi,*

- 2.3. Program eğitim amaçlarına nasıl ulaşılabileceğini belirtiniz.

*Teorik dersler, staj ve işyeri uygulaması bileşenleri ile programın eğitim amaçlarına ulaşılmaktadır.*

- 2.4. Programın tanımlanmış misyon ve vizyonunu belirtiniz ve kamuoyuyla paylaşım yöntemini açıklayınız.

**Vizyonu:** *Piyasada kabul gören önlisans programı olmak ve en nitelikli meslek elemanları yetiştirmek.*

**Misyonu:** *Yönetim ve muhasebe, insan kaynakları, üretim, pazarlama ve finans gibi alanlarda yeterli temel bilgiye sahip, alanında edindiği temel düzeydeki bilgi ve becerileri kullanarak verileri yorumlayabilen ve değerlendirebilen, örgütsel sorunları tanımlayabilen, proje oluşturup gerekli analizleri yapabilen, bilişim teknolojilerini belirleyip etkin kullanabilen takım ruhuna, iletişim bilgisine ve becerisine, alanındaki yenilikleri takip edebilecek düzeyde yabancı dil bilgisine sahip elemanlar yetiştirmek*

## **Ölçüt 3. Program Çıktıları**

- 3.1. Program çıktılarını yazınız.

- Pazarlama ile ilgili temel bilgileri öğrenir ve bu bilgileri kullanabilme becerisine sahip olur.*
- Alanına özgü sorunları tanımlama, bununla ilgili verileri toplama, analiz etme ve çözüm önerileri geliştirme yeteneğine sahip olur.*
- Etkili iletişim tekniklerini öğrenir ve alanıyla ilgili konuları pazarlama paydaşlarına yazılı ve sözlü olarak etkin biçimde aktarabilir.*

4. *Alanı ile ilgili uygulamalarda beklenmeyen durumlarda karşılaştığında çözüm üretebilir, takımlarda sorumluluk alabilir veya bireysel çalışma yapabilme becerisi kazanır.*
  5. *Yenilikçi ve değişime açık olmayı öğrenir böylelikle bilim, teknoloji ve iş dünyasındaki gelişmeleri etkin biçimde takip eder.*
  6. *Dijital Pazarlama, Hizmet Pazarlaması, Küresel Pazarlama, Marka Yönetimi ve Tüketici Davranışı gibi pazarlama alanındaki farklı disiplinler konusunda gerekli bilgilere sahip olur ve bunları iş yaşamında temel düzeyde uygulayabilir.*
  7. *Satış öncesi, satış anı ve satış sonrası gerekli hazırlıkları yapar ve ilgili müşteri ilişkileri süreçlerini etkin şekilde yürütür.*
  8. *İktisat, Temel İşletmecilik, İletişim ve Hukuk alanlarında temel bilgilere sahip olur.*
  9. *Mesleki alanıyla ilgili konularda sosyal sorumluluk, etik değerler ve tüketici haklarıyla ilgili temel öğretileri öğrenir ve bunları bilinçli şekilde uygular.*
  10. *Temel bilgisayar bilgisiyle ofis yazılımlarını ve bilgi ve iletişim teknolojilerini etkin biçimde kullanır.*
  11. *Mesleki alanda temel düzeyde yabancı dil yeterliliğine sahip olur.*
12. Yaşadığı ülkenin tarihi ve kültürel değerleri hakkında bilgi sahibi olur, konuştuğu Türkçeyi akıcı kullanmayı ve duygu ve düşüncelerini açık şekilde ifade etmeyi öğrenir.

#### **Ölçüt 4. Sürekli İyileştirme**

- 4.1. Kurulan ölçme ve değerlendirme sistemleri ve kalite çalışmaları aracılığıyla program ile ilgili yaptığınız sürekli iyileştirme çalışmalarını kanıtlarıyla açıklayınız.

#### **Ölçüt 5. Eğitim Planı**

- 5.1. Eğitim planını Tablo 5.1'i doldurarak veriniz.
- 5.2. Dış paydaş önerilerini dikkate alan ders/dersleri ve eğitim planına dahil edilme sürecini açıklayınız.
- 5.3. İşletmede Mesleki Eğitim, Staj ve Uygulamalı Ders ve/veya güncel mesleki program/yazılım içeren ders/dersler ders/dersleri ve eğitim planına dahil edilme sürecini açıklayınız.  
*Pazarlama programı 2 yıl önce 3+1 uygulamalı eğitim müfredatına geçiş yapmıştır. Bu yeni müfredat ile öğrenciler öğrenim sürelerinin 1 dönemini işyerlerinde deneyim kazanarak tamamlamaktadır. Ek olarak yaz stajı uygulaması ile yine özel sektör deneyimi kazanmaktadırlar. Pazarlama programında öğrencilere satış ve iletişim yetkinliklerini arttıracak derslerin yanı sıra tüketici davranışlarını analiz edebilecek derslere de yer verilmektedir.*
- 5.4. Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki dersleri Tablo 5.2'de açıklayınız.
- 5.5. Eğitim planında yer alan derslerin izlencelerini **Ek I.1**'de veriniz. Kamuoyuyla paylaşım sürecini açıklayınız. (İzlenceler web sayfasında güncel olarak yayınlanıyorsa, linki eklemeniz yeterlidir).
- 5.6. Eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına almak ve sürekli gelişimini sağlamak için kullanılan yönetim sistemini anlatınız.  
*Pazarlama programı eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını sağlamak için ders izlencelerini her hafta için ilgili konuyu ve kaynakları içerecek biçimde her dönemin başında o dönemin akademik takvimine uygun olacak şekilde hazırlamaktadır. Akademik takvimde meydana gelebilecek sıra dışı durumlarda telafi dersleri yapılarak öğrencilerin ilgili ders ve konularda eksik kalmamaları için telafi dersleri yapılmaktadır. İzlenceler her dönem güncellenerek alandaki yenilikler öğrencilere aktarılmaktadır.*

**Tablo 5.1. Eğitim Planı**

[Pazarlama]

Ders Adı	Öğretim Dili	Kategori (Kredi/AKTS Kredisi)				
		Genel Eğitim	Matematik ve Temel Bilimler	Programa/alana özgü mesleki dersler	Dış paydaş önerilerinin dikkate alındığı dersler	İşletme Mesleki Eğitim, Staj ve Uygulamalı Ders ve/veya güncel mesleki program/yazılım içeren ders/dersler
<b>1. Yarıyıl</b>						
Pazarlama İlkeleri	Türkçe			3.5/5		
Genel İşletme	Türkçe			3/3		
Genel Ekonomi	Türkçe			3/3		
Temel İletişim	Türkçe	3/3				
Halkla İlişkiler	Türkçe			4/4		
Yabancı Dil-1	Türkçe	2/3				
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-1	Türkçe	2/3				
Türk Dili-1	Türkçe	2/2				
Alan Seçmeli Ders	Türkçe	2/2				
MYO Seçmeli Ders	Türkçe	2/2				
<b>2. Yarıyıl</b>						
Pazarlama Yönetimi	Türkçe			3.5/5		
Satış Yönetimi	Türkçe			2.5/3		
Müşteri İlişkileri Yönetimi	Türkçe			3/3		
Etkili İletişim ve İkna Teknikleri	Türkçe			3/3		
Tüketici Davranışları	Türkçe			3/4		
Yabancı Dil-1	Türkçe	2/2				
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-1	Türkçe	2/2				
Türk Dili-1	Türkçe	2/2				
Alan Seçmeli Ders	Türkçe	2/3				
MYO Seçmeli Ders	Türkçe	2/3				
<b>3. Yarıyıl</b>						
Pazarlama İletişimi	Türkçe			3.5/5		
Pazarlama Araştırmaları	Türkçe			2/3		
Perakende Yönetimi	Türkçe			3/3		
Marka Yönetimi	Türkçe			3/4		
Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar	Türkçe			3/4		
Tüketici Hukuku	Türkçe			2/2		
Dijital Pazarlama	Türkçe			2/3		
Alan Seçmeli Ders	Türkçe			2/3		
MYO Seçmeli Ders				2/3		
<b>4. Yarıyıl</b>						
İşyeri Eğitimi ve Uygulamaları						22,5/24
Staj						1/6

**NOT:** Ders sayısı kadar satır ekleyebilirsiniz**Tablo 5.2. Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki dersler**

Ders Adı	Öğretim Dili	Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki derslerin				Program Çıktısı <sup>2</sup>
		T	U	K	AKTS	
<b>1. Yarıyıl</b>						
Pazarlama İlkeleri	Türkçe	3	1	3.5	5	PÇ1, PÇ2, PÇ3, PÇ4, PÇ6, PÇ7
Genel İşletme	Türkçe	3	0	3	3	PÇ1, PÇ3, PÇ8
Genel Ekonomi	Türkçe	3	0	3	3	PÇ4, PÇ5, PÇ8
Temel İletişim	Türkçe	3	0	3	3	PÇ3
Halkla İlişkiler	Türkçe	4	0	4	4	PÇ3, PÇ7, PÇ12
Yabancı Dil-1	Türkçe	2	0	2	2	PÇ11
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-1	Türkçe	2	0	2	2	PÇ12
Türk Dili-1	Türkçe	2	0	2	2	PÇ3
Alan Seçmeli Ders	Türkçe	2	0	2	3	PÇ1,, PÇ3, PÇ4, PÇ8, PÇ11
Myo Seçmeli Ders	Türkçe					
<b>2. Yarıyıl</b>						
Pazarlama Yönetimi	Türkçe	3	1	3.5	5	PÇ1, PÇ2, PÇ3 PÇ6, PÇ7
Satış Yönetimi	Türkçe	2	1	2.5	3	PÇ1, PÇ2, PÇ3 PÇ5, PÇ7
Müşteeri İlişkileri Yönetimi	Türkçe	3	0	3	3	PÇ1, PÇ2, PÇ3, PÇ4, PÇ7
Etkili İletişim ve İKna Teknikleri	Türkçe	3	0	3	3	PÇ1, PÇ9, PÇ1
Tüketici Davranışları	Türkçe	3	0	3	4	PÇ1, PÇ2, PÇ3, PÇ4, PÇ5, PÇ7, PÇ9
Yabancı Dil-1	Türkçe	2	0	2	2	PÇ11
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi-1	Türkçe	2	0	2	2	PÇ12
Türk Dili-1	Türkçe	2	0	2	2	PÇ3
Alan Seçmeli Ders	Türkçe	2	0	2	3	PÇ1, PÇ2, PÇ3, PÇ4, PÇ7
Myo Seçmeli Ders	Türkçe					
<b>3. Yarıyıl</b>						
Pazarlama İletişimi	Türkçe	3	1	3.5	5	PÇ1, PÇ2, PÇ3, PÇ7, PÇ11
Pazarlama Araştırmaları	Türkçe	2	0	2	3	PÇ1, PÇ2 PÇ4, PÇ5
Perakende Yönetimi	Türkçe	3	0	3	3	PÇ1, PÇ2 PÇ11
Marka Yönetimi	Türkçe	3	0	3	4	PÇ1, PÇ7, PÇ11
Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar	Türkçe	3	0	3	4	PÇ1, PÇ2, PÇ3, PÇ6, PÇ11
Tüketici Hukuku	Türkçe	2	0	2	2	PÇ4, PÇ8
Dijital Pazarlama	Türkçe	3	0	3	3	PÇ6, PÇ10
Alan Seçmeli Ders	Türkçe	2	0	2	3	PÇ1, PÇ2, PÇ4, PÇ7, PÇ11
Myo Seçmeli Ders						
<b>4. Yarıyıl</b>						
İşyeri Eğitimi ve Uygulamaları	Türkçe	5	35	22.5	24	PÇ1, PÇ2, PÇ3, PÇ4, PÇ5, PÇ6, PÇ7, PÇ8, PÇ9, PÇ10, PÇ11, PÇ12
Staj	Türkçe	0	2	1	6	PÇ1, PÇ2, PÇ3, PÇ4, PÇ5, PÇ6, PÇ7, PÇ8, PÇ9, PÇ10 PÇ11, PÇ12

**Ölçüt 6. Öğretim Kadrosu**

- 6.1.1. **Tablo 6.1**'i doldurunuz. Bu tabloda, bölümde yer alan tam zamanlı, yarı zamanlı ve ek görevli tüm öğretim üyeleri ve öğretim görevlileri yer almalıdır. Bu tabloları doldururken yeteri kadar satır ekleyebilirsiniz.
- 6.1.2. **Tablo 6.1**'e göre öğretim kadrosunun eğitim öğretim faaliyetleri ve program eğitim planına göre yeterliliğini irdeleyiniz. Ders vermekle yükümlü olan öğretim elemanlarının özet özgeçmişlerini belirtilen formata uygun olarak **Ek 1.2**'de veriniz.
- 6.2. Öğretim elemanlarına yönelik teşvik ve ödüllendirilme mekanizmalarını açıklayınız ve sürecin adil ve şeffaf şekilde yürütüldüğüne dair kanıtları sununuz. Pazarlama programı öğretim elemanlarına Harran Üniversitesince uygulanan akademik teşvik sistemine tabidir. (Bknz. Harran Üniversitesi Akademik Teşvik sistemi)
- 6.3. **Tablo 6.2**'yi doldurunuz. Bu tabloda, programı yürüten bölümde yer alan tam zamanlı, yarı zamanlı ve ek görevli tüm öğretim üyeleri ve öğretim görevlileri yer almalıdır. Programda öğretim elemanlarının niteliklerine göre adil ve şeffaf ders dağılım sürecinin nasıl yürütüldüğünü açıklayınız.

**Tablo 6.1. Öğretim Kadrosunun Analizi**

[Pazarlama]

Öğretim Elemanının Adı <sup>1</sup>	Unvanı	Aldığı Son Derece	Deneyim Süresi, Yıl			Etkinlik Düzeyi (yüksek, orta, düşük, yok) <sup>2</sup>	
			Kamu/ Sanayi Deneyimi	Öğretim Deneyimi	Bu Kurumdaki Deneyimi	Mesleki Kuruluşlarda	Araştırmada
Hasan GÖĞCE	Dr.Öğr.Gör	3/1	12	12	12	15	
Fulya ALGÜL	Öğr.Gör.	52	14	10	10	14	
Aziz İLGAZİ	Dr. Öğr.Gör.	1/4	22	22	21	32	

**Tablo 6.2. Öğretim Kadrosu Yük Özeti**

[Pazarlama]

Öğretim Elemanının Adı Soyadı (Unvanı)	Her İki Dönemde Verdiği Ders Sayısı (Bahar / Güz)	Toplam Etkinlik Sayısı		
		Akademik Yayın	Ders Etkinliği	Diğer (Belirtiniz)
Dr.Öğr.Gör. Hasan GÖĞCE	9/8	8		
Öğr. Gör. Fulya ALGÜL	7/6	2		
Dr. Öğr.Gör. Aziz İLGAZİ	10/12	8		

## Ölçüt 7. Altyapı

- 7.1. Önlisans eğitiminde kullanılan başlıca eğitim ve laboratuvar araç-gereçlerini **Ek I.3'**te veriniz ve bu araç-gereçlerin önlisans eğitiminde nasıl kullanıldığını açıklayınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.
- 7.2. Öğrencilerin ders dışı etkinlik yapmalarına olanak veren alan ve altyapıları kapsamında anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.  
*Pazarlama programına kayıtlı öğrenciler ve genel olarak tüm okul öğrencileri için ders dışı etkinlikler genellikle konferans salonunda yapılmaktadır. Bu salona farklı alandan uzmanlar davet edilerek öğrencilerle buluşturulmaktadır. Ek olarak konferans salonunda sinema izleme etkinlikleri de gerçekleştirilmektedir. Kampüs alanında yer alan sahada öğrencilere yönelik futbol ve voleybol müsabakaları düzenlenmektedir. Okulumuzun kantini bulunmamakla birlikte öğrencilerimiz veteriner fakültesinde yer alan kantini kullanabilmektedir.*
- 7.3. Öğretim ortamında ve öğrenci laboratuvarlarında alınmış olan güvenlik, ilk yardım ve İSG önlemlerini, program türünün gerektirdiği özel önlemleri de belirterek açıklayınız.  
*Pazarlama programı uygulamalı bir bölüm olmadığı için ders dışında bir laboratuvara ihtiyaç duymamaktadır. Bununla birlikte öğrencilere okul personeline verilen deprem farkındalık eğitimi, yangın tatbikatı gibi farkındalık yaratan eğitimlere katılım sağlanmaktadır.*
- 7.4. Öğrencilere alan ile ilgili araçları kullanmayı öğrenmeleri için sağlanan bilgiye erişim olanakları anlatınız.  
*Pazarlama programı teknik bir bölüm olmadığı için bütün araç ve gereçlere ihtiyaç duymamaktadır. Dijital pazarlama gibi ve online satış teknikleri gibi araçlar ise bilgisayar ve internet aracılığıyla sağlanmaktadır.*
- 7.5. Engelliler için alınmış olan altyapı düzenlemelerini anlatınız.  
*Engelli öğrenciler için merdivenlerde rampalar bulunmaktadır. Görme engelli öğrenciler derslere aktif katılım sağlamak ve sınıfa entegrasyonu sağlanmaktadır. Engelli öğrencilerin yer aldığı dersler olabildiğince giriş katlar yapılmaktadır.*
- 7.6. Öğrencilerin kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapılarını anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.  
*Öğrenciler için bilgisayar laboratuvarı mevcuttur*
- 7.7. Öğretim elemanlarının kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapılarını anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.  
*Öğretim elemanlarına masa üstü bilgisayarlar sağlanmaktadır. Bununla birlikte sınıflarda kullanabilecekleri projektörler bulunmaktadır. Kısıtlı olsa da Harran üniversitesinin bazı elektronik dergilere erişimi bulunmaktadır.*

## Diğer Bilgiler

Bölüm bu kısmı ÖDR'de yer almasını uygun göreceği bilgiler için kullanabilir.

## EK I – PROGRAMA İLİŞKİN EK BİLGİLER

### I.1 Ders İzlenceleri<sup>1</sup>

Ders izlencelerini burada veriniz. Ders izlenceleri için kullanılacak format her ders için aynı olmalıdır.

<https://sosbilmyo.harran.edu.tr/tr/ogrenci/izlenceler/>

### I.2 Öğretim Elemanların Özgeçmişleri

<https://sosbilmyo.harran.edu.tr/tr/pazarlama/pazarlama-programi-akademik-kadrosu/>



---

<sup>1</sup> Bu bölümde eğitim bilgi sistemi altyapısı olan yükseköğretim kurumlarının ilgili web sayfasının adresini paylaşması yeterlidir.

Evrak Tarih ve Sayısı: 19.01.2024-302448