



İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

PAZARLAMA BÖLÜMÜ LİSANS PROGRAMI

DEĞERLENDİRME STRATEJİLERİ

Giris ve Tanımlar

Bu stratejiler kalite güvencesi sağlamayı ve paydaşların beklentilerini karşılamak için en az 8 yarıyıl veya eşdeğerden (240 ECTS kredisi) oluşan pazarlama lisans programının sürekli iyileştirilmesini desteklemeyi amaçlamaktadır.

Tanımlar

Değerlendirme stratejileri, aşağıdaki temel tanımların kullanılmasını gerektirir:

- i. Program Öğretim Hedefleri: Lisans programının mezunlarının ulaşması beklenen alandaki kariyer hedeflerini ve beklentilerini açıklayan genel ifadeler.
- ii. Program Öğrenme Çıktıları: Öğrencilerin lisans programından mezun olana kadar edinmesi gereken bilgi, beceri ve yetkinlikleri açıklayan ifadeler.
- iii. Ölçüm: Program öğretim hedeflerine erişim düzeylerini belirlemek için çeşitli yöntemler kullanarak veri ve kanıtları tanımlama, toplama ve düzenleme süreci ve program öğrenme sonuçları.
- iv. Değerlendirme: Çeşitli yöntemler kullanarak ölçümlerin bir sonucu olarak elde edilen verileri ve kanıtları yorumlama süreci.
- v. Kredi: Bir kredi, dönem boyunca her hafta düzenli olarak verilen 1 saatlik teorik dersin öğretim yüküne veya yapılan 2 veya 3 saatlik pratik çalışma ile eşdeğerdir.
- vi. AKTS Kredi: Avrupa kredi transfer sisteminde tanımlanan kredi sistemi.

I. GENEL DEĞERLENDİRME STRATEJİSİ

Kriter 1 Öğrenciler

- 1.1. Lisans programına kabul edilen öğrenciler, lisans programının kazanmayı amaçladığı program öğrenme çıktılarını elde etmek için temel bilgi, beceri ve yetkinliklere sahip olmalıdır. Öğrencilerin lisans programına kabul gereksinimleri düzenli aralıklarla değerlendirilmeli ve değişiklikler izlenmelidir.
- 1.2. Yan dal ve dikey transfer yoluyla öğrenci kabulü, çift ana dal, yan dal ve öğrenci değişim başvuruları ve diğer lisans programlarında alınan ve kazanılan kredilerin değerlendirilmesi ile ilgili düzenlemeler yapılmalı, yayınlanmalı ve uygulanmalıdır.
- 1.3. Lisans programı tarafından diğer lisans programlarıyla ulusal ve uluslararası anlaşmalar ve ortaklıklar yoluyla öğrencilerin hareketliliğini teşvik etmek ve sağlamak için çalışmalar yapılmalıdır.
- 1.4. Öğrencilere ders ve kariyer planlaması konusunda rehberlik etmek için akademik danışmanlık sağlanmalıdır.
- 1.5. Öğrencilerin lisans programı kapsamındaki tüm derslerde ve diğer faaliyetlerde başarıları, şeffaf, adil ve tutarlı yöntemlerle ölçülmeli ve değerlendirilmelidir.
- 1.6. Öğrencilerin mezuniyetine karar vermek için, lisans programının gerektirdiği tüm koşulların yerine getirilmesi ve uygulanması gerekir.

Kriter 2 Program Öğretim Hedefleri

- 2.1. Program öğretim hedefleri tabloda listelenmiştir.

	Program Öğretim Hedefleri
1	Sahada teorik ve uygulamalı bilgiye sahip olmak, sahip oldukları bilgileri kullanabilmek
2	Sorunları tanımlamak, veri toplamak, değerlendirme, analiz etme, yorumlama, yorumlama ve geliştirme, alanda edinilen bilgi, beceri ve yeterlilikleri kullanarak.
3	Alanla ilgili farklı bilgi kaynaklarına erişebilmek ve analiz ve araştırma yapabilmek
4	Disiplin, çok disiplinli veya çok kültürlü gruplarda ve bireysel olarak çalışma yeteneği
5	Sözlü ve yazılı olarak eğitim dilinde iletişim kurabilme, en az bir yabancı dil hakkında bilgi sahibi olma yeteneği
6	Ahlaki değerler ve mesleki sorumluluk bilinci ile hareket edebilme
7	Saha uygulamalarının evrensel ve sosyal etkilerini ve yasal sonuçlarını bilmek

2.2. Program Öğretim Hedefleri,

- 2.2.a Program öğretim hedeflerinin tanımına uymalıdır,
- 2.2.b Bölüm, Fakülte, Üniversite ve Yüksek Öğretim Yönetmeliği Konseyi ile uyumlu olmalıdır,
- 2.2.c Öğrenciler ve paydaşlar için erişilebilir bir şekilde yayınlanmalıdır,
- 2.2.d Paydaşlarının beklentileri doğrultusunda belirlenmelidir.
- 2.2.e Düzenli aralıklarla güncellenmelidir.

2.3. Program öğretim hedeflerinin başarısını belirlemek ve belgelemek için kullanılan bir değerlendirme ve değerlendirme süreci kurulmalı ve işletilmelidir. Sürecin yardımıyla, program öğretim hedeflerine ulaşıldığı kanıtlanmalıdır.

Kriter 3 Program Öğrenme Çıktıları

3.1. Program öğrenme çıktıları, aşağıdaki program öğretim hedeflerine ulaşmak için gereken tüm bilgi, beceri ve yeterlilikleri kapsamalıdır

- Sahada teorik ve uygulamalı bilgiye sahip olmak, sahip oldukları bilgileri kullanabilmek
- Sorunları tanımlamak, veri toplamak, değerlendirme, analiz etme, yorumlama, yorumlama ve geliştirme, alanda edinilen bilgi, beceri ve yeterlilikleri kullanarak.
- Alanla ilgili farklı bilgi kaynaklarına erişebilmek ve analiz ve araştırma yapabilmek
- Disiplin, çok disiplinli veya çok kültürlü gruplarda ve bireysel olarak çalışma yeteneği
- Sözlü ve yazılı olarak eğitim dilinde iletişim kurabilme, en az bir yabancı dil hakkında bilgi sahibi olma yeteneği
- Ahlaki değerler ve mesleki sorumluluk bilinci ile hareket edebilme
- Saha uygulamalarının evrensel ve sosyal etkilerini ve yasal sonuçlarını bilmek

Lisans programları, program öğretim hedefleriyle uyumlu olmaları koşuluyla, kendi kendi öğrenme sonuçlarını tanımlayabilir.

3.2. Program öğrenme çıktılarının gerçekleştirilmesini periyodik olarak tanımlamak ve belgelemek için kullanılan bir ölçüm ve değerlendirme süreci kurulmalı ve işletilmelidir.

3.3. Mezuniyet aşamasına ulaşan öğrenciler program öğrenme çıktılarına ulaşmalıdır.

Kriter 4 Program Öğretim Planı

- 4.1. Program öğretim hedeflerini ve program öğrenme çıktılarını destekleyen bir müfredat olmalıdır. Müfredat genel kriterleri ve programa özgü kriterleri içermelidir
- 4.2. Müfredatın uygulanmasında kullanılacak öğretim yöntemleri, öğrencilere gerekli bilgi, beceri ve yeterlilikleri sağlamalıdır.
- 4.3. Müfredatın uygulanmasını ve sürekli iyileştirilmesini sağlayacak bir öğretim sistemi vardır.
- 4.4. Program öğretim planı aşağıdaki bileşenleri içermelidir:
 - 4.4.a Lisans Programı uyarınca Temel Bilim Eğitimi,
 - 4.4.b Lisans programına uygun mesleki eğitim,
 - 4.4.c Lisans programının içeriğini tamamlayan seçmeli dersler.
- 4.5 Öğrenciler birinci yıl için en az 1 (bir) dönem işyeri eğitimi, 3 (üç) yarıyıl ikinci ve üçüncü yıl için işyeri uygulaması ve 3 (üç) dönemlik işyeri deneyimi, bilgi, becerileri kullanacakları üçüncü ve dördüncü yıl için işyeri deneyimi ve edindikleri yeterlilikler.

Kriter 5 Öğretim Personeli

- 5.1. Öğretim personeli yeterli sayıda olmalıdır.
 - 5.1.a Bilimsel araştırmalar, öğrenci öğretim personeli ilişkisi, öğrenci danışmanlığı, Yüksek Öğretim Konseyi ve Akademik Gelişim Konseyi'ne hizmet vermelidir,
 - 5.1.b Lisans programının tüm alanlarını kapsamalıdır.
- 5.2. Fakülte öğretim personeli yeterli akademik niteliklere sahip olmalıdır
- 5.3. Yukarıdakileri sağlamak ve geliştirmek için randevu ve tanıtım kriterleri belirlenmeli ve uygulanmalıdır.

Kriter 6 Altyapı

- 6.1. Program öğretim hedeflerine ve program öğrenme çıktılarına ulaşmak için sınıflar, bilgisayar altyapısı ve öğretim ekipmanı yeterli olmalıdır.
- 6.2. Öğrencilerin ders dışı faaliyetler yapmalarına, sosyal ve kültürel ihtiyaçlarını karşılamalarına, mesleki gelişimlerini destekleyen ve öğrenci eğitmen ilişkisi sağlayan bir altyapı olmalıdır.
- 6.3. Lisans programı, öğrencilerin gerekli bilgi, beceri ve yeterlilikleri edinmeleri için fırsatlar sunmalıdır. Bilgisayar altyapıları, müfredat öğretim hedeflerine uygun olarak öğrencilerin ve eğitmenlerin bilimsel ve eğitim çalışmaları için yeterli düzeyde olmalıdır.
- 6.4. Öğrencilere sunulan kütüphane tesisleri, program öğretim hedeflerine ve program öğrenme çıktılarına ulaşmak için yeterli düzeyde olmalıdır.

- 6.5. Öğretim ortamında gerekli güvenlik önlemleri alınmalıdır.
- 6.6. Engelliler için altyapı düzenlemeleri yapılmalıdır.

Kriter 7 Yükseköğretim ve Finansal Kaynaklar Konseyi'nin desteği

- 7.1. Yükseköğretim ve Üniversite Konseyi tarafından dağıtımlarında izlenen idari destek, yapıcı liderlik, finansal kaynaklar ve politikalar lisans programının kalitesini, geliştirilmesini ve sürdürülebilirliğini sağlamalıdır.
- 7.2. Finansal kaynaklar, nitelikli bir fakülteyi çekmek ve elde tutmak ve akademik gelişimini sağlamak için yeterli olmalıdır.
- 7.3. Lisans programı için gerekli altyapı ve ekipmanı sağlamak, sürdürmek ve işletmek için finansal kaynaklar sağlanmalıdır.
- 7.4. Lisans programının ihtiyaçlarını karşılamak için destek personeli ve kurumsal hizmetler sunulmalıdır. Teknik ve idari personel, program öğrenme çıktılarının sunumunu desteklemek için yeterli miktarda ve kalitede olmalıdır.

Kriter 8 Organizasyon Yapısı ve Karar Verme Süreçleri

- 8.1. Yükseköğretim Konseyi'nin organizasyonel yapısı ve birim, departman, fakülte ve üniversite içinde ve arasında tüm karar verme süreçleri, program öğrenme çıktılarının gerçekleştirilmesini ve başarısını destekleyecek şekilde düzenlenmelidir.

Kriter 9 Sürekli İyileştirme

- 9.1. Değerlendirme ve değerlendirme sistemlerinden elde edilen sonuçların lisans programını sürekli olarak geliştirmek için kullanıldığına dair kanıtlar sunulmalıdır.
- 9.2. Sürekli iyileştirme çalışmaları, lisans programının geliştirmeye açık olan ve somut verilere dayanması gereken tüm alanlarla ilgili düzenli aralıklarla toplanmalıdır.

Kriter 10 Program Uzaktan Eğitim

- 10.1. Yükseköğretim Konseyi lisans programı için bir uzaktan eğitim politikası belirlemelidir.
- 10.2. Yükseköğretim Konseyi altyapı fırsatları, erişim koşulları, kullanım nitelikleri, öğretim süreçleri, uzman insan kaynakları, destek hizmetleri, bilgi güvenliği ve program uzaklık eğitimi için etik boyutlar hakkında kanıt sunmalıdır.

Kriter 11 Programa Özgü Kriterler

- 11.1. Programa özgü kriterlerin karşılandığı gösterilmelidir.
- 11.2. Bir lisans programı, adı nedeniyle, birden fazla kritere aitse, ilgili her setteki kriterleri karşılaması beklenmektedir.

II. PROGRAMA ÖZGÜ KRİTERLER

OSTİM Teknik Üniversitesi İçin Özel Kriterler İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Pazarlama Bölümü Lisans Programı

Bu lisans program kriterleri, 'pazarlama', 'stratejik pazarlama ve marka yönetimi', 'satış pazarlama', 'dijital pazarlama', 'uluslararası pazarlama', 'pazarlama yönetimi' vb. Gibi niteliklere sahip lisans programları içindir.

Bu lisans programı mezunları pazarlama ilkelerini, pazarlama yönetimi, perakendecilik ve hizmet yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, uluslararası pazarlama yönetimi, dijital pazarlama, küresel marka yönetimi, pazarlama analiz derslerini almaktadır. Ayrıca yönetim, üretim ve markalaşma, muhasebe ve finans, iş, ekonomi, matematik, istatistik, üretim yönetimi, insan kaynakları, finans, dış ticaret, stratejik yönetim, araştırma yöntemleri vb.

İş konularını bilme, anlama ve yorumlama, planlama, organize etme, yönetim, koordinasyon ve denetim hakkında bilgi edinme, anlama ve yorumlama, pazarlama ve benzer konuların sosyal iletişimini ve çevresel etkileşimini anlamada bilgi, beceri ve yetkinlik kazanması beklenmektedir.

Buna ek olarak, gerçekleştirilen pazarlama programı, öğrencilerin kendilerini ilgi alanlarına göre eğitmek istedikleri; Ayrıca pazarlama, uluslararası ticaret, işletme yönetimi, yönetim bilişim sistemleri ve ekonomi alanlarından seçmeli derslerini de içerir.

YIL I

İlk yılın temel amacı bilgi kazanmak , yönetim ve yönetim bilgi sistemleri hakkındaki becerileri geliştirmektir.

Dersler IUL151, IUL152 Üniversite Yaşamına Giriş I-II, Üniversitenin yeni ortamına, akademik çalışmalara ek olarak sunulacak çeşitli faaliyetlerden oluşan, öğrencilerimizin üniversite hayatına uyum sağlaması için hoş bir şekilde uyum sağlamayı amaçlamaktadır.

EPR121, EPR122 Girişimcilik I-II dersleri, girişimcilik hakkında temel bilgilerin öğrencilere aktarılmasını ve bu ilkeler çerçevesinde geliştirecekleri proje fikirlerini gerçekleştirmek için proje gruplarının oluşturulmasını sağlayacaktır.

ENG101, ENG102 Akademik İngilizce I-II derslerinin amacı, öğrencileri kendilerini resmi ve gayri resmi olarak ifade etmeye, departmanlarını anlamaya ve hazırlamaya yönlendirmektir.

BUS 103 dersi, öğrencilerin ilerici bir ortam yaratırken zengin bir öğrenme deneyimine girme yeteneklerini en üst düzeye çıkarmaya yardımcı olacaktır.

BUS 101 İşletmeciliğe Giriş İşletmenin temellerini tanıttak ve öğrencilerin pazarlama ortamında kullanabilecekleri temel yönetim bilgisini kazanmalarını sağlayacaktır.

Değerlendirme stratejisi, kurslarla ilgili teorik bilgileri ölçmeye odaklanacaktır. Çok tercihli metin sınavları, açık uçlu sınavlar öğrenme çıktılarını ölçmek için kullanılacaktır. Öğrenciler, öğretmenleriyle birlikte tanımladıkları ilgili konular hakkında görevlerini hazırlayacaklardır. Öğrenciler ayrıca dersin ve pazarlama disiplinin çağdaş konuları hakkında sunumlar yapacaklar ve bu sunumlar ara sınav veya final sınav işaretlerinin bir parçası olarak değerlendirilecektir.

YIL II

İkinci yıl, öğrenciler temel pazarlama ilkeleri ve müşteri ilişkileri hakkında bilgi ve beceriler kazanacaklardır.

MAR 101, MAR 102 ve MAR 204 Pazarlama İlkeleri I-II ve Müşteri İlişkileri Yönetimi dersleri, öğrencilere pazarlama, pazar araştırması, tüketici davranışı ve müşteri ilişkilerini yönetme yoluyla değer yaratmaya vurgu yaparak pazarlama işlevine genel bir bakış sağlayacaktır. Bu dersler, simülasyon uygulamaları ile öğrencilerin bilgi ve becerilerini kazanmak için kritik bir destek verecek ve bir şirketin ve ürünlerinin pazarlama denetimleri, rakiplerinin analizi, çevresel analizi, sorun teşhisi, segmentasyon stratejileri, hedef pazarlama ve konumlandırma konularını öğrenmeyi mümkün kılacaktır. Aynı zamanda büyüme stratejileri, genel bir pazarlama planının geliştirilmesi, pazarlama iletişimi ve pazarlama yönetimi konularında bilgi sahibi olacaklardır.

MAR 104 Pazarlama Bilgi Sistemleri dersi, pazarlama bilgi sistemlerinin fonksiyonel bileşenleri ve yapısı hakkında bilgi sağlar, pazarlama planlaması, modelleme ve müşteri ilişkileri yönetimi alanları da dahil olmak üzere pazarlama yönetimi yöntemlerini ayırt etme ve uygulama yeteneği geliştirir.

Bus 202 Genel Muhasebe, Bus 404 Yönetim Muhasebe Kursları, öğrencilerin temel muhasebe ilkelerini, ticari işlemlerin temel kurumsal finansal tabloları (f/ss) nasıl etkilediğini ve bir maliyet muhasebe sisteminin geliştirilmesinin altında yatan kavram ve prosedürleri anlamalarına ve öğrenmelerine yardımcı olacaktır. Yönetim kararları, kontrol ve performans raporlaması. Böylece öğrenciler pazarlama operasyonlarını yönetmek için finansal bilgi ve becerilerini geliştireceklerdir.

Özellikle Eng 222 İş hayatı için İngilizce dersi iş hayatlarında daha iyi performans göstermelerine yardımcı olacaktır. Bu nedenle, bu dersin işyeri iletişim becerileri açısından öğrencilerin dil becerilerini geliştirmesi ve bu becerileri kariyer yaşamlarında aktive etmelerine yardımcı olması planlanmaktadır.

Bu yıl öğrenciler ayrıca WAP 225, WAP226 İşyeri Uygulaması I-II dersleri aracılığıyla gruplar halinde çalışma deneyimi kazanacaklar. Öğrenciler bu dersi iş ortamında alacak ve haftanın bir günü işyerinde gözlemler ve deneyimler yapacaklar. İşyerinde yürütülen faaliyetler, öğrencilere pazarlama ortamı hakkında deneyimli olmalarını sağlayacak çeşitli beceriler sağlayacaktır. Şirketlerin değerlendirmesi her öğrenci için hazırlanacak ve bu değerlendirme ders değerlendirmesi için kullanılacaktır.

Bu yıl değerlendirme stratejisi hem bilgiye hem de kazanma becerilerine odaklanacaktır. Test sınavlarıyla yapılan değerlendirmeler teorik bilgi düzeylerini tanımlayacaktır. Pazarlama simülasyonu uygulama sonuçları ve işyeri uygulama sonuçları bu yıl için beceri ölçüm yaklaşımı olacaktır.

YIL III

Üçüncü yıl boyunca pazarlama bölümü öğrencileri pazarlama operasyonlarının profesyonel ayrıntılarını öğrenecek ve bilgilerini işyeri uygulamalarıyla birleştirecek ve pazarlama ortamı hakkında beceriler kazanacaklardır.

MAR 301 MAR 302, MAR303, MAR 306, IT307 Pazarlama Araştırma Yöntemleri, Tüketici Davranışı, Stratejik Pazarlama Yönetimi, Uluslararası Pazarlama ve Uluslararası İşletmecilik dersleri, şirketlerin faaliyet gösterdiği yerel ve uluslararası pazarlarda doğru ve zamanında kararlar verme yeteneği sağlayacaktır. Bu dersler aynı zamanda rekabet avantajı sağlamada önemli bir rol oynayan pazarlama stratejilerini ve taktiklerini belirlemeye yardımcı olacaktır. Öğrenciler, kısa sürede sürekli veri tedarikine bağlı olarak analiz yapmayı öğrenecekler ve etkili bir şekilde dersler, yerel ve uluslararası pazarlama ortamında doğru yöntemlerle piyasa analizini yapma yeteneklerini artıracaktır.

MAR 304 Perakendecilik Yönetimi, Mar 305 Nöromarketing MAR 307 Hizmet Pazarlama Kursları, pazarlama operasyonları için profesyonel yaklaşımlar hakkında derin bir öğrenme sağlayacaktır.

Tüketici karar vermesinin altında yatan temel fizyolojik ve nöral süreçleri anlarken, öğrenciler pazarlama uygulamasına nörobilim ve biyometriyi nasıl uygulayacaklarını öğreneceklerdir. Perakende uygulamanın özelliklerini öğrenecekler, sürdürülebilir bir rekabet avantajı oluşturmak

için perakende yönetimindeki temel sorun alanlarını anlayacaklar. Bir üretim firması bir hizmet teklifi geliştirdiğinde dahil olan değişiklikleri de anlayacaklardır; ve bir imalat firmasında bir hizmet teklifi geliştirmek için gerekli olan dahili değişiklik süreçlerini öğreneceklerdir.

WAP 325 İşyeri Uygulaması III ve WEX 326 İşyeri Deneyimi I dersleri, gerçek iş ortamında pratik faaliyetler yaparak becerileri sağlamayı amaçlamaktadır. Öğrenciler, OSTİM organize sanayi bölgesindeki gerçek pazarlama operasyonlarını gözlemleyecek ve hazırladıkları projelerle birlikte çalıştıkları şirketleri destekleyerek pazarlama yeteneklerini geliştireceklerdir. Ayrıca teorik bilginin uygulanmasını öğrenecek ve şirket yöneticilerinden veya iş uzmanlarından deneyim kazanacaklar. Bu, öğrencileri pazarlama ortamına ve bu ortamda yapılan çalışmalara aşına olmanın iyi bir yolu olacaktır.

Buna ek olarak, öğrencilerin pazarlama, uluslararası ticaret, işletme yönetimi, yönetim bilgi sistemleri ve ekonomi alanlarının ileri ve uzman alanları konusunda deneyim kazanabilecekleri çok çeşitli seçmeli dersler vardır.

Değerlendirme stratejisi, öğrencilerin pazarlama operasyonları hakkında öğrendikleri bilgileri nasıl uygulayabileceklerini anlamak için odaklanacaktır. Öğrenciler öğrenme çıktılarını göstermek için ödevler ve sunumlar hazırlayacaklardır. Ayrıca, işyeri uygulaması dersleri için katıldıkları paydaşlarla vaka çalışmaları yapacaklar. Bu şirketlerden gelen değerlendirmeler, öğrencilerin pazarlama becerilerini ölçmek için kullanılacaktır.

YIL IV

Dördüncü yıl, öğrencilerin yurtiçinde ve küresel olarak pazarlama operasyonları hakkında özel bilgi ve beceriler kazanmalarına yardımcı olmayı amaçlamaktadır.

MAR 403 Bütünleşik Pazarlama İletişimi, Mar 405 Küresel Marka Yönetimi dersleri reklam, satış tanıtımı, Halkla İlişkiler, Kişisel Satış, Doğrudan Pazarlama ve Etkileşimli Pazarlama ve Marka Operasyonları unsurlarını kapsar. Öğrenciler listelenen tüm konuları değerlendirecek ve pazarlama planını inceledikten sonra bir markalaşma ve iletişim planı hazırlayacak, kararların nasıl verildiğini belirlemeye ve medya seçeneklerini eşleştirmeye devam edecektir. Planlarını sonuçlandırırken iletişim görevlerini de belirleyecek ve planlarını uygulayacaklar.

Yıl sonunda MAR 400 Mezuniyet Projesi, öğrencilerin pazarlama yönetimi ve pazarlama operasyonları sorunlarına odaklanmalarına yol açacak, öğrenciler gerçekleştirdikleri literatür taramasına göre kararlı sorunlar hakkında araştırma yapacaklardır. Öğrenciler raporlarını bulgularına göre hazırlayacaklar ve çıktılarını sorun ayrıntılarını açıklamak ve tartışmak için kullanacaklar ve alternatifler oluşturmak ve bir çözüm bulmak için sonuçlar ve önerilerde bulunacaklar. Bir karar sürecinden sonra sonuçlarını açıklayacaklar ve daha fazla çalışma için daha fazla öneri yapacaklardır.

WEX 425 İşyeri Deneyimi II dersi, öğrencilerin pazarlama ortamıyla ilgili sorunları gözlemlmelerini destekleyecektir. Bu yerleştirme eğitimi sırasında, öğrenciler aynı anda “proje yönetimi” dersini alacaklardır. Bu derste, her öğrenci, yerleştirme eğitimi yaptığı pazarlama/satış/ticaret departmanlarında karşılaşılan alanlarda pazarlama işlevleri ve stratejileri ile ilgili sorun alanlarını ortaklaşa belirleyebilecektir. İşletme sahipleri veya iş uzmanları ile birlikte çalışarak öğrenciler sorunları belirleyecek veya inovasyon için yaratıcı önerilerde bulunacaklardır. Firma öğrenci bir ortak proje fikri oluşturacak, tasarlayacak, geliştirecek ve uygulama alanına yansıtacaklar. Bu proje performans yerleştirme eğitiminde değerlendirilecektir.

FARKLILIKLARIMIZ

· Uygulamalı Eğitim Modeli

OSTİM Teknik Üniversitesi, iş ve finans merkezinin sağlanmasında kurulmuştur Türkiye'nin sanayileşmesine dikkat çekici katkılarda bulunmuştur. Endüstriyel girişimlerle birlikte binlerce KOBİ'nin bulunduğu OSTİM organize sanayi bölgesi, birçok sektörde ulusal ve uluslararası rekabet gücünü artırmak için politikalar geliştirmiştir. Bu amaçla, 7 farklı sektördeki 7 farklı küme, üye işlerini uluslararası pazarlara açmak ve rekabet gücünü hem ulusal hem de uluslararası olarak arttırmak için çalışıyor. Ostim Teknik Üniversitesi'nin böyle bir endüstriyel bölgedeki yeri, pazarlama programı öğrencilerine teorik bilgi ve pratik eğitim ile büyük fırsatlar sunmaktadır. 2. yıldan itibaren öğrencilerimiz, iş ortamında gözlem, başvuru, yenilik ve yönetim becerileri kazanmak için şirketlerin pazarlama birimlerinde her dönem bir ders uygulanmış eğitim alacaklardır.

· Girişimcilik Puan Kartı

Girişimcilik zihniyeti, ekipman ve beceri kazanmaya dayanan girişimcilik puan kartı, ostik teknik üniversite öğrencilerine, bazı önceden belirlenmiş veya daha sonra kabul edilen bazı girişimci eylemlere göre her bir öğrencinin performansının değerlendirilmesine izin veren bir takip prosedürüdür

Girişimcilik puan kartında belirli bir bordro elde eden öğrencilerimiz için, okulumuza kurdukları tasarım, ürün, hizmet veya proje için başlangıç sermayesi desteği, OSTIM Technopark'ta iş fırsatları, ortaklarla iletişim kurmak ve yurtdışında staj fırsatları gibi destek ve ödüller verilecektir.

· Fark Yaratan Dersler

Bölümümüzün eğitim programında, öğrencilerimizin üniversite yaşamına kolayca uyum sağlamayı amaçlayan akademik çalışmalarına ek olarak sunulacak çeşitli faaliyetler vardır, öğrencilerin hedeflerine ulaşmalarına ve kişisel gelişimlerine katkıda bulunmasına yardımcı olacak programlar ,Üniversite Yaşamına Giriş, Geleceğin İnşası, öğrencilerin aktif bireyler olmasına, entelektüel merak, kültürel hassasiyet ve sorumluluk alma, yenilikçilik gerçekleştirme, ticarileştirme, şirketleşme gibi girişimci nitelikler kazanmalarına yardımcı olan girişimcilik projesi gibi dersler yer almaktadır.

Eğitim Felsefemiz

- Simülasyonla Öğrenme
- Web tabanlı öğrenme
- Projelerin hazırlanması
- Yerinde uygulama
- Stajlar
- Profesyonel aktiviteler
- Sosyal aktiviteler
- Alan çalışmaları
- Rapor yazma
- Ders ve sınıf etkinlikleri
- Takım çalışması
- Ödevler
- Seminerler
- Teknik Turlar