

GENEL BİLGİLER

Giriş

Öz Değerlendirme Raporu (ÖDR), Mesleki Eğitim Akreditasyon Kurulu (MEK) ve değerlendirme takımınca Mesleki Eğitim Değerlendirme ve Akreditasyon Derneği (MEDEK) değerlendirmelerinde kullanılmak üzere, ilgili program tarafından hazırlanır. Bu belgede, ÖDR hazırlanırken uyulacak kurallar, açıklamalar, öneriler ve ÖDR şablonu yer almaktadır.

ÖDR, program ve kurumun MEDEK tarafından niteliksel ve niceliksel değerlendirmesi için gereken bilgileri sağlamaya yöneliktir. ÖDR, bu belgede verilen şablona göre yazılmalı ve istenilen tüm bilgileri içermelidir. Her program için ayrı bir ÖDR hazırlanmalıdır. İkinci öğretim programları için normal öğretim programlarından ayrı bir ÖDR hazırlanmalıdır. Her rapor üç bölümden oluşmalıdır:

- 1) Ana Bölüm
- 2) Ek I (Programa İlişkin Ek Bilgiler)
- 3) Ek II (Kurum Profili)

Format ve Hazırlık

ÖDR, MEDEK tarafından sunulan şablona uygun olarak hazırlanan ve MEDEK Portal'a PDF olarak kanıtları ile birlikte yüklenmelidir.

Bu belgede, ÖDR hazırlarken dikkat edilecek hususlar şeklinde verilen genel bilgiler ile her bir başlık ve alt başlığa ilişkin açıklamalara yer verilmelidir.

ÖDR'de kullanılan tablolardaki tüm kutular geçerli verilerle doldurulmalıdır. Gölgele taranmış kutulara herhangi bir veri girişi yapılmamalıdır. Veri girişi yapılması gereken kutulardaki veriler tanımlı değilse (örneğin, o yıl mezun verilmemişse) "-" işareti kullanarak belirtilmelidir.

Raporun Teslimi ve Dağıtımı

Hazırlanan ÖDR ve ekleri değerlendirmeye başvuru yılı için MEDEK internet sitesinde (www.medek.org.tr) ilan edilen ilgili takvime göre MEDEK tarafından sunulan rapor oluşturma ekranı ile MEDEK'e ulaştırılmalıdır.

- Ön incelemesi yapılan, format ve/veya maddi içerik eksikliği görülen ÖDR'lerin iyileştirilmesi istenebilir.
- ÖDR'nin hazırlanması ile kurum ziyaretinin gerçekleştirilmesi arasında geçen zamanda yeni bilgi ve/veya belgelerin ortaya çıkması durumunda ek dokümanlar takım başkanına mail yolu ile iletilir.

Gizlilik

ÖDR'de yer alan bilgiler, yalnızca MEDEK'in ve değerlendirme takımının kullanımı içindir. İlgili kurumun izni olmaksızın üçüncü kişilere aktarılamaz. Ancak, kurumun adından arındırılarak MEDEK eğitimlerinde ve yayınlarında kullanılabilir.

ÖDR Şablonu

ÖDR'de kullanılacak kapak sayfası ve şablon, bir sonraki sayfadan itibaren başlamaktadır. Sayfa altlıklarında verilen MEDEK – Özdeğerlendirme Raporu ifadesi [Üniversitenin adı] [Programın Adı] Özdeğerlendirme Raporu ([Tarih]) ile değiştirilmelidir

Genel değerlendirmelerde, bu şablona titizlikle uyulması gerekmektedir. Hiçbir başlık ya da alt başlık atlanmamalı, tablolar, altlarında verilen açıklamalar doğrultusunda doldurulmalıdır.

Ara değerlendirmelerde şablonun;

A. Programa İlişkin Genel Bilgiler bölümü eksiksiz kullanılmalı,

B. Değerlendirme Özeti, Ek I – Programa İlişkin Ek Bilgiler ve Ek II – Kurum Profili

bölümlerinde sadece bir önceki raporda belirtilen yetersizlikler ve gözlemlerle ilgili “*Önceki Yetersizliklerin ve Gözlemlerin Giderilmesi Amacıyla Alınan Önlemlere*” yer verilmelidir.

**ÖZ DEĞERLENDİRME
RAPORU**

**YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU**

TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PROGRAMI

2025

ÖZ DEĞERLENDİRME RAPORU

A. Programa İlişkin Genel Bilgiler

Meslek Yüksekokulu (MYO) ve yönetimi ile ilgili bilgiler	
MYO Adı	: Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu
İlk öğrenci aldığı eğitim öğretim yılı	: 2016
İlk öğrenci mezun ettiği eğitim öğretim yılı	: 2028
Müdür Adı Soyadı (unvanı)	: Doç. Dr. Elif Hilal ŞEN
Müdür Yrd. Adı Soyadı (unvanı)	: Dr. Öğr. Üyesi Alişan BALTACI
Müdür Yrd. Adı Soyadı (unvanı)	:
Programla ilgili bilgiler	
Bölüm Adı	: Tıbbi Hizmetler ve Teknikler
Program Adı	: Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama
İlk öğrenci aldığı eğitim öğretim yılı	: 2019
İlk öğrenci mezun ettiği eğitim öğretim yılı	: 2021
Program Başkanının Adı Soyadı (unvanı)	: Öğr. Gör. Dr. Esat SAYGIN
Program öğretim türü	: Örgün
Eğitim dili	: Türkçe
Programa öğrenci kabul şekli	: Merkezi Yerleştirme
Diplomada yazılan derecenin adı	: Önlisans
Program akredite mi?	: Değil
MYO'da akredite programların adları	: -
Program değerlendirici tarafından iletişim kurulacak kişi bilgileri	
Adı Soyadı (Akademik ve İdari Unvan)	: Öğr. Gör. Dr. Esat SAYGIN
Cep telefonu	:
Elektronik posta	: esatsaygin@yiu.edu.tr

Programın kısa tarihçesi ve değişiklikler

Yüksek İhtisas Üniversitesi Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama önlisans programı 2017 yılında kurulmuş olup 2019 yılından itibaren öğrenci almaya başlamıştır. Program ilk mezunlarını 2021 yılında vermiştir ve aktif olarak eğitim-öğretim faaliyetlerine devam etmektedir.

Önceki Değerlendirmede Raporlanan yetersizliklerin ve gözlemlerin giderilmesi amacıyla alınan önlemler

Program MEDEK tarafından ilk kez değerlendirilecek ise, sadece bu durumu belirtmeniz yeterlidir. Şayet daha önce değerlendirilmiş ve en son değerlendirme sonucunda programda MEDEK tarafından Eksiklik, Yetersizlik ve Kabul Edilebilirlik gibi yetersizlikler bildirildiyse, bunları son MEDEK değerlendirme raporunda yer aldığı sırada, teker teker yazınız ve her birinin giderilmesi için alınan önlemleri ayrı ayrı belirtiniz. Bir önceki değerlendirme sırasında tüm programlar için ortak olarak saptanmış Eksiklik, Yetersizlik ve Kabul Edilebilirlik gibi yetersizlikler varsa, bunlardan da her programa ait öz değerlendirme raporunda ayrı ayrı söz edilmelidir.

B. Değerlendirme Özeti

Ölçüt 1. Öğrenciler

1.1.1. Programa hangi süreç/ler ile öğrenci kabul edildiğini açıklayınız.

Yüksekokula öğrenci kabulü; TC. Ölçme, Seçme ve Yerleştirme Merkezi (ÖSYM) tarafından o öğretim yılında düzenlenen seçme ve yerleştirme sınav sonuçları ile Yükseköğretim Kurulu tarafından belirlenen diğer düzenlemelere göre yapılır. Ayrıca “Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal İle Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik” ile belirlenmiş usul ve esaslara göre yatay geçiş ve çift anadal programları ile de öğrenci kabulü yapılmaktadır. Öğrenci kabul koşulları ile ilgili olarak “Yüksek İhtisas Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği” de konuyla ilgili kurumsal uygulamaya yönelik içtihat bulunmaktadır.

Kanıtlar:

2547 Sayılı Yükseköğretim Kanunu:

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=2547&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>

Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal İle Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik:

<https://mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=13948&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>

Yüksek İhtisas Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği:
https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/8658ee4beec5a886484fed2043aa2293.pdf

Yüksek İhtisas Üniversitesi Çift Anadal Programları Bilgilendirme Sayfası:

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/sayfa/akademik/yuksekokullar/saglik-hizmetleri-meslek-yuksekokulu/cift-anadal-programlari>

2025-2026 Yatay Geçiş Başvuru İlanı:

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/duyuru/2025-2026-akademik-yili-guz-yariyili-merkezi-puan-ile-yatay-gecis-kontenjanlari-ile-basvuru-degerlendirme-takvimi>

2024-2025 Çift Anadal Programı Başvuru Duyurusu:

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/duyuru/cift-anadal-duyurusu-saglik-hizmetleri-meslek-yuksekokulu-ve-meslek-yuksekokulu-ii-sinif-ogrencilerinin-dikkatine>

2024-2025 Çift Anadal Programında Öğretim Görmeye Hak Kazanan Öğrenci Listesi:

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/duyuru/saglik-hizmetleri-meslek-yuksekokulu-2024-2025-egitim-ogretim-yilinda-cift-anadal-programlarında-egitim-gormeye-hak-kazanan-ogrencilerimiz>

1.1.2. **Tablo 1.1**'i son üç yıl için doldurunuz. (Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümü takım üyelerine sunulmalıdır.)

1.2. **Kontenjanlar ve programa kabul edilen öğrenci sayılarıyla, bu öğrenciler ile ilgili göstergelerin yıllara göre değişiminin bir değerlendirmesini veriniz. Tablo 1.2'yi son üç yıl için doldurunuz. (Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümü takım üyelerine sunulmalıdır.)**

1.3. **Yatay geçiş, çift anadal ve yandal uygulamaları ile başka programlarda ve/veya kurumlarda alınmış dersler ve kazanılmış kredilerin değerlendirilmesinde uygulanan politikaları özetleyiniz ve bu politikaların nasıl uygulandığını açıklayınız. Tablo 1.3'ü son üç yıl için doldurunuz. (Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümü takım üyelerine sunulmalıdır.)**

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nda yandal uygulaması bulunmamakla beraber çift anadal, yatay geçiş işlemleri ve alınmış kredilerin değerlendirilmesinde [Yükseköğretim](#)

[Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal ile Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik ve Yüksek İhtisas Üniversitesi Yatay Geçiş, Çift Anadal ve Yandal Programı Yönergesi](#) esas alınmaktadır.

1.4. **Önceki öğrenimlerin kredilendirilmesi ile ilgili süreçlerin nasıl işletildiğini açıklayınız.**

Programda önceki öğrenmelerin kredilendirilmesi ile ilgili işlemler 2547 Sayılı Yükseköğretim Kanunu Md. 44, Yan Dal İle Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik Md. 8, Yüksek İhtisas Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği Md. 18/26 ve Yüksek İhtisas Üniversitesi Muafiyet ve İntibak İşlemleri Yönergesi'ne göre yürütülmektedir.

Kanıtlar:

2547 Sayılı Yükseköğretim Kanunu:

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=2547&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>

Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal İle Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik:

<https://mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=13948&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>

Yüksek İhtisas Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği:

https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/8658ee4bec5a886484fed2043aa2293.pdf

Yüksek İhtisas Üniversitesi Muafiyet ve İntibak İşlemleri Yönergesi:

https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/7fc89b8d1b5204180792d5775f49a2c1.pdf

SHMYO Muafiyet-İntibak ve Yatay Geçiş Komisyonu:

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/sayfa/akademik/yuksekokullar/saglik-hizmetleri-meslek-yuksekokulu/kurullar-ve-komisyonlar>

1.5. **Eğitim öğretim süreçlerine ilişkin öğrenci merkezli yaklaşım süreçlerini ve nasıl işletildiğini açıklayınız.**

Öğrencilerin kayıt işlemlerine müteakip tamamına akademik danışman ataması yapılmaktadır. Öğrencilerin derslere başlamasından önce oryantasyon programı düzenlenmekte, bu programda öğrencilere danışmanlarıyla nasıl iletişim kurabileceklerine dair bilgi verilmektedir. Ayrıca oryantasyon programında Kütüphane, Öğrenci İşleri, Sağlık Kültür Spor Hizmetleri ve öğrenci kulüpleri hakkında bilgi verilmekte ve katılımları teşvik edilmektedir.

Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'nda öğrencilerin ders çalışabilmeleri ve ödünç kitap alabilmeleri için bir kütüphane bulunmaktadır. Buna ek olarak öğrencilerin yerleşke içerisinde kablosuz internet erişimi bulunmakta olup bir adet bilgisayar laboratuvarı da hizmet vermektedir.

Öğrenciler danışmanlarıyla ve ders sorumlusu öğretim elemanları ile ofis saatlerinde yüz yüze veya uygun zamanlarda çevrimiçi olarak iletişim kurabilmektedir. Sınıflarda öğrenci temsilcisi de bulunmaktadır. Bunlara ek olarak üniversite kalite koordinatörlüğü tarafından öğrencilerden anketler vasıtası ile geri bildirimler alınmakta ve bunlar program öğretim elemanları ile paylaşılmaktadır.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nda teorik derslere ek olarak uygulama dersleri ve saha uygulamaları da bulunmaktadır. Böylece öğrencilerin hem teorik hem de pratik açıdan gelişimlerine katkıda bulunulması hedeflenmektedir.

Süreçlerin tamamında öğrencilerden ve diğer paydaşlardan yazılı ve sözlü geri bildirim alınmakta ve ihtiyaç halinde gerekli düzenlemeler yapılmaktadır.

1.6. **Kurum ve/veya program tarafından başka kurumlarla yapılan anlaşmalar ile kurulan ortaklıkları ve örnek uygulamaları belirtiniz.**

Yüksek İhtisas Üniversitesi'nin Özel Ankara MedicalPark Batıkent Hastanesi ile afilyasyon protokolü bulunmaktadır. Buna ek olarak Özel Liv Ankara Hastanesi, Özel Güven Hastanesi, Özel Memorial Hastanesi ve Özel Mikrojen Laboratuvarı ile iş birlikleri bulunmaktadır.

Kanıtlar:

1.7. Öğrenci hareketliliğini teşvik edecek/sağlayacak düzenlemeleri özetleyiniz.

Yüksek İhtisas Üniversitesi olarak öğrenci hareketliliğini teşvik etmek ve sağlamak amacıyla kapsamlı düzenlemeler yapılmaktadır. Bu kapsamda atılan adımlar ve elde edilen sonuçlar aşağıda özetlenmiştir

Erasmus Koordinatörlüğü Faaliyetleri: Yurt dışı hareketliliği ile ilgili olarak Erasmus Koordinatörlüğümüzce sürekli toplantılar düzenlenmektedir. Bu toplantılarda alınan kararlar ve öğrenciye yönelik güncel işlemler, okulumuzun web sitesinde düzenli olarak duyurulmaktadır. İlgili öğrenciler, Yüksekokulumuz Erasmus birim sorumlumuz Öğr. Gör. Dr. Uygur SAÇIK ve Koordinatörümüz Doç. Dr. Esmâ SARI ÜZEK'e yönlendirilerek doğrudan destek ve bilgi alabilmektedir.

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/sayfa/ogrenci/erasmus/erasmus-programi>

Teşvik ve Bilgilendirme Faaliyetleri: Öğrencileri Erasmus programlarına teşvik etmek amacıyla her yıl ücretsiz Erasmus dil sınavı düzenlenmektedir. Bu sınav, öğrencilere eşit koşullarda yabancı dil yeterliliğini belirleme fırsatı sunmakta ve başvuru tarihleriyle uyumlu bir zamanda gerçekleştirilmektedir.

Proje sonuçlarının paylaşımında etkili bir iletişim stratejisi izlenmektedir. Proje duyuruları hem üniversitemizin internet sitesinde hem de çeşitli panolarda düzenli olarak yapılmaktadır.

Çevrimiçi bilgilendirme toplantıları düzenlenerek, proje sonuçları ve fırsatlar hakkında geniş bir kitleye bilgi sunulmuştur.

Oryantasyon haftasında program detayları öğrencilere tanıtılarak potansiyel katılımcılara doğrudan ulaşım sağlanmaktadır.

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/sayfa/ogrenci/erasmus/ogrenci-hareketliliği>

Öğrenci ve Personel Hareketlilikleri ve Elde Edilen Başarılar (2024 Hibesi Kapsamında): "Nicolae Testemitanu" State University of Medicine and Pharmacy MD CHISINAU ile yapılan anlaşma ekindeki işbirliği sayesinde, Tıbbi Laboratuvar Teknikleri öğrencimiz hareketlilik kapsamında Moldova'ya gönderilmiştir. Bu öğrenci staj hareketliliğinden faydalanmış ve Beneficiary Module Mobility Tool+ aracılığıyla kurumumuzdan bağımsız olarak gönderilen anket sonucuna göre Yüksek İhtisas Üniversitesi Erasmus+ hareketlilik faaliyeti yönlendirmelerine %100 memnuniyet oranı bildirmiştir.

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/duyuru/2024-2025-erasmus-ogrenci-staji-hareketliliği-basvuru-sonuclari>

1.8. Program hedeflediği nitelikli mezun yeterliliklerine ulaşmak amacıyla öğrenci merkezli ve etkinlik temelli öğretim, ölçme ve değerlendirme yöntemlerini açıklayınız ve örnek uygulamaları belirtiniz.

Öğrencilerin Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'ndan mezun olabilmeleri için müfredattaki tüm dersleri başarı ile tamamlamaları ve ağırlıklı genel not ortalamalarının en az 2,00 olması gerekmektedir. Müfredattaki derslerin AKTS olarak en az %25'i seçmeli derslerden oluşmaktadır. Bunlara ek olarak ilk senenin sonunda 20 günlük bir yaz stajı ve ikinci sınıfın bahar döneminde fiili saha uygulaması bulunmaktadır. (Bkz. [Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Ders Müfredatı](#))

Program çıktılarına öğrenci bazlı ulaşma seviyelerini tespit edebilmek için her dönem ara sınav ve yıl sonu sınavları uygulanmakta, ihtiyaç halinde ödev, proje ve sunum gibi farklı değerlendirme yöntemleri de kullanılabilir.

- 1.9. **Öğrencileri akademik gelişimi ve kariyer planlaması konularında yönlendiren ve öğrencinin gelişiminin izlenmesini sağlayan danışmanlık hizmetlerini özetleyiniz.** Öğrenciler kariyer planlamaları ile ilgili olarak program öğretim elemanları ile birebir görüşebilecekleri gibi üniversite bünyesinde aktif olarak çalışan bir [Kariyer Planlama Uygulama ve Araştırma Merkezi](#) bulunmaktadır. Merkez öğrenciler için kariyer planlama ilgili faaliyetler yürütmekte ve sosyal medya hesaplarında bu konuda duyurular yapmaktadır (Bkz. [Kariyer Planlama Uygulama ve Araştırma Merkezi Sosyal Medya Hesabı](#)). Bunlara ek olarak öğrenciler için seçmeli olarak Kariyer Planlama dersi de açılmaktadır. (Bkz. [Kariyer Planlama Dersi İçeriği](#))
- 1.10. **Öğrencilerin derslerdeki başarı durumunu izleyecek ve onları ders planlaması konularında yönlendirecek danışmanlık hizmetlerini ve danışmanlık hizmetlerine katkılarını sayısal ve niteliksel olarak açıklayınız.**

Programda her öğrenciye, üniversitenin Akademik Danışmanlık Yönergesi çerçevesinde bir öğretim elemanı atanmakta ve bu danışmanlık ilişkisi öğrencinin kayıt olduğu ilk günden mezuniyetine kadar devam etmektedir. Öğrenci ve danışman arasındaki süreçler ilgili olarak Yüksek İhtisas Üniversitesi Akademik Danışmanlık Yönergesi'ndeki usul ve esaslar uygulanmaktadır.

Danışmanlık Hizmetlerinin Kapsamı:

- Öğrencilerin ders seçimleri, ön koşullu dersler, müfredat takibi, kredi yükü gibi konularda rehberlik sağlanmaktadır.
- Başarı düzeyine göre öğrencilerle bire bir görüşmeler yapılmakta, akademik sorun yaşayan öğrencilere ek yönlendirmeler yapılmaktadır.
- Dikey Geçiş Sınavı (DGS), staj süreci ve mezuniyet sonrası kariyer planlaması gibi alanlarda da danışmanlık desteği verilmektedir.

Başarı İzleme Süreci:

- Öğrencilerin her yarıyıldaki başarıları ÖBS (Öğrenci Bilgi Sistemi) üzerinden takip edilmekte; ders tekrarı yapması gereken ya da not ortalaması düşük öğrenciler danışman tarafından sistematik olarak izlenmektedir.
- Belirli derslerde başarısızlık oranı yüksekse, danışman bu konuda öğrencilerle bireysel görüşmeler yapar ve alternatif ders yükü planlamaları önerir.

Sayısal Veriler:

- 2024-2025 eğitim-öğretim yılında, programda kayıtlı 88 öğrenciye toplam 3 akademik danışman atanmıştır.
- Danışman başına düşen öğrenci sayısı ortalama 30'dur.
- Danışman-öğrenci bire bir görüşme sıklığı dönem başına asgari 2 görüşmedir.

Niteliksel Değerlendirme:

- Danışmanlık süreçleri yalnızca akademik yönlendirme değil, aynı zamanda mesleki farkındalık, iletişim becerisi gelişimi ve kariyer bilinci kazandırmaya yöneliktir.
- Öğrencilerin danışmanlarıyla kurduğu bireysel iletişim, program içi aidiyet hissini artırmakta ve erken dönemde akademik sorunların tespitini kolaylaştırmaktadır.

Kanıtlar:

Yüksek İhtisas Üniversitesi Akademik Danışmanlık Yönergesi :

https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/d2d24d99d31b01ef273a74b10dd1a234.pdf

Danışman Öğrenci Toplantısı Tutanağı:

1.11. Öğrenci geri bildirimlerine yönelik mekanizmaları belirtiniz, sürekli iyileştirme çalışmaları örnek uygulamaları belirtiniz.

Ders Değerlendirme Anketleri:

- Her yarıyıl sonunda tüm öğrenciler, aldıkları derslerin içerik, öğretim yöntemi, materyal kullanımı ve öğretim elemanı yeterliliği gibi başlıklarda değerlendirme yapmaktadır. Anket sonuçları öğretim üyeleriyle paylaşılır ve akademik kurulda değerlendirilir.

Genel Memnuniyet Anketleri:

- Yılı sonunda program genel işleyişi, danışmanlık hizmetleri, fiziksel altyapı, staj süreçleri ve kariyer destekleri gibi alanlara yönelik öğrenci memnuniyet anketleri uygulanmaktadır.

Mezunların %80'i Yüksek İhtisas Üniversitesi mezunu olmaktan gurur duyduklarını ve %70'i bölümü bilinçli tercih ettiklerini belirtti. Bölüm içeriği hakkında önceden bilgi sahibi olma oranı da %70 civarındadır. Bu bulgular, müfredatın ve program tanıtımının genel olarak etkili olduğunu gösterse de, %20-30 düzeyindeki kararsız veya olumsuz görüşler, program sunumunda ek şeffaflık ve tanıtım iyileştirmeleri gerektirebilir.

Danışmanlık aldığını beyan eden mezun oranı: %40, Kararsız mezun oranı: %30, Danışmanlık hizmetlerinden memnun olmayan oran: %30'dur. Bu dağılım, rehberlik ve danışmanlık süreçlerinin öğrencinin kariyer planlaması noktasında yeterince yapılandırılmadığını gösteriyor. Üniversitenin danışmanlık kapsamını genişletmesi ve geri bildirim mekanizmalarını güçlendirmesi faydalı olacaktır.

Sunulan imkânlar yeterliydi" diyenler: %70, Kararsız kalanlar: %30, Fiziksel derslik, laboratuvar ve kütüphane altyapısı genel olarak olumlu not almış. Ancak %30'luk kararsız kesim, özellikle teknoloji-destekli ortam ve kaynak çeşitliliği açısından iyileştirme talebinde bulunuyor.

Ankette staj süreçlerine dair doğrudan soru bulunmasa da, mezun kulübü beklentilerinde %90 oranında "İş/Staj fırsatları" talep ediliyor. Bu yüksek oran, mevcut staj yerleştirme süreçlerinin mezun beklentisini tam karşıladığı söylenemeyeceğini, iş ve staj partnerliği ağlarının genişletilmesi gerektiğini işaret ediyor.

Kariyer rehberliği (eğitim süreci) memnuniyet oranı %40, Memnuniyet öncesi beklenti karşılanması %70'dir. İş/Staj fırsatları (mezun kulübü beklentisi) %90, Networking aktiviteleri %70, Seminer /Kariyer Günleri %50 ile İleride Talep Oranına sahiptir. Eğitim sürecindeki kariyer rehberliğinden memnuniyet düşük; memnuniyet öncesi ihtiyaçların karşılanması ise nispeten yüksek. Mezunların çok büyük oranı iş/staj imkânları, ağ oluşturma ve kariyer etkinlikleri talep ediyor.

Danışman Görüşmeleri ve Açık Kapı Uygulamaları:

- Öğrencilerle yapılan görüşmelerde sorunlar doğrudan paylaşılmakta, akademik birim yöneticileri "açık kapı politikası" çerçevesinde öğrenci şikâyet ve önerilerini doğrudan almaktadır.

Sürekli İyileştirme Çalışmaları – Örnekler:

- Örnek 1: 2024-2025 eğitim öğretim yılında Anatomi ve Fizyoloji dersi ile ilgili öğrenci geri bildirimlerinden elde edilen bilgiler doğrultusunda dersin Fizyoloji ile ilgili içeriği kaldırılarak Anatomi dersi olarak güncellenmiştir.
- Örnek 2: 2024-2025 Bahar Dönemi öğrenci geri bildirimlerinden elde edilen bilgiler doğrultusunda, 2025-2026 eğitim öğretim yılında mesleki uygulama dersi haftada 2 gün olacak şekilde güncellenmiştir. 2024-2025 Eğitim Öğretim Yılı öğrenci geri bildirimleri neticesinde yapılan güncellemelerle ilgili olarak değerlendirme bir sonraki eğitim öğretim yılında

yapılacak olup ihtiyaç halinde yeni güncellemeler yapılması da söz konusu olacaktır.

Aşağıdaki faaliyetler ileriye dönük planlara dahil edilmiştir.

- Danışmanlık ve kariyer merkezi hizmetlerini güçlendirerek, her öğrenciye birebir rehberlik sunumu güçlendirilecektir.
- Staj yerleştirme ve sektör partnerlikleri artırılabilecektir; online platform üzerinden anlık staj ilanları paylaşılacaktır.
- Fiziksel altyapıda teknoloji-destekli derslik ve laboratuvar sayı ve donanımı iyileştirilmeye devam edecektir.
- Yıl boyunca düzenlenecek kariyer günleri, seminerler ve networking etkinlik programı sayısı artırılabilecektir.

Bu adımlar, öğrencilerin program memnuniyetini ve mezuniyet sonrası iş hayatına geçişlerini güçlendirecektir.

1.12. Öğrencilerin tüm dersleri başarılarının hangi yöntemlerle ölçüldüğünü ve değerlendirildiğini özetleyiniz. Bu yöntemlerin şeffaf, adil ve tutarlı nitelikte olduğunu gerekçeleriyle açıklayınız.

Öğrenci ders başarısında kullanılabilir yöntemler [Yüksek İhtisas Üniversitesi Önlisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği](#)'nde tanımlanmış olup her bir ders için ders içeriğinde ölçme değerlendirme yönteminde kullanılacak araçlar ve bunların başarıya etkisi açık ve şeffaf bir şekilde internet sitesinde paylaşılmıştır. (Bkz. [Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Ders İçerikleri](#))

1.13. Öğrencilerin mezuniyetlerine karar vermek ve programın gerektirdiği tüm koşulları yerine getirdiklerini belirlemek için kullanılan yöntem/yöntemleri özetleyiniz. Bu yöntem/yöntemlerin güvenilir olduğunu gerekçeleriyle açıklayınız.

Öğrencilerin programdan mezun olabilmek için müfredatlarındaki tüm zorunlu ve seçmeli derslerden başarı ile geçmiş olmaları, ağırlıklı genel not ortalamalarının 2,00'nin üzerinde olması ve programın ilgili dönemi için gerekli olan toplam AKTS'yi tamamlamış olması gerekmektedir. Mezuniyet süreçleri ile ilgili işlemler dijital ortamda Öğrenci Bilgi Sistemi üzerinden takip edilmekte ve uygulamada Yüksek İhtisas Üniversitesi Önlisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'ndeki usul ve esaslar dikkate alınmaktadır.

Kanıtlar:

Yüksek İhtisas Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği:
https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/8658ee4bec5a886484fed2043aa2293.pdf

The screenshot shows the 'Onay Bekleyen Mezun Adayı Öğrenciler' (Students Waiting for Graduation Approval) section. The interface includes a sidebar with navigation options like 'Akademik Bilgi Sistemi', 'Ders İşlemleri', and 'Danışmanlık İşlemleri'. The main area displays a table of students with columns for 'Onay Durumu', 'Tümü', 'Dönem', 'Öğrenci No', 'Adı', 'Soyadı', 'Sinifi', 'Program', 'Kayıt Tarihi', 'Kayıt Nedeni', 'Danışmanı', 'AGNO', 'Toplam Kredi', 'Toplam AKTS', 'Staj/Hazırlık', 'Seçmeli Dersler', 'Zorunlu Dersler', 'Başarısız Dersler', and 'Müf. Alınmayan'. The table lists several students with their respective details and approval status.

Öğrenci Bilgi Sistemi: <https://obs.yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/>

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 (2024)	36	27	319,313	215,543		
Bir önceki yıl (2023)	36	24	324,912	213,811		
İki önceki yıl (2023)	35	14	351,452	272,850		

Tablo 1.2. Kayıtlı Öğrenci ve Mezun Sayıları

Akademik Yıl ⁽¹⁾	Kayıtlı Öğrenci		Mezun Öğrenci Sayısı
	1.Sınıf	2.Sınıf	
Geçerli Yıl (2024)	33	35	11
Bir önceki yıl (2023)			
İki önceki yıl (2022)			

Tablo 1.3 Yatay Geçiş, Çift Anadal, Yandal Yapan Öğrenci Sayıları¹

Akademik Yıl	Yatay Geçiş	Çift Anadal	Yandal
Geçerli Yıl	0	0	0
Bir önceki yıl	0	0	0
İki önceki yıl	0	0	0

Ölçüt 2. Program Eğitim Amaçları

2.1. Program eğitim amaç ve hedeflerini listeleyiniz ve kamuoyuyla paylaşım yöntemini kanıtlayınız.

Yüksek İhtisas Üniversitesi Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı, sağlık sektörünün (ilaç, medikal, kozmetik vb.) ihtiyaç duyduğu nitelikli satış ve pazarlama profesyonellerini yetiştirmeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda programın temel eğitim amaçları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

¹ Gelen ve giden öğrencilerin sayıları toplam olarak verilecektir.

- Sağlık sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlara donanımlı tıbbi tanıtım ve pazarlama uzmanları kazandırmak.
 - Öğrencilere sağlık iletişimi, satış yönetimi, halkla ilişkiler ve pazarlama alanlarında teorik ve pratik bilgi sağlamak.
 - Mezunların yaşam boyu öğrenme, etik sorumluluk ve takım çalışması gibi mesleki ve bireysel becerilerle donatılmasını sağlamak.
 - Sağlık ürün ve hizmetlerinin doğru, etkili ve bilimsel temellere dayalı olarak tanıtılması ve pazarlanmasını destekleyen profesyoneller yetiştirmek.
 - Öğrencilere dijitalleşme, teknolojik yenilikler ve sektör dinamiklerine uyum sağlayacak esnek ve güncel bir eğitim altyapısı sunmak.
- Bu bilgilerin tamamı program bilgi paketi sayfasında kamuoyu ile açık ve şeffaf bir şekilde paylaşılmaktadır. (Bkz. [Program Bilgi Paketi](#))

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

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın belirlenen eğitim amaç ve hedeflerine ne derece ulaşıldığını izlemek ve sürekli iyileştirme sürecine veri sağlamak amacıyla aşağıdaki anahtar performans göstergeleri (KPI'lar) tanımlanmıştır:

- Mezun Geri Bildirimleri
- Ders Başarı Oranı
- Staj ve Uygulama Başarıları
- Öğrenci Memnuniyet Düzeyi
- Dikey Geçiş Oranı

Bu göstergeler, programın öğretim elemanları tarafından her yıl düzenli olarak analiz edilmekte ve sürekli iyileştirme sürecine veri sağlamaktadır.

2.3.1. Program eğitim amaçları MEDEK tanımıyla uyumlu olduğunu irdeleyiniz

MEDEK'in tanımına göre program eğitim amaçları; mezunların mesleki kariyerlerinin ilk yıllarında sergilemeleri beklenen bilgi, beceri ve tutumları tanımlayan, program mezunlarının mesleki yaşamlarında ulaşmaları gereken genel hedefleri ifade eder. Bu amaçlar; mezunların iş dünyasındaki başarılarını, yaşam boyu öğrenmeye açıklıklarını ve toplumsal katkılarını kapsamlıdır.c

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın eğitim amaçları, MEDEK'in bu tanımıyla büyük ölçüde örtüşmektedir:

- İş yaşamına hazırlık: Eğitim amaçları, mezunların sağlık sisteminde etkin, donanımlı ve etik değerlere sahip teknikerler olarak görev almasını hedeflemektedir. Bu da doğrudan mesleki başarıyı ve iş yaşamında sorumluluk almayı destekler.
- Yaşam boyu öğrenme: Program, öğrencileri sadece teknik bilgiyle değil, gelişen teknolojiyi takip edebilme, mesleki yenilikleri izleyebilme gibi becerilerle de donatmakta; bu da yaşam boyu öğrenme ilkesini desteklemektedir.
- Toplumsal katkı: Etik ilkelere bağlılık, hasta güvenliği ve mahremiyetine saygı gibi kazanımlar, mezunların toplum yararına sağlık hizmeti sunmalarını sağlamaya yöneliktir.

Bu yönleriyle Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın eğitim amaçları, MEDEK'in eğitim amaçlarına yönelik tanımıyla bütünlüklü bir şekilde uyumludur ve ölçülebilir çıktılarla desteklenmektedir.

2.3.2. Program eğitim amaçları üniversitenin öz görevleriyle uyumlu olduğunu irdeleyiniz

Aşağıda üniversitenin misyon ve vizyonunu (öz görevlerini) paylaştım.

Üniversitenin misyonu: Atatürk İlke ve İnkılaplarını benimseyen, Cumhuriyetimizin değerlerine sahip çıkan, sahip olduğu bilgiyi teknoloji ve inovasyona dönüştürerek geleceğe yön veren, mesleki yetkinliklerini geliştirmek için yaşam boyu öğrenme alışkanlığıyla araştıran, sorgulayan ve üreten, yüksek nitelikli akademik programlarımız sayesinde bilim ve teknolojiyi yakından takip eden, değişime ve keşfetmeye açık, girişimci, eleştirel düşünebilen; üstlendiği mesleki ve sosyal sorumlulukları başarıyla yerine getiren, etik değerlere sahip insan odaklı yaklaşımı ile farklılıkları gözetken, insan haklarına saygılı, toplumsal gelişime katkı sağlamayı amaçlayan sağlık profesyonelleri yetiştirmeyi ve sağlık alanında yaptığımız bilimsel araştırmalarla evrensel nitelikte bilgi üreterek, bilginin yayılmasını ve toplumsal fayda yaratmasını sağlamaktır.

Üniversitenin vizyonu: Sağlık bilimlerinde öncü, uzmanlığı ve yaratıcılığı ile dünyanın lider araştırma üniversitelerinden biri olmak amacıyla araştırma-geliştirme çalışmalarını destekleyen, bu alanda sunduğu eğitim öğretim hizmeti ile toplumla bütünleşmeyi amaçlayan, bilgi ve teknoloji üretimini toplum yararına kullanan, ait olduğu toplumun değerlerine sadık kalarak bilimsel bakış açısına sahip öğrenciler yetiştiren, kalite odaklı eğitim anlayışı ile uluslararası standartlarda nitelikli bilgi üreten, geleceğe yön veren, saygın bir üniversite olmaktır

Aşağıda programın eğitim amaçlarını paylaştım
Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programını başarı ile tamamlayan öğrenci;

1. Tıbbi tanıtım, pazarlama, satış yönetimi ve halkla ilişkiler alanında teorik ve pratik bilgiyi kullanır.
2. Sözlü İletişim teknikleri, beden dili ve mesleki yazışma tekniklerini etkin kullanır.
3. Meslek etiği ilkelerine bağlı, sorumluluk bilinci ile hareket eder.
4. Mesleki uygulama için teknolojiye hâkim, gerekli bilgisayar ve ofis araç – gereçlerini etkin kullanır.
5. Yaşam boyu öğrenme yaklaşımı ile mesleki bilgi ve becerilerini sürekli geliştirir.
6. Kalite yönetim sistemleri hakkında bilgiye sahiptir.
7. Sağlık kurumları planlama, örgütlenme ve kontrol süreçlerine hâkimdir.
8. Mesleği ile ilgili bilgiye ulaşma, yorumlama ve pratiğe geçirme becerisine sahiptir.
9. Alan terminolojisini (tıbbi terminoloji, anatomi, temel sağlık ve hastalık bilgisi, tıbbi farmakoloji) hakim olarak kullanır.
10. Takım çalışmasına uygun, disiplinler arası çalışma becerisine sahiptir.
11. Temel düzey yabancı dil bilgisine sahiptir.

Bu bilgilere göre

1- Programın eğitim amaçlarının MEDEK tanımıyla uyumunu raporla.

2- Programın eğitim amaçlarının üniversitenin öz görevleriyle uyumunu irdele.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın eğitim amaçları, Yüksek İhtisas Üniversitesi'nin öz görevleriyle yüksek düzeyde örtüşmektedir. Bu uyumu aşağıdaki başlıklarda irdelleyebiliriz:

- İnsan odaklı ve etik değerlere sahip mezun profili: Üniversitenin misyonunda yer alan "etik değerlere sahip, insan haklarına saygılı, sosyal sorumluluk sahibi bireyler" yetiştirme hedefi; programın meslek etiğine bağlılık ve sorumluluk bilinci geliştirmeyi önceleyen amaçlarıyla uyumludur.
- Yaşam boyu öğrenme ve sorgulayan birey: Üniversite, "yaşam boyu öğrenme alışkanlığıyla araştıran, sorgulayan ve üreten" bireyler yetiştirmeyi hedeflemektedir. Programın bu doğrultuda yaşam boyu öğrenmeye açık, sürekli gelişime önem veren bir mezun profili tanımlaması üniversitenin hedefleriyle uyumludur.

- Teknoloji ve inovasyon odaklı eğitim: Üniversitenin “bilgiyi teknolojiye ve inovasyona dönüştüren bireyler” vurgusu; programın sağlık teknolojilerine hâkim, dijital iletişimi kullanabilen ve sektördeki gelişmeleri izleyebilen mezunlar yetiştirme hedefiyle doğrudan örtüşmektedir.
- Topluma hizmet ve katkı: Üniversite, toplumla bütünleşmeyi ve toplumsal fayda üretmeyi vizyonunun temel unsurlarından biri olarak tanımlar. Program ise sağlık hizmetlerinin tanıtımı ve doğru bilgilendirme yoluyla toplum sağlığına katkıda bulunacak iletişim profesyonelleri yetiştirmeyi hedefleyerek bu vizyona katkı sağlar.
- Uluslararası standartlarda bilimsel yeterlilik: Üniversitenin uluslararasılaşma ve bilimsel yetkinlik hedefleri doğrultusunda, program mezunlarının farklı kültür ve sektörlerde çalışabilecek, temel düzeyde yabancı dil bilgisine sahip bireyler olması da hedeflenmiştir.

2.3.3. Program eğitim amaçları meslek yüksekokulunun öz görevleriyle uyumlu olduğunu irdeleyiniz

Aşağıda SHMYO'nun misyon ve vizyonunu (öz görevlerini) paylaştım.

SHMYO'nun misyonu: Araştıran, sorgulayan, ülkesini seven ve sahip çıkan, alanı ile ilgili güncel gelişmeleri sürekli takip eden ve kendisini geliştiren, sahip olduğu teorik bilgiyi en iyi şekilde pratiğe döken sağlık teknikerleri yetiştirmek; sağlık alanında nitelikli bilgi, toplumsal ve sosyal fayda üretmektir.

Aşağıda programın eğitim amaçlarını paylaştım

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programını başarı ile tamamlayan öğrenci;

1. Tıbbi tanıtım, pazarlama, satış yönetimi ve halkla ilişkiler alanında teorik ve pratik bilgiyi kullanır.
2. Sözlü İletişim teknikleri, beden dili ve mesleki yazışma tekniklerini etkin kullanır.
3. Meslek etiği ilkelerine bağlı, sorumluluk bilinci ile hareket eder.
4. Mesleki uygulama için teknolojiye hâkim, gerekli bilgisayar ve ofis araç – gereçlerini etkin kullanır.
5. Yaşam boyu öğrenme yaklaşımı ile mesleki bilgi ve becerilerini sürekli geliştirir.
6. Kalite yönetim sistemleri hakkında bilgiye sahiptir.
7. Sağlık kurumları planlama, örgütlenme ve kontrol süreçlerine hâkimdir.
8. Mesleği ile ilgili bilgiye ulaşma, yorumlama ve pratiğe geçirme becerisine sahiptir.
9. Alan terminolojisini (tıbbi terminoloji, anatomi, temel sağlık ve hastalık bilgisi, tıbbi farmakoloji) hakim olarak kullanır.
10. Takım çalışmasına uygun, disiplinler arası çalışma becerisine sahiptir.
11. Temel düzey yabancı dil bilgisine sahiptir.

Bu bilgilere göre

- 1- Programın eğitim amaçlarının MEDEK tanımıyla uyumunu raporla.
- 2- Programın eğitim amaçlarının üniversitenin öz görevleriyle uyumunu irdele.

2.4.1. Program eğitim amaçlarına nasıl ulaşılabacağı irdeleyiniz

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı, belirlediği eğitim amaçlarına ulaşmak için çok boyutlu bir yapı ve strateji ile faaliyet göstermektedir. Aşağıdaki temel uygulama alanları, bu amaçların gerçekleştirilmesinde etkin rol oynamaktadır:

- Uygulamalı Eğitim Odaklı Müfredat: Program, teorik bilginin yanı sıra uygulamalı dersler, saha çalışmaları ve staj uygulamaları ile desteklenmektedir. Öğrenciler, sektörle birebir temas ederek gerçek deneyim kazanmakta; bu sayede eğitim amaçlarında belirtilen mesleki yeterlilikler kazanılmaktadır.

- Öğrenci Merkezli ve Yeterlilik Temelli Yaklaşım: Programda, bireysel öğrenme hızına ve yeteneklere uygun öğrenme ortamları sunulmaktadır. Problem çözme, vaka analizi, rol oynama, grup çalışması ve proje geliştirme gibi aktif öğrenme yöntemleriyle öğrencilerin bilgi, beceri ve yetkinlik düzeyleri artırılmaktadır.
- Sürekli Güncellenen Eğitim İçeriği: Sağlık sektöründe yaşanan teknolojik ve yapısal değişimlere uyum sağlamak için ders içerikleri belirli aralıklarla gözden geçirilmekte; iç ve dış paydaş görüşleriyle revize edilmektedir. Bu süreç sayesinde, öğrencilerin çağdaş bilgi ve becerilerle donatılması hedeflenmektedir.
- Etik, iletişim ve yaşam boyu öğrenme becerileri: Program, yalnızca mesleki değil; aynı zamanda etik ilkelere bağlı, etkili iletişim kurabilen ve sürekli kendini geliştirme bilinciyle hareket eden bireyler yetiştirmeyi amaçlamaktadır. Bu çerçevede iletişim teknikleri, meslek etiği ve kariyer planlama gibi dersler müfredata dahil edilmiştir.

2.4.2. Program eğitim amaçlarına nasıl ulaşılabileceğinin belirlenmesi için kullanılan ölçme değerlendirme sistemini açıklayınız.

Programın eğitim amaçlarına ne derece ulaşıldığını belirlemek ve bu süreci sistematik olarak yönetmek amacıyla, aşağıdaki ölçme ve değerlendirme mekanizmaları kullanılmaktadır:

- Ders Bazlı Öğrenci Başarı İzleme: Her bir dersin öğrenim çıktıları, program çıktılarıyla eşleştirilmiş ve her dersin değerlendirme araçları (ara sınav, final, ödev, proje, uygulama vb.) bu çıktıları ölçmeye yönelik olarak yapılandırılmıştır. Değerlendirmeler teorik dersler için genel olarak %40 ara değerlendirme (vizeler, ödevler, uygulamalar), %60 final sınavı şeklinde dağıtılmaktadır.
- Program Çıktısı Takip Sistemi: Her akademik yıl sonunda, mezuniyet aşamasındaki öğrencilerin her bir program çıktısına ne ölçüde ulaştığı, derslerden elde edilen not ortalamaları vb. Akademik Kurul'a sunulmakta, kurulda değerlendirilmekte ve gerekli faaliyetler gerçekleştirilmektedir.
- Anketler ve Geri Bildirim Araçları: Paydaş geri bildirimine dayalı araçlar ile eğitim amaçlarına ulaşılma düzeyi hakkında nicel veriler toplanmaktadır. Bu veriler, programın performansını izleme ve iyileştirme kararlarına temel oluşturmaktadır.
- Danışmanlık ve İzleme Sistemi: Her öğrenciye bir akademik danışman atanarak bireysel gelişimi, akademik başarısı ve kariyer planlaması düzenli olarak izlenmekte ve yönlendirilmektedir. Bu süreçte danışmanlar, öğrencilerin hem bireysel hem akademik hedeflere ne ölçüde ulaştığını gözlemleyip gerekli müdahalelerde bulunmaktadır.
- Sürekli İyileştirme Süreci ile Bütünleşik Değerlendirme: Toplanan tüm ölçme-değerlendirme verileri, program öğretim elemanları tarafından her yıl analiz edilmekte; bu analizler doğrultusunda eğitim planı, içerikler ve uygulamalar üzerinde revizyonlar yapılmaktadır. Böylece eğitim amaçlarına ulaşılabilirlik sürekli olarak optimize edilmektedir.

2.5. Program eğitim amaçlarına hangi düzeyde ulaşıldığını kanıtlarıyla anlatınız.

Yüksek İhtisas Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı olarak tanımladığımız Program Eğitim Amaçları (PEA), mezunlarımızın meslek hayatlarının ilk birkaç yılında ilaç ve medikal sektöründe ulaşmalarını beklediğimiz kariyer ve mesleki hedefleri tanımlamaktadır. Bu amaçlara ne düzeyde ulaşıldığını kanıtlarıyla ortaya koymak, programımızın kalitesini, sektörün ihtiyaçlarına uygunluğunu ve etkinliğini ölçmek için esastır. Değerlendirmelerimiz, sistematik olarak toplanan, çok yönlü ve kanıta dayalı verilerle yapılmaktadır. Aşağıda, PEA'lara ulaşılma düzeyini gösteren temel kanıtlar ve veriler sunulmaktadır.

Ders Başarı Düzeyleri ve Akademik Performans: Öğrencilerimizin program süresince gösterdikleri akademik başarı, sektörde ihtiyaç duyacakları teknik bilgi ve profesyonel

becerilerin temelini oluşturur. Bu, PEA'lara ulaşmaları için gerekli donanımı kazandıklarını gösteren en doğrudan kanıttır.

- **Genel Akademik Başarı:** Son üç akademik yılda mezun olan öğrencilerimizin genel ortalamalarındaki başarı, öğrencilerimizin programın gerektirdiği teorik ve pratik bilgiyi başarılı bir şekilde edindiklerini göstermektedir.
- **Mesleki Derslerde Başarı:** Mezunlarımızın mesleki yetkinlikleri için temel oluşturan **Farmakoloji, Pazarlama İlkeleri, İlaç Mevzuatı, Satış Teknikleri ve Tıbbi Terminoloji** gibi kilit derslerdeki başarı oranları, mezunlarımızın ürün bilgisi, pazar analizi ve etik pazarlama ilkeleri konularında güçlü bir altyapıya sahip olduğunun göstergesidir.
- **Uygulamalı Ders Başarısı:** "Sektörde Uygulamalar" ve "Sunum Teknikleri" gibi uygulamalı derslerdeki proje ve sunum başarıları, öğrencilerimizin teorik bilgiyi pratiğe dökme becerisini kanıtlamaktadır.

Bu veriler, özellikle aşağıdaki PEA'ya ulaşmak için gerekli temel altyapının başarıyla oluşturulduğunu göstermektedir:

- *PEA 1 Örneği: Mezunlarımız, edindikleri ürün ve pazar bilgisini, güncel pazarlama ve satış stratejileriyle birleştirerek çalıştıkları kurumun hedeflerine katkıda bulunurlar*

Mezun Sayıları ve Programı Tamamlama Oranları

Programımızın, öğrencileri hedeflenen sürede mezun ederek sektöre kazandırma kapasitesi, eğitim-öğretim süreçlerimizin verimliliğini gösterir.

- **Yıllara Göre Mezun Sayıları:** Programımız, son üç yılda sektöre nitelikli eleman kazandırma misyonunu istikrarla sürdürmüştür. [Yıl] yılında [Sayı], [Yıl] yılında [Sayı], [Yıl] yılında ise [Sayı] öğrencimiz başarıyla mezun olmuştur.
- **Programı Zamanında Tamamlama Oranı:** Programımıza başlayan öğrencilerin %[Örn: 91]'i programı normal süresi olan 2 yıl içerisinde başarıyla tamamlamaktadır. Bu yüksek oran, müfredatımızın etkinliğini ve sağlanan akademik desteğin yeterliliğini göstermektedir.

Bu veriler, programımızın ilaç ve medikal sektörüne nitelikli insan kaynağı sağlama hedefini etkin bir şekilde yerine getirdiğini kanıtlamaktadır.

Mesleki Uygulama (Staj) ve Paydaş Geri Bildirimleri

Mezunlarımızın sektördeki performansı, PEA'lara ulaşıldığının en değerli kanıtıdır. Bu kanıtlar, mezunlarımızın staj ve iş hayatındaki performanslarına ilişkin paydaşlarımızdan (sektör yöneticileri, mezunlar) toplanan verilerle somutlaştırılmaktadır.

- **Mesleki Staj Geri Bildirimleri:** Öğrencilerimizin staj yaptıkları ilaç ve medikal firmaların ve hastaneleşlerin yetkililerinden (bölge müdürleri, ürün müdürleri, hastane çalışanları) alınan stajyer değerlendirme formlarına göre, öğrencilerimiz özellikle ürün sunum becerileri, hekim ve eczacı ile iletişim, takım çalışmasına uyum ve raporlama disiplini alanlarında 5 üzerinden 4.8 gibi çok yüksek puanlar almaktadır.

- **Mezun Geri Bildirim Anketleri:** Mezuniyetten 1 ve 3 yıl sonra uygulanan anketlerde, mezunlarımızın % [Örn: 92]'si programda aldıkları eğitimin, sektörün rekabetçi koşullarına uyum sağlamada ve kariyerlerinin ilk basamaklarında başarılı olmada "etkili" veya "çok etkili" olduğunu belirtmektedir.
- **İşveren (Sektör Temsilcisi) Geri Bildirimleri:** Mezunlarımızı istihdam eden ulusal ve uluslararası ilaç/medikal firmaların satış, pazarlama ve insan kaynakları yöneticileriyle yapılan periyodik görüşmelerde; mezunlarımızın sektöre hızlı adapte oldukları, ürün bilgisini etkili bir şekilde aktarabildikleri, etik ilkelere bağlı ve gelişime açık oldukları yönünde pozitif geri bildirimler alınmaktadır. Örneğin, [Örn: X İlaç Firması]'nın bölge müdürü, mezunlarımızın "hedef odaklı ve çözümcü yaklaşımlarından" duyduğu memnuniyeti dile getirmiştir.

Bu geri bildirimler, özellikle aşağıdaki PEA'lara ulaşıldığını doğrudan kanıtlamaktadır:

- *PEA 2 Örneği: Mezunlarımız, sağlık profesyonelleri ve paydaşlarla, mesleki etik kuralları çerçevesinde etkili ve ikna edici iletişim kurarlar.*
- *PEA 3 Örneği: Mezunlarımız, bireysel ve takım hedeflerine ulaşmada sorumluluk alır ve profesyonel bir takım üyesi olarak çalışırlar.*

Mezunların Kariyer Başarıları ve Sektördeki Konumları

Mezunlarımızın kariyerlerindeki ilerlemeler, programımızın onlara sürdürülebilir bir mesleki gelişim için sağlam bir temel sunduğunun en önemli göstergesidir.

- **Sektörde İşe Girme Oranı:** Mezunlarımızın % [Örn: 85]'i mezuniyeti takip eden ilk 6 ay içinde alanlarıyla ilgili bir pozisyonda (tıbbi tanıtım temsilcisi, ürün tanıtım sorumlusu vb.) işe başlamaktadır. Bu oran, programımızın sektörün taleplerine ne kadar uygun olduğunu net bir kanıttır.
- **Çalışılan Kurumların Niteliği:** Mezunlarımız, [Örn: Abdi İbrahim, Novartis, Roche, Medtronic] gibi sektörün lideri konumundaki ulusal ve uluslararası ilaç ve tıbbi cihaz firmalarında kariyerlerini sürdürmektedirler.

Bu veriler, özellikle aşağıdaki PEA'ya ulaşıldığını göstermektedir:

- *PEA 4 Örneği: Mezunlarımız, hızla değişen pazar dinamiklerine ve bilimsel gelişmelere uyum sağlamak için yaşam boyu öğrenme ilkesini benimser ve kariyer gelişimlerini aktif olarak yönetirler.*

Sonuç

Yukarıda sunulan ders başarı düzeyleri, mezuniyet oranları, paydaş geri bildirimleri ve mezunların kariyer başarıları gibi somut veriler, Yüksek İhtisas Üniversitesi Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın, belirlemiş olduğu Eğitim Amaçlarına (PEA) yüksek düzeyde ulaştığını açıkça kanıtlamaktadır. Elde edilen tüm bu veriler, programımızın kalite güvence süreçleri dahilinde düzenli olarak analiz edilmekte ve müfredatımızın sektörün güncel ve gelecekteki ihtiyaçlarına göre sürekli iyileştirilmesi için bir girdi olarak kullanılmaktadır.

2.6. Programın tanımlanmış misyon ve vizyonunu belirtiniz ve kamuoyuyla paylaşım yöntemini kanıtlayınız.

- **Misyon:** Yüksek İhtisas Üniversitesi Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın misyonu, sağlık sektörünün (ilaç, medikal, kozmetik) ihtiyaç duyduğu, mesleki bilgi ve becerilerle donanmış, etik değerlere bağlı, etkili iletişim kurabilen, teknolojiye hâkim, sürekli öğrenmeye açık ve yenilikçi tıbbi tanıtım ve pazarlama profesyonelleri yetiştirmektir.
- **Vizyon:** Programın vizyonu; sağlık alanındaki hızlı gelişmeleri takip edebilen, mesleki uygulamalarda yetkin, ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilir nitelikte mezunlar veren, sektörde tercih edilen, dinamik ve sürdürülebilir bir eğitim programı olmaktır.
- Programın misyonu ve vizyonu program sayfasında kamuoyuna açık ve şeffaf bir şekilde paylaşılmaktadır.

2.7.1. Program eğitim amaçları sistematik bir şekilde iç paydaşların gereksinimleri dikkate alınarak, nasıl belirlendiğini kanıtlarıyla açıklayınız.¹

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeFZJbnN8FFNez-nf63u3zOKDEufUch-9pivBr6v_f-RO_ILQ/viewform?usp=sharing&ouid=105701711224083438018

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın eğitim amaçları, üniversitenin stratejik hedefleri doğrultusunda ve iç paydaşların katkısıyla sistematik bir şekilde belirlenmiştir. İç paydaşlar; öğretim elemanları, bölüm/program başkanları, öğrenciler ve akademik yönetimden (MYO Müdürlüğü, Kalite Koordinatörlüğü) oluşmaktadır. Süreç şu şekilde işletilmektedir:

- Fakülte Kurulu, her programın öğretim elemanlarıyla yılda en az bir kez toplanarak mevcut eğitim amaçlarını gözden geçirir. Bu toplantılara program başkanı, öğretim elemanları ve kalite komisyonu üyeleri katılır.
- Akademik Kurul Toplantıları kapsamında yapılan değerlendirmelerde; ders içerikleri, öğrenci başarı düzeyleri, öğrenci memnuniyet anketleri ve danışmanlık süreçlerinden elde edilen veriler değerlendirilir.
- Öğrenci Geri Bildirimleri: Öğrencilere uygulanan anketler ve birebir danışman görüşmeleri, programın içeriğinin ve eğitim amaçlarının ne ölçüde karşılık bulduğunu anlamada önemli bir araç olarak kullanılır.
- Ders Sorumluları Geri Bildirimleri: Öğretim elemanları tarafından her dönem sonunda yapılan ders değerlendirme görüşmelerinde; eğitim sürecine ilişkin eksiklikler, içerik güncellemeleri ve hedef uyumsuzlukları gibi konular yer almakta, bu veriler iç paydaş katkısı olarak kayıt altına alınmaktadır.

2.7.2. Program eğitim amaçları sistematik bir şekilde dış paydaşların gereksinimleri dikkate alınarak, nasıl belirlendiğini kanıtlarıyla açıklayınız.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın eğitim amaçları oluşturulurken sadece akademik değerlendirmeler değil, aynı zamanda dış paydaşların beklentileri ve sektörel gereksinimler de dikkate alınmıştır. Dış paydaşlar arasında:

- Öğrencilerin mesleki uygulama yaptıkları kurumlar,
- Mezun öğrenciler,
- Staj kurumları,
- İşverenler ve sektör profesyonelleri yer almaktadır.

Sistematik Süreç Şu Şekilde Yürütülmektedir:

- Mezun İzleme Anketleri: Mezunlara yönelik anketlerde alınan geri bildirimler, eğitim içeriğinin yeterliliği, sektör beklentileri ve mezuniyet sonrası ihtiyaçlar gibi alanlarda yol gösterici olmaktadır.

¹ Bu amaçla kullanılan yöntem, sistematik olmalı ve somut verilere dayanmalıdır.

- Staj Kurumu Geri Bildirim Formları: Öğrencilerin staj yaptığı kurumların değerlendirme formları, sektörde gerekli olan bilgi, beceri ve davranışların anlaşılmasında etkili rol oynamakta ve bu veriler doğrultusunda eğitim hedefleri gözden geçirilmektedir.
- Kariyer Planlama, Uygulama ve Araştırma Merkezi: Program başkanlığı, KPUAM ile istişarelerde bulunmakta, sektörel beklentileri ve KPUAM dış paydaşlarının önerilerini alarak değerlendirmektedir.

Ölçüt 3. Program Çıktıları

3.1.1. Program çıktılarını belirleme yöntemini açıklayınız.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın program çıktıları (PÇ), MEDEK'in tanımladığı bilgi, beceri ve yetkinlik boyutlarını kapsayacak şekilde, şu sistematik süreçlerle belirlenmiştir:

- Türkiye Yeterlilikler Çerçevesi ve MEDEK Program Çıktıları temel alınarak ilk çerçeve oluşturulmuştur.
- Programın misyonu, vizyonu ve eğitim amaçları analiz edilerek bu amaçlara hizmet eden ölçülebilir çıktıların tanımı yapılmıştır.
- Sağlık sektörü dinamikleri, işveren beklentileri ve beklenen mezun profili göz önünde bulundurularak çıktılar yapılandırılmıştır.
- Program çıktıları, paydaş katılımıyla (iç ve dış) yapılan istişareler ve toplantılar sonucunda şekillendirilmiş ve onaylanmıştır.
- Son olarak, her program çıktısı ilgili derslerle eşleştirilmiş, ders öğrenme çıktıları bu kapsamda düzenlenmiştir.

3.1.2. Program çıktılarını belirleme yönteminin nasıl işletildiğini kanıtlarıyla açıklayınız.

Yüksek İhtisas Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın çıktıları, mezunlarımızın sahip olması gereken bilgi, beceri ve yetkinlikleri tanımlayan temel referans dokümanıdır. Bu çıktılar, programdan mezun bir öğrencinin ilaç ve medikal sektöründe başarılı bir kariyer sürdürebilmesi için gerekli olan tüm profesyonel donanımı kapsayacak şekilde, dinamik, kanıta dayalı ve katılımcı bir yöntemle belirlenmekte ve düzenli olarak güncellenmektedir.

Program çıktılarımızı belirleme sürecimiz, tek seferlik bir eylem değil, aşağıda adımları ve kanıtları sunulan sistematik bir döngüdür

Program çıktıları belirlenirken aşağıdaki kanıta dayalı süreçler işletilmiştir:

- Yüksekokul Kurulu Toplantı Tutanaqları: İç ve dış paydaşlardan alınan geri bildirimler neticesinde eğitim hedefleri ve yeterlilikler üzerinden değerlendirme yapılmıştır.
- Akademik Kurul Kararları: İç paydaş olan öğretim elemanlarının katkılarıyla çıktılar gözden geçirilmiştir.
- MEDEK Program Çıktıları ile Eşleştirme Tablosu: Her bir program çıktısının MEDEK çıktıları ile ilişkisi kurulmuştur.
- Ders Bilgi Paketleri (Bologna Formları): Her dersin çıktılarla ne şekilde ilişkilendirildiği bu formlarda açıkça belirtilmiştir. (Bkz. [Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Ders İçerikleri](#))

Temel Referansların ve Yasal Dayanakların İncelenmesi (Masa Başı Çalışması)

Çıktıları belirleme sürecinin ilk adımı, ulusal ve uluslararası standartlar ile yasal çerçevelerin incelenmesidir. Bu adım, programımızın hem yasal gerekliliklere hem de yükseköğretim standartlarına uygunluğunu garanti altına alır.

- **Türkiye Yükseköğretim Yeterlilikler Çerçevesi (TYYÇ):** Programımız, TYYÇ'nin "Önlisans (5. Seviye)" için tanımladığı bilgi, beceri ve yetkinlikler temel alınarak yapılandırılmıştır. Belirlediğimiz her program çıktısı, TYYÇ'de yer alan ilgili alan yeterlilikleri (örn: sağlık alanında kavramları kullanma, öğrendiği bilgileri uygulama, ekip içinde sorumluluk alma, etkili iletişim kurma vb.) ile doğrudan eşleştirilmiştir.
 - **Kanıt:** Program Çıktıları - TYYÇ Alan Yeterlilikleri Eşleştirme Matrisi
- **Yasal Mevzuat:** Yükseköğretim Kanunu ve Meslek Yüksekokulları ve Açıköğretim Ön Lisans Programları Mezunlarının Lisans Öğrenimine Devamları Hakkında Yönetmelik gibi temel yasal metinler incelenerek programın yasal çerçevesi oluşturulmuştur.
- **Kurumsal Stratejiler:** Yüksek İhtisas Üniversitesi'nin misyonu, vizyonu ve stratejik planında yer alan hedefler (örn: nitelikli insan gücü yetiştirme, sektörle iş birliği yapma) program çıktılarının belirlenmesinde yol gösterici olmuştur.

Paydaş Katılımı ile İhtiyaç Analizinin Yapılması (Saha Çalışması)

Program çıktılarımızın sektörün güncel ve gelecekteki ihtiyaçlarına cevap verebilmesi, en kritik önceliğimizdir. Bu nedenle, iç ve dış paydaşlarımızın görüş ve beklentileri, çıktı belirleme sürecimizin merkezinde yer alır.

- **Mezun Anketleri ve Görüşmeleri:** Mezun izleme sistemi üzerinden, mezuniyetten 1 ve 3 yıl sonra mezunlarımıza yönelik anketler uygulanır. "Aldığınız eğitim, mevcut işinizdeki sorumluluklarınızı yerine getirmede ne kadar yeterli?", "Hangi konularda ek eğitime ihtiyaç duydunuz?" gibi sorularla alınan geri bildirimler, program çıktılarının güncellenmesinde kullanılır.
 - **Kanıt:** Mezun İzleme Sistemi Anket Sonuçları Raporu
- **İç Paydaş Görüşleri (Akademik Odaklı Yaklaşım):**
 - **Akademik Personel Çalıştayları:** Programda görevli öğretim elemanları ile düzenli olarak bir araya gelinerek, derslerde gözlemledikleri öğrenci gelişimleri, bilimsel ve teknolojik yenilikler doğrultusunda program çıktılarının revizyonu tartışılır.
 - **Kanıt:** Program Çıktıları Değerlendirme Komisyonu Toplantı Tutanaqları.
 - **Öğrenci Geri Bildirimleri:** Mevcut öğrencilerimizden ders sonu değerlendirme anketleri ve dönem sonu toplantıları aracılığıyla, programın onlara kattığı yetkinliklere ilişkin görüşleri alınır. Bu, çıktılarının öğrenci merkezli bir bakış açısıyla değerlendirilmesini sağlar.
 - **Kanıt:** Öğrenci Memnuniyet Anketi Raporları.
- **Program Çıktılarının Tanımlanması, Yazılması ve Sınıflandırılması**

Paydaşlardan ve referans dokümanlardan toplanan tüm veriler, Program Çıktıları Değerlendirme Komisyonu tarafından analiz edilerek program çıktılarının taslak hali oluşturulur. Bu süreçte, izlenen videolarda da vurgulanan bilimsel ilkelere titizlikle uyulur:

- **Ölçülebilirlik ve Gözlemlenebilirlik:** Her bir çıktı, mezunun neyi "yapabileceğini", "açıklayabileceğini", "uygulayabileceğini", "analiz edebileceğini" veya "değerlendirebileceğini" belirten, gözlemlenebilir ve ölçülebilir eylem fiilleriyle (Bloom Taksonomisi'ne uygun olarak) yazılmıştır. "Bilmek", "anlamak" gibi soyut ifadelerden kaçınılmıştır.
- **Açıklık ve Anlaşılabilirlik:** Çıktılar, tüm paydaşların (öğrenciler, öğretim elemanları, işverenler) kolayca anlayabileceği, açık ve net ifadelerden oluşur.
- **Kapsayıcılık:** Çıktılar, TYYÇ'de belirtildiği gibi sadece **bilgi** ve **beceri** değil, aynı zamanda mesleki tutum ve davranışları içeren **yetkinlikleri** de (örn: etik sorumluluk, ekip çalışması, yaşam boyu öğrenme bilinci) kapsar.

Örnek Çıktı: "Tıbbi ürünlerin tanıtımında, güncel pazarlama stratejilerini etik ilkeler ve yasal mevzuat çerçevesinde uygular."

Onay ve Yaygınlaştırma

Taslak olarak hazırlanan program çıktıları, Bölüm Kurulu ve Meslek Yüksekokulu Kurulu'nda görüşülerek nihai hali verilir ve onaylanır. Onaylanan program çıktıları, üniversitenin Bologna Bilgi Paketi'nde, programın web sayfasında ve öğrenci el kitapçığında yayınlanarak tüm paydaşların erişimine açılır.

- **Kanıt:** İlgili Meslek Yüksekokulu Kurulu Kararı (Karar No ve Tarihi).

Sürekli İyileştirme Döngüsü (PUKÖ)

Program çıktılarının belirlenmesi statik bir süreç değildir. Yukarıda açıklanan tüm adımlar, Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al (PUKÖ) döngüsü çerçevesinde düzenli olarak tekrar edilir. Mezunların sektördeki başarıları, TUS ve DGS gibi sınavlardaki (ilgiliyse) performansları, işverenlerden gelen yeni talepler ve bilimsel gelişmeler doğrultusunda çıktılar periyodik olarak gözden geçirilir ve güncellenir. Bu döngü, programımızın her zaman güncel, dinamik ve sektörün ihtiyaçlarına tam olarak cevap veren bir yapıda kalmasını sağlar.

3.1.3. Program çıktıları, program eğitim amaçları ile tutarlılığını açıklayınız

Program çıktıları, programın tanımlı beş ana eğitim amacını destekleyecek şekilde yapılandırılmıştır. Örneğin:

- Eğitim amacı: "Etkili iletişim kurabilen profesyoneller yetiştirmek"
 - → Program Çıktısı 2: "Sözlü iletişim teknikleri, beden dili ve mesleki yazışma tekniklerini etkin kullanır."
- Eğitim amacı: "Alanındaki gelişmeleri takip edebilen bireyler yetiştirmek"
 - → Program Çıktısı 5: "Yaşam boyu öğrenme yaklaşımı ile mesleki bilgi ve becerilerini sürekli geliştirir."
- Eğitim amacı: "Sağlık sektöründe uygulama yapabilecek yetkinlikte bireyler yetiştirmek"

- → Program Çıktısı 9: “Tıbbi terminoloji, anatomi, farmakoloji gibi alan bilgisini etkin kullanır.”

Bu eşleşme sayesinde her program çıktısı, bir veya birden fazla eğitim amacına hizmet edecek şekilde tanımlanmış ve hizalanmıştır.

3.1.4. Program çıktılarının MEDEK çıktılarını nasıl kapsadığını kanıtlayınız.¹

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'na ait 11 adet program çıktısı, MEDEK'in aşağıda tanımladığı 10 temel çıktının tamamını kapsamaktadır:

MEDEK Program Çıktısı	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Program Çıktısı
PÇ1 – Mesleki temel bilgi	PÇ1, PÇ4, PÇ9
PÇ2 – İş sağlığı, çevre bilinci, kalite	PÇ6
PÇ3 – Güncel gelişmeleri kullanabilme	PÇ5
PÇ4 – Bilişim teknolojilerini kullanma	PÇ4
PÇ5 – Problemleri analitik değerlendirme	PÇ8
PÇ6 – Etkin yazılı/sözlü iletişim	PÇ2
PÇ7 – Takım çalışması ve sorumluluk alma	PÇ10
PÇ8 – Yaşam boyu öğrenme farkındalığı	PÇ5
PÇ9 – Etik, toplumsal, bilimsel değerlere saygı	PÇ3
PÇ10 – Yabancı dil	PÇ11

3.2.1. Her bir program çıktısı için ayrı ayrı olmak üzere, mezuniyet aşamasına gelmiş olan her bir öğrencinin o program çıktısına ne düzeyde ulaştığını açıklayınız ve bu amaçla kurulmuş olan ölçme ve değerlendirme sisteminden elde edilen somut kanıtları özetleyiniz.

c

PÇ1: Tıbbi tanıtım, pazarlama, satış yönetimi ve halkla ilişkiler alanında teorik ve pratik bilgiyi kullanır.

Kanıtlar: Farmakoloji, Pazarlama İlkeleri ve Sağlık Yönetimi derslerindeki yazılı sınavlar, dönem sonu başarı oranları.

PÇ2: Sözlü İletişim teknikleri, beden dili ve mesleki yazışma tekniklerini etkin kullanır.

Kanıtlar: TD 101 Türk Dili I, TD 102 Türk Dili II, TTP 106 Mesleki Yazışma Teknikleri derslerinde uygulanan sınavlar.

PÇ3: Meslek etiği ilkelerine bağlı, sorumluluk bilinci ile hareket eder.

Kanıtlar: Sağlık Hukuku dersindeki sınavlar, vaka tartışmaları, saha uygulama raporları.

PÇ4: Mesleki uygulama için teknolojiye hâkim, gerekli bilgisayar ve ofis araç – gereçlerini etkin kullanır.

¹ Eğer program çıktıları, MEDEK Çıktılarından farklı bir şekilde tanımlanmışsa, bileşen bazında ayrıntılı bir çapraz ilişki tablosu kullanılmalıdır.

Kanıtlar: TBT 109 Temel Bilgi Teknolojileri dersinde uygulanan sınav. Proje sunumları, sektör raporu inceleme ödevleri, araştırma dosyaları.

PÇ5: Yaşam boyu öğrenme yaklaşımı ile mesleki bilgi ve becerilerini sürekli geliştirir

Kanıtlar: Pazarlama Yönetimi ve Satış Teknikleri derslerinde vaka analiz sınavları, problem çözme odaklı uygulama raporları. TTP 218 Sağlık Kurumlarında Örnek Olay İncelemesi TTP 211 Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi dersinde uygulanan sınavlar

PÇ6: Kalite yönetim sistemleri hakkında bilgiye sahiptir.

Kanıtlar: TTP 211 Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi dersinde uygulanan sınavlar.

PÇ7:Sağlık kurumları planlama, örgütlenme ve kontrol süreçlerine hâkimdir.

Kanıtlar: TTP 203 Sağlık kurumları Yönetimi ve Organizasyonu TTP 204 Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme derslerinde uygulanan sınavlar.

PÇ8 Mesleği ile ilgili bilgiye ulaşma, yorumlama ve pratiğe geçirme becerisine sahiptir.

Kanıtlar: Staj dönemi gözlem raporları, vaka sunumları, multidisipliner proje etkinlikleri. TTP 202 Mesleki Uygulama dersi kapsamında öğrenciler hakkındaki firma ve ders sorumlusu öğretim elemanı değerlendirmeleri.

PÇ9: Alan terminolojisini (tıbbi terminoloji, anatomi, temel sağlık ve hastalık bilgisi, tıbbi farmakoloji) hakim olarak kullanır.

Kanıtlar: TT 113 Tıbbi Terminoloji TTP 212 Farmakoloji TTP 110 Temel Anatomi ve Fizyoloji ASEC TSB 111 Temel Sağlık Hastalıklar Bilgisi derslerinde uygulanan sınavlar. vaka tartışmaları, etik vak'a ödevleri.

PÇ10 Takım çalışmasına uygun, disiplinler arası çalışma becerisine sahiptir.

Kanıtlar: Staj dönemi saha raporları, proje ödevleri. 2024-2025 Yaz Stajında öğrenciler hakkındaki firma ve staj sorumlusu öğretim elemanı değerlendirmeleri.

PÇ11: Temel düzey yabancı dil bilgisine sahiptir.

Kanıtlar: İNG 103 İngilizce I İNG 104 İngilizce II derslerinde uygulanan sınavlar.

3.2.2. Her bir program çıktısı için ayrı ayrı olmak üzere, o çıktı ile ilişkilendirilebilecek ve o çıktının sağlandığının kanıtı olarak MEDEK program değerlendiricilerine kurum ziyareti sırasında ayrıca sunulacak belgeleri (öğrenci çalışmaları, bunlara ilişkin yapılan değerlendirmeler, vb.) listeleyiniz. Kanıt olarak sunulacak belgeler ile program çıktıları arasında nasıl bir ilişki kurulacağını örneklerle açıklayınız.¹

Program Çıktısı	Kanıt Belgesi	İlişkilendirme Açıklaması
PÇ2	Öğrenci sunum videoları, jüri değerlendirme formları	Sunum becerileri ve sözlü iletişim yetisi gözlenmiştir.

¹ Bu süreç ağırlıklı olarak sınav, proje, ödev gibi öğrenci çalışmalarına dayanmalıdır. Sadece anketlere ve ders geçme başarı notlarına dayalı ölçme ve değerlendirme yöntemleri yetersiz sayılacaktır.

PÇ4	Temel Bilgi Teknolojileri dersi sınav örnekleri	Ofis programları kullanım yetkinliği ölçülmüştür.
PÇ5	Sağlık Kurumlarında Örnek Olay İncelemesi Dersi Sınavları	Problem çözme ve eleştirel düşünme becerileri değerlendirilmiştir.
PÇ9	Staj dönemine ait kurum değerlendirme formları, raporlar	Alan bilgisinin uygulamaya aktarım düzeyi analiz edilmiştir.

Bu süreç, çıktı temelli ölçme-değerlendirme sistemi ile yönetilmektedir:

- Her Program Çıktısı ilgili derslerle eşleştirilmiş olup, bu derslerde uygulanan yazılı sınav, vaka analizi, proje, sunum, staj raporu ve performans notları gibi araçlarla ölçülmektedir.
- Ölçme araçlarından elde edilen başarı düzeyleri, her dönemin sonunda Akademik Kurul'da istişare edilmektedir.

Örnekler:

PÇ4 (Bilgisayar Ofis Araç-Gereçlerini Kullanabilme):

Ölçme aracı: "Temel Bilgi Teknolojileri" dersinde uygulanan sınav.

Sonuç: 2024-2025 yılı, birinci sınıf öğrencilerinin %75'i bu dersten başarılı not almıştır (≥CC).

PÇ10 (Takım Çalışması): Ölçme aracı: 2023-2024 Yaz Stajında öğrenciler hakkındaki firma ve staj sorumlusu öğretim elemanı değerlendirmeleri.

Sonuç: Mezuniyet öncesi stajda 78 öğrencinin 71'i takım çalışması açısından başarılı olarak kabul edilmiştir.,

1. (PÇ1) Tıbbi tanıtım, pazarlama, satış yönetimi ve halkla ilişkiler alanında teorik ve pratik bilgiyi kullanır.

Ölçme Aracı:

TTP 101 Pazarlama İlkeleri,

TTP 108 Sağlık kurumlarında Pazarlama Yönetimi,

TTP 201 Satış Yönetimi ve Teknikleri derslerinde uygulanan sınavlar.

Sonuç:

TP 101 Pazarlama İlkeleri: 2024-2025 yılında, öğrencilerin **% 60** bu dersten başarılı not (≥CC) almıştır.

TTP 108 Sağlık kurumlarında Pazarlama Yönetimi: 2024-2025 yılında öğrencilerin **% 68** .başarılı not (≥CC) almıştır.

TTP 201 Satış Yönetimi ve Teknikleri: 2024-2025 yılında öğrencilerin **% 95** bu dersten başarılı not (≥CC) almıştır

2. (PÇ2) Sözlü İletişim teknikleri, beden dili ve mesleki yazışma tekniklerini etkin kullanır.

Ölçme Aracı:

TD 101 Türk Dili I,

TD 102 Türk Dili II,

TTP 106 Mesleki Yazışma Teknikleri derslerinde uygulanan sınavlar.

Sonuç:

TD 101 Türk Dili I: 2024-2025 yılında öğrencilerin **% 58** bu dersten başarılı not (≥CC) almıştır.

TD 102 Türk Dili II: 2024-2025 yılında öğrencilerin **% 81** bu dersten başarılı not (≥CC) almıştır

TTP 106 Mesleki Yazışma Teknikleri: 2024-2025 yılında öğrencilerin % 72 bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır

3. PÇ(3) Meslek etiği ilkelerine bağlı, sorumluluk bilinci ile hareket eder.

Ölçme Aracı: Mezuniyet şartları. (Bu bağlılık ve bilinç bütün derslerin kapsamı içerisine girmektedir.)

4. (PÇ4) Mesleki uygulama için teknolojiye hâkim, gerekli bilgisayar ve ofis araç – gereçlerini etkin kullanır.

Ölçme Aracı:

TBT 109 Temel Bilgi Teknolojileri dersinde uygulanan sınav.

Sonuç:

TBT 109 Temel Bilgi Teknoloji: 2024-2025 yılı, öğrencilerin % 75 bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.

5. (PÇ5) Yaşam boyu öğrenme yaklaşımı ile mesleki bilgi ve becerilerini sürekli geliştirir

Ölçme Aracı:

TTP 218 Sağlık Kurumlarında Örnek Olay İncelemesi

TTP 211 Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi dersinde uygulanan sınavlar.

Sonuç:

TTP 218 Sağlık Kurumlarında Örnek Olay İncelemesi: 2024-2025 yılı, öğrencilerin % 93'ü bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.

TTP 211 Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi: 2024-2025 yılı, öğrencilerin % 76 'sı bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.

6. (PÇ6) Kalite yönetim sistemleri hakkında bilgiye sahiptir.

Ölçme Aracı:

TTP 211 Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi dersinde uygulanan sınavlar.

Sonuç:

TTP 211 Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi: 2024-2025 yılı, öğrencilerin % 76'sı bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.

7. (PÇ7) Sağlık kurumları planlama, örgütlenme ve kontrol süreçlerine hâkimdir.

Ölçme Aracı:

TTP 203 Sağlık kurumları Yönetimi ve Organizasyonu

TTP 204 Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme derslerinde uygulanan sınavlar.

Sonuç:

TTP 203 Sağlık kurumları Yönetimi ve Organizasyonu : 2024-2025 yılı, öğrencilerin % 80' i bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.

TTP 204 Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme: 2024-2025 yılı, öğrencilerin % 88 'i bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.

8. (PÇ8)cMesleği ile ilgili bilgiye ulaşma, yorumlama ve pratiğe geçirme becerisine sahiptir.

Ölçme Aracı:

TTP 202 Mesleki Uygulama dersi kapsamında öğrenciler hakkındaki firma ve ders sorumlusu öğretim elemanı değerlendirmeleri.

Sonuç:

TTP 202 Mesleki Uygulama dersini alan öğrencilerin % 100'ü başarılı olarak kabul edilmiştir.

9. (PÇ9)Alan terminolojisini (tıbbi terminoloji, anatomi, temel sağlık ve hastalık bilgisi, tıbbi farmakoloji) hakim olarak kullanır.

Ölçme Aracı:

TT 113 Tıbbi Terminoloji
TTP 212 Farmakoloji
TTP 110 Temel Anatomi ve Fizyoloji
ASEC TSB 111 Temel Sağlık Hastalıklar Bilgisi derslerinde uygulanan sınavlar.

Sonuç:

TT 113 Tıbbi Terminoloji: 2024-2025 yılında öğrencilerin % 73 bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.
ASEC TSB 111 Temel Sağlık Hastalıklar Bilgisi: 2024-2025 yılında öğrencilerin % 79 bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.
TTP 212 Farmakoloji: 2024-2025 yılında öğrencilerin % 60 bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.
TTP 110 Temel Anatomi ve Fizyoloji: 2024-2025 yılında öğrencilerin % 58 bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.

10. (PÇ10) Takım çalışmasına uygun, disiplinler arası çalışma becerisine sahiptir.

Ölçme aracı:

2023-2024 Yaz Stajında öğrenciler hakkındaki firma ve staj sorumlusu öğretim elemanı değerlendirmeleri.

Sonuç:

Mezuniyet öncesi stajda öğrencilerin stajda % 100 takım çalışması açısından başarılı olarak kabul edilmiştir.

11. (PÇ11) Temel düzey yabancı dil bilgisine sahiptir.

Ölçme Aracı:

İNG 103 İngilizce I

İNG 104 İngilizce II derslerinde uygulanan sınavlar.

Sonuç:

İNG 103 İngilizce I: 2024-2025 yılında öğrencilerin % 72 bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.

İNG 104 İngilizce II: 2024-2025 yılında, öğrencilerin %88'i bu dersten başarılı not (\geq CC) almıştır.

Ölçüt 4. Sürekli İyileştirme

4.1. Kurulan ölçme ve değerlendirme sistemleri aracılığıyla, bir önceki MEDEK genel değerlendirmesinden bu yana (ilk kez değerlendirilen programlarda son üç yıl içinde), somut verilere dayalı olarak belirlenen sorunları ve bu sorunları gidermek için programla ilgili yaptığımız sürekli iyileştirme çalışmalarını kanıtlarıyla açıklayınız. Bu kanıtlar, sürekli iyileştirme için oluşturulan çözüm önerilerinin, bu önerileri uygulamaya alan sorumluların, bu uygulamaların gerçekleştirilme zamanlarının, gerçekleştirilenlerin izlenmesinin ve yapılan iyileştirmelerin yeterlilik değerlendirilmesinin kayıtlarıdır.

Yüksek İhtisas Üniversitesi Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı, eğitim-öğretim faaliyetlerinin kalitesini güvence altına almak ve sürekli olarak geliştirmek amacıyla sistematik bir yaklaşım benimsemiştir. Bu yaklaşım, Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem AI (PUKÖ) döngüsüne dayanmakta olup, tüm süreçler somut verilere ve paydaş geri bildirimlerine göre yönetilmektedir. Programımız, ilk kez akredite olmak için başvurduğundan, son üç yıl içerisindeki iyileştirme faaliyetleri PUKÖ döngüsü çerçevesinde kayıt altına alınmıştır. Aşağıda bu döngüye somut bir örnek verilmiştir:

Sorunun Tespiti (Planlama Aşaması): Programın dış paydaşları ile yapılan toplantılarda ve mezunlarla gerçekleştirilen ön görüşmelerde, öğrencilerin teorik Satış ve Pazarlama bilgilerini, rekabetçi ve özel dinamiklere sahip ilaç sektöründeki pratik uygulamalara dönüştürmekte zorlandıkları yönünde ortak bir geri bildirim tespit edilmiştir.

Öğrencilerin genel pazar bilgisine sahip olduğu ancak niş bir alan olan ilaç pazarına ve bu pazardaki kilit oyuncuların değerlendirilmesine yönelik özel bir dersin eksikliği bir sorun alanı olarak belirlenmiştir.

Çözüm Önerisi, Sorumlular ve Zamanlama (Planlama Aşaması):

- **Çözüm Önerisi:** Müfredatı, doğrudan ilaç sektörünün yapısını, pazar dinamiklerini, rekabet analizini ve firma değerlendirme süreçlerini içeren uygulamalı bir dersin eklenmesi kararlaştırılmıştır.
- **Sorumlular:** Program Başkanlığı ve Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Bölüm Akademik Kurulu bu sürecin yürütülmesinden sorumlu tutulmuştur.
- **Zamanlama:** İlgili akademik yılın başlangıcındaki müfredat güncelleme dönemi olarak belirlenmiştir.

Uygulama (Uygulama Aşaması): Planlama doğrultusunda, **TTP 208 İlaç Pazarı ve Firma Değerlendirmesi** dersi (4 AKTS) geliştirilerek 1. sınıf eğitim planına zorunlu ders olarak eklenmiştir.

İzleme ve Değerlendirme (Kontrol Etme Aşaması): Dersin ilk kez sunulduğu yarıyıl sonunda, öğrencilere yönelik "Ders Değerlendirme Anketleri" uygulanarak dersin hedeflerine ulaşma düzeyi ölçülmüştür. Ayrıca, bu dersi alan öğrencilerin sonraki dönemlerdeki TTP 116 Yaz Stajı ve TTP 202 Mesleki Uygulamalar Dersi performansları ile mezunların işe yerleşme süreçlerindeki başarıları izlenerek yeni dersin katkısı değerlendirilmektedir.

İyileştirmenin Yeterliliği ve Önlemler (Önem Alma Aşaması): Geri bildirim sonuçları, dersin genel olarak faydalı bulunduğunu ancak vaka analizi sayısının artırılması gerektiğini göstermiştir. Bu geri bildirim doğrultusunda, bir sonraki akademik yıl için dersin içeriği güncellenmiş ve sektörden bir konuk konuşmacının davet edilmesi kararlaştırılarak iyileştirme döngüsü tamamlanmıştır.

4.2. Yapılan sürekli iyileştirme çalışmalarının, başta Ölçüt 2 ve Ölçüt 3 ile ilgili alanlar olmak üzere, programın gelişmeye açık tüm alanları ile ilgili, iç ve dış paydaş geribildirimlerini dâhil ederek, sistematik bir biçimde toplanmış, somut verilere dayalı olduğunu kanıtlarıyla açıklayınız. Bu çalışmalarınızı belgeleyen yöntemlerini açıklayınız ve örnek uygulamaları belirtiniz.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı, sürekli iyileştirme çalışmalarını, başta Ölçüt 2 (Program Eğitim Amaçları) ve Ölçüt 3 (Program Çıktıları) olmak üzere, programın tüm alanlarını kapsayacak şekilde sistematik bir PUKÖ (Planla-Uygula-Kontrol Et-Önem Al) döngüsü içinde yürütmektedir. Bu süreç, iç ve dış paydaşlardan sistematik olarak toplanan somut verilere dayanır ve yapılan her iyileştirme bu ölçütlerin sağlanma düzeyini artırmayı hedefler.

Sistematik Veri Toplama Yöntemleri

İyileştirme faaliyetlerine temel oluşturan veriler, aşağıdaki yöntemlerle düzenli olarak toplanır:

İç Paydaş Geri Bildirimleri

- **Öğrenci Anketleri:** Her yarıyıl sonunda tüm dersler için "Ders Değerlendirme Anketleri" ve her akademik yıl sonunda genel "Program Memnuniyeti Anketleri" uygulanır.
- **Akademik Kurul Toplantıları:** Programda görevli öğretim elemanlarının katılımıyla periyodik olarak düzenlenen toplantılarda, programın işleyişi, müfredatın güncelliği ve öğrenci başarı durumları değerlendirilir.
- **Program Toplantıları:** Programda görevli öğretim elemanları tarafından periyodik olarak düzenlenen toplantılarda, programın işleyişi, müfredatın güncelliği ve öğrenci başarı durumları değerlendirilir.

Dış Paydaş Geri Bildirimleri:

- **Dış Paydaş Geri Bildirimi:** Sektör temsilcileri, işverenler ve mezun temsilciler ile yılda en az bir kez toplanarak sektör beklentileri, programın eğitim amaçları ve müfredatın uyumu

hakkında stratejik geri bildirimlerde bulunur. Bu, Ölçüt 2.7'de belirtilen "iç ve dış paydaşların katkılarını sağlayacak mekanizmanın" temelini oluşturur.

- **Mezun Anketleri:** Mezun Bilgi Sistemi (MBS) aracılığıyla mezunların kariyer gelişimleri ve işverenlerin mezunlarımız hakkındaki memnuniyetleri ve beklentileri düzenli olarak sorgulanır.
- **Staj ve Uygulama Yeri Değerlendirmeleri:** TTP 116 Yaz Stajı ve TTP 202 Mesleki Uygulamalar Dersi sırasında öğrencilerin amirlerinden alınan "İşyeri Değerlendirme Formları", program çıktılarının sahadaki karşılığını ölçmek için somut veri sağlar.

İyileştirme Çalışmalarının Ölçüt 2 (Program Eğitim Amaçları) ile İlişkisi

Program eğitim amaçlarının güncel ve ulaşılabilir kalması, dış paydaşların stratejik yönlendirmeleriyle sağlanır.

Örnek Uygulama:

Geri Bildirimlerin Değerlendirilmesi: Dış Paydaşlar ile yapılan son görüşmelerde, sektörün dijital pazarlama ve sosyal medya yönetimi yönünde hızla evrildiği, bu nedenle programdaki Satış ve Pazarlama derslerinin içerisine "dijital sağlık pazarlaması alanında yenilikçi çözümler üretebilen" konuları içermesi gerektiği güçlü bir şekilde vurgulanmıştır.

Yapılan İyileştirme

Bu stratejik geri bildirim, **Program Eğitim Amaçlarının (Ölçüt 2.1)** periyodik gözden geçirme sürecini başlatmak üzere Program Akademik Kurulu'nun gündemine alınır. Kurul, öneriyi değerlendirir ve sektör beklentilerini daha iyi yansıtacak şekilde program amaçlarının güncellenmesi için bir eylem planı oluşturur. Güncellenmesi kararlaştırılan her bir yeni amaca ulaşılma düzeyini somut olarak izleyebilmek amacıyla, "mezunların çalıştığı pozisyonlarda dijital pazarlama projelerine katılım oranı" veya "mezunların dijital pazarlama yetkinlikleri hakkındaki işveren memnuniyet puanı" gibi ölçülebilir **anahtar performans göstergeleri (Ölçüt 2.2)** tanımlanır. Yapılacak tüm değişikliklerin, kurumun ve yüksekokulun genel misyon ve vizyonu ile tam uyumlu olması sağlanır (**Ölçüt 2.3**). Nihai hali verilen yeni eğitim amaçları ve performans göstergeleri, programın web sitesi aracılığıyla tüm paydaşlara ve kamuoyuna şeffaf bir şekilde duyurulur. Bu döngü, programımızın stratejik geri bildirimlere nasıl sistemli bir şekilde yanıt verdiğini, amaçlarına ulaşma yöntemlerini nasıl tanımladığını ve bu süreci nasıl ölçülebilir ve izlenebilir kıldığını (**Ölçüt 2.4**) gösteren standart işleyişimizdir. Bu mekanizma, **Ölçüt 2.7**'de istenen paydaş katkısının süreçlere entegrasyonunu da doğrudan kanıtlamaktadır.

İyileştirme Çalışmalarının Ölçüt 3 (Program Çıktıları) ile İlişkisi

Ders düzeyinde ve genel program düzeyinde toplanan veriler, MEDEK tarafından tanımlanan Program Çıktıları (PÇ) ile eşleştirilerek analiz edilir. Bu analiz sonucunda, sağlanma düzeyi düşük görülen çıktılara yönelik iyileştirme faaliyetleri planlanır.

Örnek Uygulama 1 (Beceri Düzeyi - PÇ 4 ve PÇ 5):

Geri Bildirim: İşveren anketleri ve stajyer geri bildirimleri, mezunların teorik bilgiye sahip olduğunu ancak mesleki problemlere (örneğin, bir ilacın pazar payı analizi) yönelik bilişim teknolojilerini (özellikle e-tablo ve sunum yazılımlarını ileri düzeyde) etkin kullanmada (PÇ 4) ve analitik çözüm önerisi sunmada (PÇ 5) zorlandıklarını ortaya koymuştur.

Yapılan İyileştirme: Bu somut verilere dayanarak, Program Hocaları ders içeriklerine bu konuları eklemiştir. Ayrıca **TTP 202 Mesleki Uygulamalar Dersi**'nin içeriği, öğrencilerin gerçek veri setleri üzerinden analiz ve sunum yapacakları proje tabanlı bir ödevle zenginleştirilmiştir. Bu iyileştirme, doğrudan PÇ 4 ve PÇ 5'in sağlanma düzeyini ve bu düzeyin ölçme-değerlendirme sürecini (Ölçüt 3.2) güçlendirmeye yöneliktir.

Örnek Uygulama 2 (Yetkinlik Düzeyi - PÇ 7 ve PÇ 9):

Geri Bildirim: Öğrenciler tarafından grup çalışmalarında sorumluluk alma ve etik kurallara uygun veri sunma konularında daha fazla pratik yapmak istedikleri belirtilmiştir.

Yapılan İyileştirme: Bu talebe yanıt olarak, **TTP 218 Sağlık Kurumlarında Örnek Olay**

İncelemesi dersinin ölçme-değerlendirme yapısı güncellenmiştir. Artık dersin final notunun önemli bir kısmı, öğrencilerin ekip üyesi olarak sorumluluk aldığı (PÇ 7) ve ulaştıkları sonuçları toplumsal, bilimsel ve etik değerlere uygun (PÇ 9) bir şekilde sundukları bir grup projesine dayandırılmaktadır. Bu sayede, ilgili yetkinliklerin kazandırılması dersin öğrenim ve ölçüm sürecine doğrudan entegre edilmiştir (Ölçüt 3.1 ve 3.2).

4.3. Yapılan sürekli iyileştirme çalışmalarında, mezun izleme yöntemi aracılığıyla elde ettiği bilgiler sistematik bir biçimde toplanmış olmalı ve somut verilere dayalı olduğunu kanıtlarıyla açıklayınız. Bu çalışmalarınızı belgeleyen yöntemlerini açıklayınız ve örnek uygulamaları belirtiniz.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı, sürekli iyileştirme faaliyetlerinin önemli bir parçası olarak, mezunlarının kariyer gelişimlerini ve program hakkındaki görüşlerini sistematik olarak takip etmektedir. Bu süreçte elde edilen somut veriler, eğitim planının ve program çıktılarının sektörün güncel ihtiyaçlarıyla uyumlu kalmasını sağlamak için kullanılır.

Mezun İzleme Yöntemi ve Veri Toplama Süreci

Programımız, mezunlarla iletişimi sürdürmek ve onlardan düzenli geri bildirim almak amacıyla bir "Mezun Bilgi Sistemi (MBS)" kullanmaktadır. Bu sistemin işleyişi aşağıdaki gibidir:

Veri Toplama Kanalları ve Zamanlaması:

Mezuniyet Anı: Her mezun olan öğrencinin iletişim bilgileri (e-posta, telefon, profesyonel sosyal medya profili) Yüksekokul Öğrenci İşleri aracılığıyla kayıt altına alınır ve MBS'ye aktarılır.

Periyodik Anketler: Mezuniyetten sonraki 1., 3. ve 5. yıllarda, mezunlara MBS üzerinden online anketler gönderilir. Bu anketler, mezunların kariyerleri ve program hakkındaki görüşleri hakkında derinlemesine bilgi toplamayı amaçlar.

Toplanan Veri Türleri:

İstihdam Bilgileri: Mezunların ilk işlerine girme süreleri, çalıştıkları kurumlar (ilaç, medikal, sağlık kuruluşu vb.), mevcut pozisyonları ve görev tanımları.

Programın Değerlendirilmesi: Aldıkları eğitimin meslek hayatlarındaki yeterliliği, en çok faydalandıkları ve en az faydalı buldukları dersler.

Yetkinlik Değerlendirmesi: Program çıktılarında belirtilen bilgi, beceri ve yetkinlikleri iş hayatında ne düzeyde kullandıkları.

İyileştirme Önerileri: Eğitim planına eklenmesini veya çıkarılmasını önerdikleri dersler, içerik veya beceriler.

Örnek Uygulama: Veriden Eyleme Geçiş

Mezun izleme sisteminden elde edilen verilerin sürekli iyileştirme döngüsünde nasıl kullanıldığına dair somut bir örnek aşağıda sunulmuştur:

Somut Veri / Bulgu: Mezun Bilgi Sistemi üzerinden yapılan son anket çalışmasında, mezunların önemli bir bölümünün kariyerlerinin ilk yıllarında sahada satış departmanında temsilci olarak yoğun çalıştıkları, ancak bu alandaki pratik becerilerini ve özellikle zorlu müşteri karşısında müzakere tekniklerini daha da geliştirmeye ihtiyaç duydukları yönünde tekrarlayan geri bildirimler elde edilmiştir.

Analiz ve Değerlendirme: Bu veri, Program Akademik Kurulu tarafından değerlendirilmiştir. Değerlendirme sonucunda, programın alan hocaları müfredatta yer alan derslerin teorik altyapısının güçlü olduğunu ancak öğrencilere pratik yapma ve uygulama deneyimi sunma konusunda yetersiz kaldığı tespit edilmiştir.

İyileştirme Eylemi: Bu doğrultuda, derslerin içeriği güncellenerek iyileştirilmiştir. Dersin haftalık ders saatlerine, öğrencilerin farklı satış senaryoları üzerinde **rol yapma (role-playing) egzersizleri** yapacakları ve başarılı satış profesyonellerinin deneyimlerini analiz edecekleri bir "**Uygulamalı Satış Teknikleri**" modülü eklenmiştir. Ayrıca, derslerin değerlendirme kriterlerine, öğrencilerin belirlenen bir ürün için gerçekçi bir satış stratejisi ve sunumu hazırlayacakları uygulamalı bir proje dahil edilmiştir.

Bu örnek, mezunlardan gelen somut verilerin nasıl sistematik bir şekilde analiz edildiğini ve doğrudan bir dersin içeriğini ve öğretim yöntemini iyileştirmek için nasıl kullanıldığını kanıtlamaktadır. Bu süreç, programın yaşayan ve sektörün ihtiyaçlarına duyarlı bir yapıya sahip olmasını güvence altına alır.

Ölçüt 5. Eğitim Planı

5.1. Eğitim planını Tablo 5.1 ve Tablo 5.2'yi doldurarak veriniz.

5.2. En az 5 AKTS, dış paydaş önerilerini dikkate alan ders/dersleri ve eğitim planına dahil edilme sürecini açıklayınız.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın eğitim planı, mezunların sektör beklentilerini en üst düzeyde karşılayabilmesi amacıyla iç ve dış paydaşların (sektör temsilcileri, ilaç ve medikal firma yöneticileri, meslek örgütleri ve Yükseköğretim Kurulu) önerileri doğrultusunda dinamik bir yaklaşımla şekillendirilmiştir. Bu süreçte, sektörün güncel ihtiyaçları ve gelecekteki yönelimleri analiz edilerek müfredata doğrudan katkı sağlayan birçok ders eklenmiştir. Bu derslerin toplam AKTS değeri, talep edilen 5 AKTS'nin üzerindedir.

- Temel İletişim Yetkinlikleri kapsamında Türk Dili, İngilizce ve Mesleki Yazışma dersleri eğitim planına dahil edilmiştir. Dış paydaşlar, özellikle kişisel satış ve tanıtım faaliyetlerinin temelini oluşturan, adaylarda aradıkları etkin, akıcı ve ikna edici iletişim becerisinin önemini vurgulamaktadır. Bu beklentiye karşılık amacıyla müfredatta Türk Dili I ve Türk Dili II derslerine yer verilmiştir. Sektörün uluslararası niteliği, global yayınların takip edilmesi ve yabancı menşeli firmaların pazardaki ağırlığı göz önüne alındığında, temel düzeyde yabancı dil bilgisi bir gereklilik olarak öne çıkmaktadır. Bu doğrultuda paydaş önerileriyle plana İngilizce I ve İngilizce II dersleri eklenmiştir. Teorik iletişim becerilerinin kurumsal hayattaki pratik karşılığı olan profesyonel yazışma kuralları, sektör temsilcilerinin önemle belirttiği bir diğer yetkinliktir. Bu ihtiyaca yönelik olarak Mesleki Yazışma Teknikleri dersi eklenmiştir.
- Teknik ve Mesleki Yetkinlikler kapsamında Temel Bilgi Teknolojileri, İş Sağlığı ve Güvenliği ve Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi dersleri eğitim planına dahil edilmiştir. Teknolojinin iş süreçlerine entegrasyonunun kaçınılmaz olduğu günümüz iş dünyasında, öğrencilerin temel yetkinliklere sahip olması dış paydaşların önemli bir beklentisidir. Yazılım teknolojileri, Raporlama, sunum hazırlama ve dijital araçları etkin kullanma becerisi için Temel Bilgi Teknolojileri dersi müfredata eklenerek program çıktıları desteklenmiştir. Türkiye'deki iş kazası istatistikleri ve çalışan güvenliğine verilen önemin artması, özellikle saha operasyonları yürüten ilaç firmalarının bu konudaki taleplerini öncelikli hale getirmiştir. Bu doğrultuda, dış paydaş önerileri dikkate alınarak seçmeli ders havuzuna İş Sağlığı ve Güvenliği dersi eklenmiştir. Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından üniversitelere gönderilen tavsiyeler ve sağlık sektöründe giderek yoğunlaşan kalite standartları ve akreditasyon süreçleri, kalite yönetimi bilgisini mezunlar için kritik bir yetkinlik haline getirmiştir. Bu gereklilik doğrultusunda Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi eğitim planına dahil edilmiş olup eğitim çıktılarını doğrudan desteklemektedir.
- Sektöre Özgü Uygulamalı Dersler kapsamında sektör çalışanları ve yöneticiler ile yapılan düzenli görüşmeler ve alınan geri bildirimler, öğrencilerin ilaç pazarının dinamiklerini ve firma yapılarını daha yakından tanıması gerektiğini ortaya koymuştur. Bu doğruda sağlık gibi hızla artan rekabet alanında İlaç Pazarı ve Firma Değerlendirmesi dersinin önem kazandığı görülerek dersin eğitim planı içerisinde yer alması sağlamıştır. Öğrencilerin teorik bilgileri gerçek hayat senaryoları üzerinden analiz etme, yorumlama ve çözüm üretme yeteneklerini geliştirmek, dış paydaşların en önemli beklentilerindedir. Bu yetkinliği kazandırmak amacıyla Sağlık Kurumlarında Örnek Olay İncelemesi (2 AKTS) dersi müfredata eklenmiştir. Bu ders, öğrencinin bilgiye ulaşma, yorumlama ve pratiğe geçirme becerisini artırmaktadır. .

5.3. En az 15 AKTS, 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.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı, öğrencilerin teorik altyapılarını mesleki pratik ile birleştirmelerini sağlamak amacıyla eğitim planında uygulamalı derslere ve stajlara geniş yer ayırmıştır. Bu kapsamda, zorunlu ve seçmeli olarak sunulan ve doğrudan "İşletmede Mesleki Eğitim, Staj ve Uygulamalı Ders" niteliği taşıyan derslerin toplam AKTS kredisi 28'dir. Bu miktar, asgari 15 AKTS'lik gerekliliği fazlasıyla karşılamaktadır. Bu dersler ve eğitim planına dahil edilme süreçleri aşağıda açıklanmıştır:

Mesleki Uygulamalar Dersi: Bu ders, 20 AKTS kredisiyle programın en yüksek ağırlığa sahip uygulamalı dersidir. Dördüncü yarıyılıda yer alır ve öğrencilere eğitimleri boyunca edindikleri tüm teorik bilgileri, bir işletme ortamında, profesyonel bir çalışma disiplini içinde uygulama fırsatı sunmak amacıyla tasarlanmıştır. Eğitim planında 2 saat teori ve 24 saat uygulama (2+24+0) olarak yapılandırılması, dersin büyük ölçüde saha ve iş yeri uygulamalarına dayandığını göstermektedir. Mezunların iş hayatına hazır ve deneyimli bir şekilde başlamalarını talep eden sektör paydaşlarının beklentilerini karşılamak üzere plana entegre edilmiştir.

Yaz Stajı: Öğrencilerin ikinci yarıyıl sonunda, 20 iş günü boyunca tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında faaliyet gösteren (ilaç firması, medikal firma, sağlık kuruluşu vb.) bir kurumda fiili olarak çalışmalarını içeren 6 AKTS değerinde zorunlu bir derstir. Bu staj, öğrencilerin sektörü yakından tanınması, iş süreçlerini gözlemlemesi, profesyonel ağlar kurması ve kariyer hedeflerini netleştirilmesi için kritik bir öneme sahiptir. Sektörün "iş başında öğrenme" beklentisini karşılamak üzere eğitim planının ayrılmaz bir parçası olarak yapılandırılmıştır.

İlk Yardım (ASEC 112): Sağlık hizmetleri alanında çalışacak her bireyin sahip olması gereken temel bir yetkinlik olan ilk yardım bilgisi ve becerisini kazandırmayı amaçlayan 2 AKTS'lik seçmeli bir derstir. Ders, 1 saat teorik ve 1 saat uygulamalı (1+1+0) yapısıyla, öğrencilere maket üzerinde veya simülasyonlarla temel yaşam desteği gibi kritik müdahaleleri deneyimleme imkânı sunar. Özellikle sahada aktif olarak çalışacak tıbbi tanıtım sorumlularının trafikte karşılaşılabileceği acil durumlara hazırlıklı olmalarını sağlamak ve sosyal sorumluluk bilinçlerini artırmak amacıyla paydaş görüşleri doğrultusunda plana dahil edilmiştir.

5.4. Programa/alana özgü öğrenim çıktılarını sağlayan mesleki derslerin en az 20 AKTS olduğunu Tablo 5.3'te açıklayınız.

Eğitim planında, programın temelini oluşturan ve öğrencilere Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama alanına özgü bilgi ve becerileri kazandıran mesleki derslere ağırlık verilmiştir. Bu derslerin toplam AKTS değeri, talep edilen 20 AKTS'nin üzerindedir. Detaylı liste ve bu derslerin program çıktıklarına katkısı Tablo 5.3'te sunulmuştur.

5.5. Eğitim planında yer alan tüm derslerin izlencelerini (bölüm dışı dersler dâhil), belirtilen formata uygun olarak, Ek I.1'de veriniz. Kamuoyuyla paylaşım sürecini açıklayınız.

Eğitim planı, ders içerikleri ve program yeterlilikleri dahil olmak üzere tüm müfredat bilgileri, Yüksek İhtisas Üniversitesi Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'nun resmî web sitesi üzerinden kamuoyu ile şeffaf bir şekilde paylaşılmaktadır. Bu sayede aday öğrenciler, mevcut öğrenciler, sektör temsilcileri ve diğer tüm paydaşlar program hakkında detaylı bilgiye kolayca erişebilmektedir.

5.6. Eğitim planının öngörüldüğü biçimde uygulanmasını güvence altına almak ve sürekli gelişimini sağlamak için kullanılan yönetim sistemini anlatınız.¹

Eğitim planının etkin bir şekilde uygulanması ve sürekli iyileştirilmesi için Planla-Uygula-Kontrol Et-Önlem Al (PUKÖ) döngüsüne dayalı bir kalite güvence sistemi kullanılmaktadır. Bu sistem kapsamında; öğrenci ders değerlendirme anketleri, mezun görüşleri ve dış paydaş geri bildirimleri periyodik olarak toplanır. Elde edilen veriler, programın akademik kadrosu tarafından değerlendirilerek eğitim planının ve ders içeriklerinin güncellenmesi ve iyileştirilmesi için kullanılır. Bu süreç, programın eğitim hedeflerine ulaşmasını ve sektörün değişen ihtiyaçlarına uyum sağlamasını güvence altına alır.

Tablo 5.1. Eğitim Planı

[Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama]

Ders Adı		Kategori (AKTS Kredisi)
----------	--	-------------------------

¹ Burada, programı yürüten bölümün, bölüm başkanlığı düzeyinde ve/veya öğretim elemanlarından oluşan komiteler aracılığıyla, önlisans programı eğitim planının sürekli gözetimini ve gelişimi sağlayan bir sistem kurmuş olması beklenmektedir.

	Öğretim Dili	Zorunlu/Seçmeli	Programa/alan a 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	Diğer Dersler
1. Yarıyıl						
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi I	Türkçe	Zorunlu				2
İngilizce I	İngilizce	Zorunlu		3		
Temel Bilgi Teknolojileri	Türkçe	Zorunlu		2		
Türk Dili I	Türkçe	Zorunlu		2		
Tıbbi Terminoloji	Türkçe	Zorunlu	3			
Pazarlama İlkeleri	Türkçe	Zorunlu	4			
Sağlık Kurumlarında Halkla İlişkiler	Türkçe	Zorunlu	3			
İlaç Pazarı ve Firma Değerlendirmesi	Türkçe	Zorunlu		4		
Üniversite Hayatına Giriş	Türkçe	Zorunlu				2
İş Sağlığı ve Güvenliği	Türkçe	Alan Seçmeli		3		
Temel Sağlık Hastalıkları Bilgisi	Türkçe	Alan Seçmeli	3			
Seçmeli Ders Grubu (Toplam 4 AKTS)	Türkçe					
2. Yarıyıl						
Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi II	Türkçe	Zorunlu				2
İngilizce II	İngilizce	Zorunlu		3		
Türk Dili II	Türkçe	Zorunlu		2		
Mesleki Yazışma Teknikleri	Türkçe	Zorunlu		3		
Sağlık Kurumlarında Pazarlama Yöntemi	Türkçe	Zorunlu	3			




Temel Anatomi ve Fizyoloji	Türkçe	Zorunlu	4			
Yaz Stajı (20 iş günü)	Türkçe	Zorunlu			6	
Farmakoloji	Türkçe	Zorunlu	3			
İlk Yardım	Türkçe	Alan Seçmeli			2	
Seçmeli Ders Grubu (Toplam 2 AKTS)	Türkçe	Seçmeli				2
3. Yarıyıl						
Satış Yönetimi ve Teknikleri	Türkçe	Zorunlu	4			
Sağlık Kurumları Yönetimi ve Organizasyonu	Türkçe	Zorunlu	4			
İnsan Kaynakları Yönetimi	Türkçe	Zorunlu	3			
Marka Yönetimi	Türkçe	Zorunlu	3			
Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi	Türkçe	Zorunlu	3	3		
Sağlık Sigortacılığı	Türkçe	Zorunlu				4
Müşteri İlişkileri Yönetimi	Türkçe	Zorunlu	3			
Genel Kimya	Türkçe	Zorunlu	3			
Seçmeli Ders Grubu (Toplam 4 AKTS)	Türkçe	Seçmeli				4
4. Yarıyıl						
Mesleki Uygulamalar Dersi	Türkçe	Zorunlu			20	
Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme	Türkçe	Zorunlu	3			
Tüketici Davranışları	Türkçe	Zorunlu	3			
Sağlık Kurumlarında Örnek Olay İncelemesi	Türkçe	Zorunlu		2		

Temel Sağlık Hastalıkları Bilgisi	Türkçe	Alan Seçmeli				3	PÇ9
2. Yarıyıl							
Sağlık Kurumlarında Pazarlama Yöntemi	Türkçe	Zorunlu				3	PÇ1, PÇ5, PÇ7
Temel Anatomi ve Fizyoloji	Türkçe	Zorunlu				4	PÇ9
Farmakoloji	Türkçe	Zorunlu				3	PÇ1, PÇ9
3. Yarıyıl							
Satış Yönetimi ve Teknikleri	Türkçe	Zorunlu				4	PÇ1, PÇ5
Sağlık Kurumları Yönetimi ve Organizasyonu	Türkçe	Zorunlu				4	PÇ7, PÇ10
İnsan Kaynakları Yönetimi	Türkçe	Zorunlu				3	PÇ7, PÇ10
Marka Yönetimi	Türkçe	Zorunlu				3	PÇ1, PÇ5
Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi	Türkçe	Zorunlu				3	PÇ6, PÇ5
Müşteri İlişkileri Yönetimi	Türkçe	Zorunlu	3				PÇ2, PÇ10
Genel Kimya	Türkçe	Zorunlu	3				PÇ9
4. Yarıyıl							
Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme	Türkçe	Zorunlu	3				PÇ7, PÇ5

Tüketici Davranışları	Türkçe	Zorunlu	3				PÇ1, PÇ5, PÇ2
-----------------------	--------	---------	---	--	--	--	---------------

Ölçüt 6. Öğretim Kadrosu

- 6.1.1. **Tablo 6.1'i doldurunuz. Bu tabloda, programı yürüten 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 I.2'de veriniz.**
- 6.2. **Öğretim elemanlarına yönelik teşvik ve ödüllendirilme mekanizmalarını açıklayınız ve sürecin adil ve şeffaf şekilde yürütüldüğüne dair kanıtları sununuz.** Yüksek İhtisas Üniversitesi'nde akademik personelin ödüllendirilmesi ve teşvik edilmesi süreçleri [Akademik Teşvik ve Performans Düzenleme, Denetleme ve İtiraz Komisyonu](#) tarafından yürütülmektedir. Komisyon, işlemlerini [Yüksek İhtisas Üniversitesi Akademik Teşvik ve Performans Yönergesi](#)'ne uygun olarak gerçekleştirmektedir. 2024 Yılı Akademik Teşvik ve Performans Başvuruları Hakkında Duyuru kanıt olarak aşağıda paylaşılmıştır.

 YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ	T.C. YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ Personel Daire Başkanlığı	 2025 AİLE YILI	
Sayı : E-64208369-900-23271		13.05.2025	
Konu : 2024 Yılı Akademik Teşvik ve Performans Başvuruları Hakkında Duyuru	DAĞITIM YERLERİNE		
<p>"Üniversitemiz Senatosu'nun 24.04.2025 tarihli ve 2025/24 sayılı kararı ile güncellenen "Akademik Teşvik ve Performans Yönergesi" yürürlüğe girmiştir. Her ne kadar, Yönergenin 6.2 maddesinde akademik teşvik ve performans başvurularının her yıl 01-31 Ocak tarihleri arasında alınacağı belirtilmiş olsa da Yönergenin yürürlüğe giriş tarihi dikkate alınarak herhangi bir hak kaybı yaşanmaması amacıyla, 2024 yılına ait akademik teşvik ve performans başvuruları için de özel bir düzenleme yapılmıştır.</p> <p>Bu doğrultuda, 2024 yılına ilişkin akademik teşvik başvurusunda bulunmak isteyen akademik personelin, Üniversitemiz web sayfasında yayımlanan güncel Akademik Teşvik ve Performans Yönergesi ile YIU Akademik Teşvik Başvuru Esasları çerçevesinde, ilgili başvuru dilekçesi ve değerlendirme tablosunu doldurarak başvuruda bulunmaları gerekmektedir.</p> <p>Gereğini ve ilgililere duyurulmasını rica ederim.</p> <p>Prof. Dr. Kadirhan SUNGUROĞLU Rektör V.</p>			
Dağıtım: Gereği: Tıp Fakültesi Sekreterliğine Sağlık Bilimleri Fakültesi Sekreterliğine Sayın Öğr. Gör. Turan Şahan SÖKMENSÜER Meslek Yüksekokulu Sekreterliğine Sayın Öğr. Gör. Gizem ARSLAN DEĞİRMENCİ Sayın Ahmet Furkan GÜNDOĞDU	Bilgi: Tıp Fakültesi Dekanlığına Sağlık Bilimleri Fakültesi Dekanlığına Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu Müdürlüğüne Meslek Yüksekokulu Müdürlüğüne Yabancı Diller Yüksekokulu Müdürlüğüne Spor Bilimleri Fakültesi Dekanlığına Rektör Yardımcılığı 2		
Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.			
Belge Doğrulama Kodu : 0GHR-ZEHI-8135	Belge Doğrulama Adresi : https://ebyssorgu.yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr		
Adres: Yüksek İhtisas Üniversitesi İşçi Blokları Mahallesi 1505. Cadde No: 18/A, 06530 Çankaya/Ankara	Bilgi İçin :Kamil Baş GÖLAR		
Telefon No : 0 312 329 10 10 / 247	Birim Fax: 0 312 329 10 15		Personel Daire Başkanlığı Personeli
e-Posta : Kep Adresi : viu@hs03.kep.tr	Dahili No:		

- 6.3. **Öğretim elemanı atama ve yükseltme kriterlerini Ölçüt 6.3'te belirtilen hususları da göz önüne alarak, açıklayınız.**

Yüksek İhtisas Üniversitesi'nde öğretim elemanlarının atanma ve yükseltilmeleri ile ilgili iş ve işlemler 2547 Sayılı Kanun ile Yüksek İhtisas Üniversitesi Akademik Yükseltme ve Atanma Yönergesi'ne göre gerçekleştirilmektedir. Yönergeye göre:

a. Profesör kadrosuna başvurabilmek için

1. Doçent unvanını aldıktan sonra, ilan edilen ana bilim/bilim dalında en az 5 yıl çalışmış olmak.
2. Toplamda en az 500 puan almış olmak.
3. Doçentlik unvanı alınmasını takiben en az 100 puan almış olmak ve bu 100 puanın en az 25 puanını A maddesinden almış olmak
4. Doçentlik unvanını aldıktan sonra yapılmış yayınlardan birinin "Başlıca Araştırma Eseri" olarak belirtilmesi. Başlıca araştırma eseri; Doçentlik unvanını aldıktan sonra, ilgili ana bilim/ bilim alanında yaptığı hakemli bir dergide yayınlanmış tam metinli özgün araştırma makalelerinden birisidir.
5. SCI (Science Citation Index), SCI-Expanded (Science Citation Index- Expanded), SSCI (Social Science Citation Index), AHCI (Arts and Humanities Citation Index) indeksleri kapsamındaki dergilerde yayımlanan tam metinli, en az bir atıf almış (Web of Science veri tabanında) bir araştırma makalesi veya bu indekslerde yayınlanan atıf aranmaksızın iki araştırma makalesi olmak.
6. ÜDS/KPDS/YDS/YÖKDİL/YÖK tarafından eşdeğerliği kabul edilen yabancı dil sınavlarından Türkçe eğitim veren birimlere yapılacak başvurularda en az 65 yabancı dil ile eğitim veren birimlere yapılacak başvurularda en az 85 yabancı dil puanı almış olmak.

b. Doçent kadrosuna başvurabilmek için

1. Üniversitelerarası Kurulca belirlenen ilgili alanda Doçentlik unvanını almış olmak.
2. Toplam 300 puan almış olmak. Bu puanın %25'i A maddesinden sağlanmış olmalıdır.
3. ÜDS/KPDS/YDS/YÖKDİL ile YÖK tarafından eşdeğerliği kabul edilen yabancı dil sınavlarından Türkçe eğitim veren birimlerde en az 60 Yabancı dil ile eğitim veren birimlere yapılacak başvurularda en az 85 yabancı dil puanı almış olmak.

c. Doktor Öğretim Üyesi kadrosuna başvurabilmek için

1. İlk kez atanmalarda:

- i. Doktor öğretim üyesi kadrolarına başvurabilmek için ilgili branşta doktora eğitimini, tıpta, diş hekimliğinde, eczacılıkta ve veteriner hekimlikte uzmanlık veya doktora ya da sanatta yeterlik eğitimini başarı ile tamamlamış olmak.
- ii. Toplam 100 puan almış olmak.
- ii. ÜDS/KPDS/YDS/YÖKDİL/YÖK tarafından eşdeğerliği kabul edilen yabancı dil sınavlarından Türkçe eğitim veren birimlerde en az 60 yabancı dil ile eğitim veren birimlere yapılacak başvurularda en az 85 yabancı dil puanı almış olmak.

Öğretim üyesi dışındaki kadrolara yapılacak olan atamalarda "Öğretim Üyesi Dışındaki Öğretim Elemanı Kadrolarına Yapılacak Atamalarda Uygulanacak Merkezi Sınav ile Giriş Sınavlarına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik" ile belirlenmiş olan usul ve esaslar uygulanmaktadır.

<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/11/20181109-3.htm>

- 6.4. **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
[Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama]

Öğretim Elemanının Adı ¹	Unvanı	Aldığı Son Derece	Deneyim Süresi, Yıl			Etkinlik Düzeyi (yüksek, orta, düşük, yok) ²		
			Kamu/Sanayi Deneyimi	Öğretim Deneyimi	Bu Kurumdaki Deneyimi	Mesleki Kuruluşlarda	Araştırma da	Sanayiye Verilen Danışmanlıkta
Esat Saygın	Öğr. Gör. Dr.	Doktora		8 yıl	8 yıl	Yok	Yüksek	Düşük
Alişan Baltacı	Dr. Öğr. Üyesi	Doktora	12 yıl	8 yıl	8 yıl	Yok	Yüksek	Yok
T. Şahan Sökmensüer	Öğr. Gör.	Yüksek Lisans		8 yıl	8 yıl			

Tablo 6.2. Öğretim Kadrosu Yük Özeti
[Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama]

Öğretim Elemanının Adı Soyadı (Unvanı)	Verdiği Dersler (Dersin Kodu/ Kredisi/ Dönemi/ Yılı) ³	Toplam Etkinlik Dağılımı ⁴		
		Öğretim	Araştırma ⁵	Diğer
Öğr. Gör. Dr. Esat Saygın	Genel İşletme (TTP 105 / 2/ Güz/ 2024) Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi (TLT 317/2/Güz/2024) Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi (EH 212/2/Güz/2024) Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi (TDS 211/2/Güz/2024)			

¹ Tabloyu programdaki her öğretim elemanı için doldurunuz. Gerekliyse ek satır ve sayfa kullanabilirsiniz.

² Etkinlik düzeyi son 3 yılın ortalamasını yansıtmalıdır.

³ Her öğretim elemanı için son iki dönemde verdiği tüm dersleri (başka programlarda verilen dersler dâhil) sıralayınız. Gerektiğinde ilave satır ekleyiniz.

⁴ Etkinlik dağılımını, her bir öğretim elemanının toplam etkinliği %100 olacak biçimde yüzde olarak veriniz. Toplam Etkinlik Dağılımı için hesaplamada izlenecek yöntem; Öğretim (%) = (Verilen toplam ders sayısı / (Verilen toplam ders sayısı + Toplam araştırma faaliyet sayısı)) x 100

⁵ Araştırma faaliyeti olarak son iki dönemde gerçekleştirilen (Makale, Bildiri, Kitap, Proje, Paten sayısı)

	<p>Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi (TTP 211/ 2/Güz/2024)</p> <p>Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi (TLT 317/2/Güz/2024)</p> <p>Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi (TLT 317, AH SEC 119, TDS 211, EH 212, TTP 211/ /2/YAZ/2024)</p> <p>Bütünleşik Pazarlama İletişimi (TTP 216/ 2/Bahar/2025)</p> <p>Sağlık Kurumlarında Pazarlama Yönetimi (TTP 108/ 2/Bahar/ 2025)</p> <p>Satın Alma ve Tedarik Zinciri Yönetimi (TDS SEC 230/ 2/ Bahar/ 2025)</p> <p>Satın Alma ve Tedarik Zinciri Yönetimi (TTP SEC 230/ 2/ Bahar/ 2025)</p> <p>Satın Alma ve Tedarik Zinciri Yönetimi (TLT SEC 230/ 2/ Bahar/ 2025)</p> <p>Yaz Stajı (TTP 116)/ 3/ Bahar/ 2025)</p> <p>Mesleki Uygulamalar Dersi (TTP 202/ 14/ Bahar/ 2025)</p>			
Dr. Öğr. Üyesi Alişan Baltacı	<p>Girişimcilik (OPT 206/4 AKTS/2024- 2025 Bahar)</p> <p>Kariyer Planlama (TDS SEC 164/2</p>			

AKTS/2024-2025 Bahar) Kariyer Planlama (ANS SEC 164/2 AKTS/2024-2025 Bahar) Kariyer Planlama (AH SEC 164/2 AKTS/2024-2025 Bahar) Kariyer Planlama (ENF SEC 164/2 AKTS/2024-2025 Bahar) Muhasebeye Giriş (TDS 206/3 AKTS/2024-2025 Bahar) Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme (TTP 204/3 AKTS/2024- 2025 Bahar) Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme (TDS 204/3 AKTS/2024- 2025 Bahar) Tüketici Davranışları (OPT 202/4 AKTS/2024- 2025 Bahar) Kariyer Planlama Bilgisayar Programcılığı (BP SEC 164/3 AKTS/2024-2025 Güz) Kariyer Planlama Tıbbi Laboratuvar Teknikleri (TLT SEC 164/2 AKTS/2024-2025 Güz) Kariyer Planlama Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik (TDS SEC 164/2 AKTS/2024-2025 Güz) Kariyer Planlama Biyomedikal Cihaz				
---	--	--	--	--

	<p>Teknolojisi (BCT SEC 164/2 AKTS/2024-2025 Güz)</p> <p>Kariyer Planlama Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama (TTP SEC 164/2 AKTS/2024-2025 Bahar)</p> <p>Müşteri İlişkileri Yönetimi Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik (TDS 223/3 AKTS/2024-2025 Güz)</p> <p>Müşteri İlişkileri Yönetimi Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama (TTP 223/3 AKTS/2024-2025 Güz)</p> <p>Pazarlama İlkeleri Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama (TTP 101/4 AKTS/2024-2025 Güz)</p>			
<p>Öğr. Gör. T. Şahan Sökmensüer</p>	<p>İlaç Pazarı ve Firma Değerlendirme (TTP 208/2/Güz/2024-2025)</p> <p>Tıbbi Dokümantasyon III (TDS 201/2/Güz/2024-2025)</p> <p>Tıbbi Dokümantasyon I (TDS 101/2/Güz/2024-2025)</p> <p>Sağlık Kurumlarında Örnek Olay İnceleme ((TTP 218/2/Bahar/2024-2025)</p> <p>Sağlık Mevzuatı (TTP SEC 117 /2/Bahar//2024-2025)</p>			

Sağlık Mevzuatı (EH 213 /2/Bahar//2024- 2025) Sağlık Mevzuatı (TLT SEC 117 /2/Bahar//2024- 2025) Toplumsal Cinsiyet Eşitliği (EH SEC 211 /2/Bahar//2024- 2025) Toplumsal Cinsiyet Eşitliği (BP SEC 211/2/Bahar2024/2 025) Toplumsal Cinsiyet Eşitliği (TDS SEC 126 /2/Bahar 2024/2025) Toplumsal Cinsiyet Eşitliği (BCT SEC 126/2/Bahar 2024/2025) Toplumsal Cinsiyet Eşitliği (ENF SEC 126/2/Bahar 2024/2025) Tüketici Davranışları (TTP 214 /2/Bahar 2024/2025) Tıbbi Dokümantasyon II (TDS 104/2/Bahar/2024- 2025)				
--	--	--	--	--

Ölçüt 7. Altyapı

- 7.1.1. Sınıflar, laboratuvarlar ve diğer araç-gereçlerin program eğitim amaçlarına ve program çıktıklarına ulaşmak için yeterli ve öğrenmeye yönelik bir atmosfer hazırlamaya yardımcı olduğunu, niteliksel ve niceliksel verilere dayalı olarak gösteriniz. Burada, yalnızca programı yürüten bölümün kendi altyapısı değil, program öğrencileri için destek bölümlerinde kullanılan altyapı da irdelenmelidir.

1.Derslikler ve Eğitim Alanları

- Programın yürütüldüğü binada toplam **15 derslik** ve **2 amfi** bulunmaktadır.

- Dersliklerin metrekareleri **40,50 m² – 91,09 m²** arasında değişmekte olup, kapasite olarak **40–77 öğrenci** arasında kullanım olanağı sunmaktadır.
- 1 adet sınav merkezi (6 m²), 2 adet çok amaçlı salon (99 m² ve 115 m²) ile birlikte öğrencilerin hem teorik hem de uygulamalı eğitim süreçlerinde esnek kullanım alanları mevcuttur.
- Büyük amfi (155 m², 118 kişilik) özellikle kalabalık dersler ve seminerler için kullanılmaktadır.

2. Laboratuvarlar ve Uygulama Mekânları

- Program öğrencilerinin mesleki ve teknik gelişimlerini desteklemek üzere:
 - **Bilgisayar Laboratuvarı:** 120,8 m², 51 öğrenci kapasitesi, dijital ve uygulamalı derslerde kullanılmaktadır.
 - **Optisyon Laboratuvarı:** 91,09 m², 28 öğrenci kapasitesi, sağlık alanındaki teknik uygulamalar için destek sunmaktadır.
 - **Simülasyon Laboratuvarı:** 47,38 m², 18 öğrenci kapasitesi, vaka bazlı öğrenme ve saha uygulaması hazırlıkları için kullanılmaktadır.
 - **Çok Amaçlı Laboratuvar:** 37 m², 11 öğrenci kapasitesi, küçük gruplar için pratik uygulama alanı sağlamaktadır.
- Bu laboratuvarların tamamı güncel eğitim teknolojileriyle donatılmış olup, öğrenci başına düşen laboratuvar alanı **yaklaşık 2,8 m²** olarak hesaplanmıştır.

3. Kütüphane ve Çalışma Alanları

- **Kütüphane (115 m², 40 kişilik)** ve **ek çalışma salonu (35,5 m², 12 kişilik)** program öğrencilerinin ders dışı akademik çalışmalarını desteklemektedir.
- Kütüphane, basılı kaynakların yanı sıra elektronik veri tabanlarına erişim olanağı sunmaktadır.

4. Sosyal, Spor ve Destek Alanları


- Öğrencilerin sosyal ve kültürel gelişimlerini desteklemek amacıyla **yemekhane (51,5 m²)**, **topluluk odası (22 m²)**, **çay ocağı (3 m²)** gibi sosyal alanlar mevcuttur.
- Fiziksel sağlığı desteklemek için **spor salonu (140 m²)** aktif kullanılmaktadır.
- İbadet ihtiyacı için **erkek (10,2 m²)** ve **kadın mescitleri (20,8 m²)** ayrılmıştır.
- Sağlık hizmetleri kapsamında **12 m² büyüklüğünde bir revir** bulunmaktadır.

5. Yönetim ve Öğretim Elemanı Alanları

- Programı yürüten akademik kadronun kullanımına yönelik toplam **8 öğretim görevlisi odası (20–21 m², 3 kişilik)**, **müdür ve müdür yardımcı odaları (31–35 m²)** ve idari personel için ayrılmış ofis alanları (sekreteryaya, öğrenci işleri, destek odaları) bulunmaktadır.
- Bu altyapı öğretim elemanı-öğrenci etkileşiminin etkin yürütülmesine imkân tanımaktadır.

6. Genel Değerlendirme

- Toplam **4351,56 m²** kapalı alan içerisinde eğitim, araştırma, kütüphane, sosyal ve spor alanları bütüncül bir öğrenme atmosferi sağlamaktadır.
- Öğrenci başına düşen toplam kapalı alan miktarı (program mevcudu dikkate alındığında) YÖKAK'ın öngördüğü asgari standartların üzerindedir.
- Öğrenci anketlerinde öğrenme ortamı ve fiziki imkânlar %XX oranında “yeterli” veya “çok yeterli” olarak değerlendirilmiştir.

 **Sonuç:** Programın yürütüldüğü bina, derslik, laboratuvar, kütüphane ve sosyal alanlarıyla hem **niteliksel** (modern donanım, etkileşimli ortam, simülasyon desteği) hem de **niceliksel** (metrekare, kapasite, kişi başı kullanım alanı) açılardan program eğitim amaçlarını ve çıktılarını destekleyen, yeterli bir altyapıya sahiptir.

7.1.2. **Önlisans eğitiminde kullanılan başlıca eğitim ve laboratuvar araç-gereçlerini Ek I.3'te veriniz ve bu araç-gereçlerin önlisans eğitiminde nasıl kullanıldığını açıklayınız.**

7.2. **Öğrencilerin ders dışı etkinlik yapmalarına olanak veren alan ve altyapıları kapsamında anlatınız.**

Ders saatleri dışında çalışarak deneyim elde etmek isteyen öğrencilerimiz için üniversitemiz tarafından kısmi zamanlı öğrenci istihdam edildiği bilgisi tüm programlarda eklenmelidir.

Kısmi Zamanlı Öğrenci Alımı Başvuru Sonuçları/ Mülakat Tarihleri:

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/duyuru/kismi-zamanli-ogrenci-alimi-basvuru-sonuclari-mulakat-tarihleri>

Yüksek İhtisas Üniversitesi'nde öğrencilerin katılabileceği 16 öğrenci topluluğu bulunmaktadır (Bkz. [Öğrenci Toplulukları](#)). Bu topluluklar öğrencilere topluluk amaçlarına uygun ders dışı aktiviteler yapma imkânı sunmaktadır.

Diğer taraftan ders saatleri dışında çalışarak deneyim elde etmek isteyen öğrencilerimiz için de üniversitemiz tarafından kısmi zamanlı öğrenci istihdam edilmektedir. (Bkz. [2024 Yılı Kısmi Zamanlı Öğrenci Başvuru Sonuçları](#))

Ayrıca Sağlık Kültür ve Spor Daire Başkanlığı koordinasyonunda öğrencilerimiz bireysel ve takım sporlarında çeşitli branşlarda yarışabilmektedirler. (Bkz. [SKS Spor Olanakları](#))

7.3. **Öğretim ortamında ve öğrenci laboratuvarlarında alınmış olan güvenlik, ilk yardım ve İSG önlemlerini, program türünün gerektirdiği özel önlemleri de belirterek açıklayınız.**

Yüksek İhtisas Üniversitesi'nde aktif olarak faaliyetlerini sürdüren bir İş Sağlığı ve Güvenliği Koordinatörlüğü bulunmaktadır. Kurum içerisinde İSG ile ilgili her türlü faaliyet bu koordinatörlük tarafından yürütülmektedir. (Bkz. [İş Sağlığı ve Güvenliği Koordinatörlüğü Sayfası](#))

Ayrıca Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı öğrencileri İlk Yardım ve İş Sağlığı ve Güvenliği dersleri de almaktadırlar. (Bkz. [İlk Yardım dersi içeriği](#) / Bkz. [İş Sağlığı ve Güvenliği Dersi İçeriği](#))

Kanıtlar:

İş Sağlığı ve Güvenliği Koordinatörlüğü Sayfası:

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/sayfa/kurumsal/idari-birimler/koordinatorklukler/is-sagligi-ve-guvenligi-koordinatorklugu>

7.4. Öğrencilere alan ile ilgili araçları kullanmayı öğrenmeleri için sağlanan bilgiye erişim olanakları anlatınız.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı öğrencileri mesleki hayatlarında kullanmaları gerekebilecek bilgi işlem teknolojileri ile ilgili olarak eğitimlerini Bilgisayar Laboratuvarı'nda almaktadırlar. Ayrıca İlk Yardım dersinde Simülasyon Laboratuvarı'nda eğitim maketleri üzerinden uygulamalı eğitim almaktadırlar.

7.5. Engelliler için alınmış olan altyapı düzenlemelerini anlatınız.

Engelliler için altyapı düzenlemesi yapılmıştır. Yerleşkede engelli bireylerin erişimini kolaylaştırmak amacıyla rampalar, asansörler, engelli tuvaletleri ve yönlendirme işaretleri bulunmaktadır. Ayrıca özel gereksinimli bireylere yönelik Engelli Öğrenci Birimi aracılığıyla destek mekanizmaları yürütülmektedir. Engelli öğrencilerin akademik ve sosyal yaşamlarını eşit şekilde sürdürebilmeleri için fiziksel ve pedagojik uyarlamalar düzenli olarak izlenmekte ve güncellenmektedir. Bununla birlikte YÖK Engelsiz Üniversite Ödüllerine 2024-2025 Eğitim Öğretim döneminde fakülte mekânda erişim kapsamında birim başvuruları tamamlanmıştır. Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu, Meslek Yüksekokulu ve Sağlık Bilimleri Fakültesi ödül almaya hak kazanan aday üniversiteler arasında yerini almıştır.

Kanıtlar:

Engelli Öğrenci Birimi:

<https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/sayfa/ogrenci/genel/engelli-ogrenci-birimi>

Yüksek İhtisas Üniversitesi Engelli Öğrenci Birimi Faaliyet Raporu 2017-2020:

https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/5eb15989cdd5fc69821d940ef43bb2ef.pdf

Yüksek İhtisas Üniversitesi Engelli Öğrenci Birimi Faaliyet Raporu 2020-2021:

https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/714b02ce1951dab96049f569de949c23.pdf

Yüksek İhtisas Üniversitesi Engelli Öğrenci Birimi Faaliyet Raporu 2021-2022:

https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/eb97e2c759a8ac9951e36bb7f006b432.pdf

Yüksek İhtisas Üniversitesi Engelli Öğrenci Birimi Faaliyet Raporu 2022-2023:

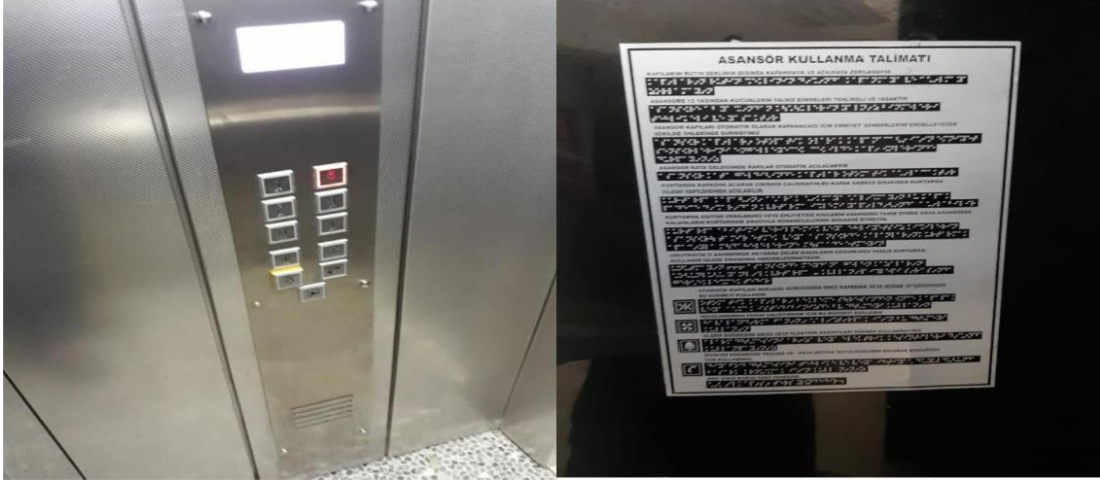
https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/37c0ce061f8e1a07ebb4ec53aedb4c62.pdf

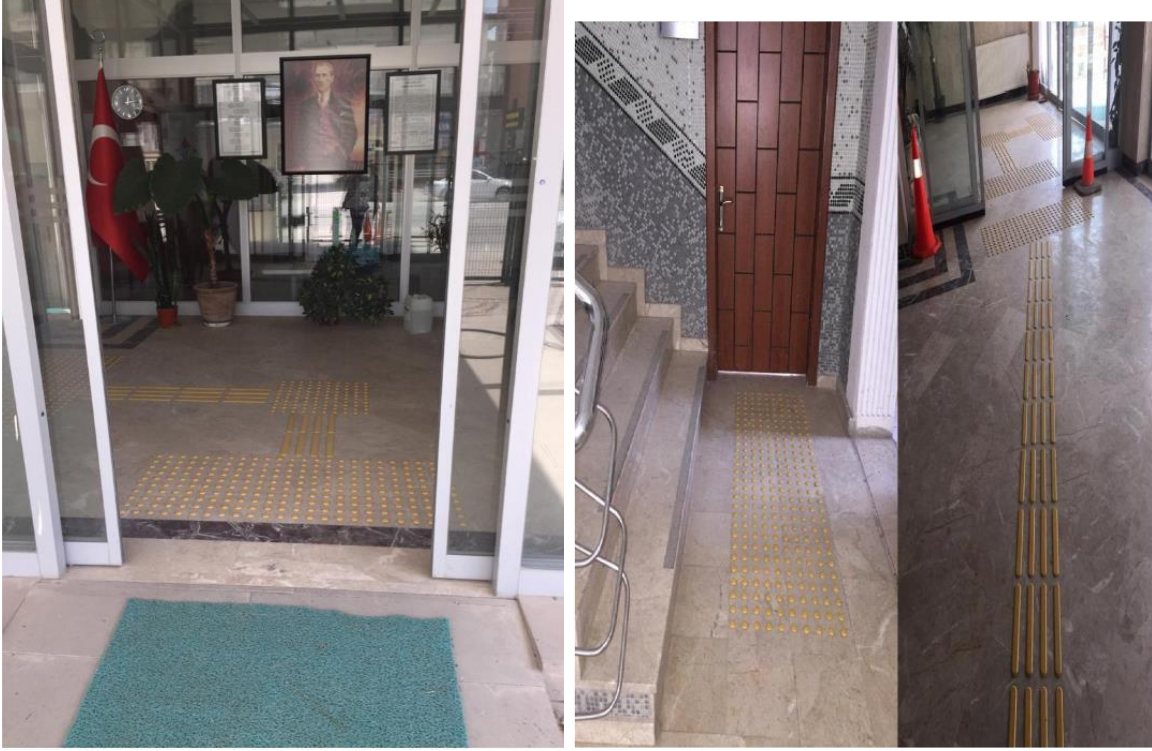
Yüksek İhtisas Üniversitesi Engelli Öğrenci Birimi Faaliyet Raporu 2023-2024:

https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/Uploads/icerik_yonetimi_view/3f4f198430faf9881cfeefb21846bfaa.pdf

YÖK Engelsiz Üniversite Bayrak Ödülleri:

<https://engelsiz.yok.gov.tr/Sayfalar/Haberler/Bayrak.aspx>





Yüksekokulumuzda bir Engelli Öğrenci Birimi bulunmaktadır. Birim engelli öğrencilerle ilgili yürütülmesi gereken tüm süreçleri yürütmekte olup alt yapı bilgisi, faaliyet raporu, kılavuzlar ve formlar gibi her türlü bilgiyi internet sayfasından kamuya açık ve şeffaf bir şekilde paylaşmaktadır. (Bkz. [YİÜ SHMYO Engelli Öğrenci Birimi internet sayfası](#))

7.6.2. Öğrencilerin kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapılarını anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.

Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'nda 50 bilgisayar ile tefriş edilmiş bir Bilgisayar Laboratuvarı bulunmakta olup uygulamalı eğitimler için yeterlidir. Ayrıca her derslikte bilgisayar, projektör ve perde bulunmakta ve öğrencilere yerleşke içerisinde kullanabilecekleri ücretsiz kablosuz internet erişimi sağlanmaktadır. Öğrenciler akademik süreçlerini takip edebilmek için Öğrenci Bilgi Sistemi'nden istifade etmektedirler.

7.6. Öğretim elemanlarının kullanımına sunulan bilgisayar ve enformatik altyapılarını anlatınız ve bunların yeterliliğini irdeleyiniz.

Her öğretim elemanına bir adet masaüstü bilgisayar tahsis edilmiş olup bunların tamamı internete bağlıdır. Ayrıca akademik personelin idari ve akademik süreçlerde etkin şekilde faydalandığı e-posta sistemi, Elektronik Belge Yönetim Sistemi (EBYS) ve Öğrenci Bilgi Sistemi (ÖBS) mevcuttur. Bunun yanı sıra, bilimsel çalışmaların özgünlük denetimi için Turnitin, uzaktan eğitim ve ders yönetim süreçlerinde MEDU platformu, araştırma ve yayın faaliyetlerini desteklemek üzere ise çeşitli dijital veri tabanlarına erişim imkânı sağlanmaktadır. Bu altyapı, öğretim elemanlarının hem akademik üretkenliğini hem de kurumsal iletişim ve yönetim süreçlerine entegrasyonunu kolaylaştıracak düzeyde yeterlidir.

Ölçüt 8. Yönetim ve İdari Birimlerin Yapısı

8.1. Misyon ile uyumlu ve stratejik amaç ve hedeflerini gerçekleştirmeyi sağlayacak yönetim modeli ve organizasyonel yapılanması ile ilgili süreçleri açıklayınız.

1. Organizasyonel Yapılanma ve Yönetim Modeli

- Program Başkanı: Programın akademik ve idari işleyişinden sorumlu kişidir. Müfredat, ders görevlendirmeleri, akademik takvim, danışmanlık süreçleri gibi alanlarda liderlik sağlar.
- Program İzleme ve Değerlendirme Komisyonu (PIDK): Programın çıktılarının ve yeterliliklerinin izlenmesinden, paydaş geri bildirimlerinin değerlendirilmesinden ve iyileştirme kararlarının alınmasından sorumludur. Lüzumunda toplanır. Programın kadrolu öğretim elemanlarından oluşur.
- Akademik Kurul: Yüksekokulda görev alan tüm öğretim elemanlarının katılımıyla yılda en az iki kez toplanır. Eğitim hedefleri, ders içerikleri, ölçme değerlendirme süreçleri ve kalite çalışmaları bu kurulda tartışılır.
- Akademik Danışmanlık Sistemi: Her öğrenciye bir akademik danışman atanmakta; bu sistem öğrencinin bireysel gelişimini izlemeyi ve yönlendirmeyi sağlamaktadır.

2. Stratejik Amaç ve Hedeflere Hizmet Eden Yönetim Süreçleri

- Misyon ve vizyona hizmet edecek şekilde yapılandırılmış yönetim süreçleri şunlardır:
- Sürekli İyileştirme Döngüsü (Planla – Uygula – Kontrol Et – Önlem Al): Program çıktılarının, ders içeriklerinin, öğrenci başarısının ve sektör beklentilerinin düzenli takibiyle gerekli revizyonlar yapılmakta, kalite güvence sistemi işletilmektedir.
- Program İzleme ve Değerlendirme Komisyonu (PIDK): İç ve dış paydaş mülakatları, anketler ve geri bildirim mekanizmaları ile iç ve dış paydaş görüşleri sistematik olarak alınmakta ve karar süreçlerine dâhil edilmektedir.
- Veriye Dayalı Karar Alma: Öğrenci memnuniyet anketleri, ders başarı analizleri, staj değerlendirme formları, işveren geri bildirimleri gibi ölçme araçlarından elde edilen veriler, program yönetiminde kullanılmaktadır.
- Müfredat Yönetimi: Sağlık sektöründeki gelişmelere göre ders içerikleri belirli aralıklarla gözden geçirilmekte; uygulamalı eğitim, vaka çalışmaları ve dijital araç kullanımı öncelikli hale getirilmektedir.

8.2. İnsan kaynaklarının etkin ve verimli kullandığını güvence altına alan tanımlı politika ve süreçler açıklayınız.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nda akademik personel istihdam süreçleri ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. Tam zamanlı personele ek olarak ihtiyaç duyulan ders saat ücretli ve kurum içi görevlendirilecek personel için Program Başkanlığı tarafından Bölüm Başkanlığı'na bilgi verilmekte ve Müdürlük tarafından ders saat ücretli ve kurum içi görevlendirilmesi uygun görülen personel için Personel Daire Başkanlığı gerekli işlemleri yürütmektedir.

8.3. Akademik ve idari personele yönelik tanımlı hizmet içi eğitim süreçleri açıklayınız.¹

8.4. Eğitim öğretim faaliyetlerine ilişkin kamuoyunu bilgilendirmeyi ilkesel olarak benimsemek üzere bir politika tanımlanmış olmalı ve kamuoyunu bilgilendirme yöntem ve süreçlerinin işletildiğine dair kanıtları sunulmalıdır.

- **Politika:** Yüksek İhtisas Üniversitesi Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı, eğitim-öğretim süreçlerine ilişkin bilgilerin kamuoyuyla şeffaf bir şekilde paylaşılmasını bir ilke olarak benimsemiştir. Bu politika; üniversitenin kurumsal şeffaflık anlayışı, hesap verebilirlik ilkesi ve topluma karşı sorumluluk yaklaşımı doğrultusunda şekillenmiştir.
- **Kamuoyunu Bilgilendirme Süreçleri ve Yöntemleri:**

¹ Bu kısımda gerçekleştirilen hizmet içi eğitim faaliyetlerinin listelenmesi ve örnek kanıtlar sunulması beklenmektedir.

- i. **Kurumsal Web Sitesi Üzerinden Bilgilendirme:** Program hakkında kapsamlı bilgiler (misyon-vizyon, program çıktıları, ders planları, akademik kadro, mezuniyet koşulları) üniversitenin resmî web sitesinde kamuya açık olarak sunulmaktadır. (Bkz. [Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Sayfası](#)) Bologna süreçlerine uygun Ders Bilgi Paketleri (DIP) her akademik yıl başında güncellenir ve ilan edilir. (Bkz. [Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Bologna Ders Paketleri](#))
- ii. **Yıllık Tanıtım Kılavuzları ve Broşürler:** YÖK ve ÖSYM tarafından yayımlanan yükseköğretim programları kılavuzlarında, programa ilişkin kontenjan, puan türü, yerleşim bilgileri ve eğitim içeriği yer alır. (Bkz. [2024-Yükseköğretim Kurumları Sınavı \(YKS\) Yükseköğretim Programları ve Kontenjanları Kılavuzu](#)) Üniversite tarafından basılı veya dijital ortamda hazırlanan tanıtım broşürleri, tercih fuarlarında ve öğrenci bilgilendirme etkinliklerinde kullanılır. (Bkz. [Yüksek İhtisas Üniversitesi Öğrenci Kayıt ve Ücret Bilgileri](#))
- iii. **Sosyal Medya ve Kurumsal Duyurular:** Üniversitenin ve MYO'nun sosyal medya hesaplarında yapılan paylaşımlar aracılığıyla programda yapılan güncellemeler, etkinlikler, başarı hikâyeleri, başvuru takvimleri ve akademik gelişmeler kamuoyuyla paylaşılmaktadır. (Bkz. [Yüksek İhtisas Üniversitesi Instagram Hesabı](#) / Bkz. [Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu Instagram Hesabı](#))

Ölçüt 9. Disipline Özgü Ölçütler

9.1. Program eğitim planı, dersler, ölçme-değerlendirme yöntemleri aracılığıyla programa özgü ölçütlerin nasıl sağlandığını anlatınız.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nda ölçme ve değerlendirme süreçleri [Yüksek İhtisas Üniversitesi Ön Lisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği](#)'ne göre yürütülmektedir. Öğrencilerin mezun olabilmeleri için müfredatlarında bulunan tüm derslerden başarılı olmaları ve en az 2,00 ortalamaya sahip olmaları gerekmektedir. Ölçme değerlendirmede Ara Sınav, Kısa Sınav, Ödev, Final Sınavı ve İşbaşı Değerlendirme gibi yöntemlere başvurulmaktadır. Müfredatta bulunan her bir ders için ölçme ve değerlendirme yöntemi belirlenmiş olup bunlar şeffaf bir şekilde kamuoyu ile ders içerikleri sekmesinden paylaşılmaktadır. (Bkz. [Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı Ders İçerikleri](#))

EK I – PROGRAMA İLİŞKİN EK BİLGİLER

I.1 Ders İzlençeleri¹

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın müfredatında bulunan derslere dair izlençelerin tamamı program sayfasında herkese açık ve şeffaf bir şekilde paylaşılmıştır.

Program ders içerikleri aşağıdaki bağlantıdan görülebilir:

[https://obs.yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/oibs/bologna/progCourses.aspx?lang=tr&curSunit=](https://obs.yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/oibs/bologna/progCourses.aspx?lang=tr&curSunit=1114)

1114

Örnek Ders İzlençesi:

Yarıyıl		Kodu	Adı	T+U	Kredi	AKTS					
1		TTP 101	Pazarlama İlkeleri	2	2	4					
Öğrenim Türü	Dersin Dili	Dersin Düzeyi	Dersin Staj Durumu	Dersin Türü							
Örgün Öğretim	Türkçe	Meslek Yüksekokulu	Yok	Zorunlu							
Bölümü/Programı	Ön Koşul	Dersin Koordinatörü	Dersi Veren	Dersin Yardımcıları							
Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama		Yok	Dr. Öğr. Üyesi Alişan BALTACI	Yok							
Dersin Amacı											
Pazarlama disiplinine dair temel düzey bilginin aktarılması.											
Öğretim Yöntem ve Teknikleri											
Pazarlamaya dair temel kavramlar, pazarlama karması, temel pazarlama stratejileri.											
Dersin Kaynakları											
Kaynakları	Altunışık R., Torlak Ö. ve Özdemir S., 2016. Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi. Beta Yayınları Korkmaz S., Eser Z. ve Öztürk S.A., 2009. Pazarlama Kavramlar-İlkeler-Kararlar. Siyasal Yayınevi										
Ders Yapısı											
Matematik ve Temel Bilimler	:	Eğitim Bilimleri	:								
Mühendislik Bilimleri	:	Fen Bilimleri	:								
Mühendislik Tasarımı	:	Sağlık Bilimleri	:	20							
Sosyal Bilimler	: 70	Alan Bilgisi	:	10							
Ders Konuları											
Hafta	Konu	Ön Hazırlık	Dokümanlar								
1	Temel Kavramlar										
2	Tüketici										
3	Pazar Bölümlendirme ve Konumlandırma										
4	Ürün										
5	Ürün										
6	Marka										
7	Ara Sınav										
8	Fiyat										
9	Fiyat										
10	Tutundurma										
11	Tutundurma										
12	Satış Yönetimi										
13	Dağıtım Kanalları										
14	Dağıtım Kanalları										
15	Genel Tekrar										
16	Yarıyıl Sonu Sınavı										
Dersin Öğrenme Çıktıları											
Sıra No	Açıklama										
001	Öğrenciler pazarlamanın temel kavramlarını öğreneceklerdir.										
002	Öğrenciler pazarlama karmasını öğreneceklerdir.										
003	Öğrenciler pazarlama karması ile temel düzey strateji geliştirme becerisi kazanacaklardır.										
004	Öğrenciler farklı disiplinler ile pazarlama uygulamaların bir arada ele alabilme becerisi kazanacaklardır.										
Programın Öğrenme Çıktıları											
Sıra No	Açıklama										
P01	Tıbbi tanıtım, pazarlama, satış yönetimi ve halkla ilişkiler alanında teorik ve pratik bilgileri kullanır.										
P02	Sözlü iletişim teknikleri, beden dili ve mesleki yazışma tekniklerini etkin kullanır.										
P03	Meslek etiği ilkelerine bağlı, sorumluluk bilinci ile hareket eder.										
P04	Mesleki uygulama için teknolojiye hakim, gerekli bilgisayar ve ofis araç - gereçlerini etkin kullanır.										
P05	Yaşam boyu öğrenme yaklaşımı ile mesleki bilgi ve becerilerini sürekli geliştirir.										
P06	Kalite yönetim sistemleri hakkında bilgiye sahiptir.										
P07	Sağlık kurumlarında planlama, örgütlenme ve kontrol süreçlerine hâkimdir.										
P08	Mesleği ile ilgili bilgiye ulaşma, yorumlama ve pratiğe geçirme becerisine sahiptir.										
P09	Alan terminolojisi (tıbbi terminoloji, anatomi, temel sağlık ve hastalık bilgisi, tıbbi farmakoloji) hakim olarak kullanır.										
P10	Takım çalışmasına uygun, disiplinler arası çalışma becerisine sahiptir.										
P11	Temel düzey yabancı dil bilgisine sahiptir.										
Değerlendirme Ölçütleri											
Yarıyıl Çalışmaları	Sayı	Katı									
Ara Sınav	1	%40									
Kısa Sınav	0	%0									
Ödev	0	%0									
Devam	0	%0									
Uygulama	0	%0									
Proje	0	%0									
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	%60									
Toplam		%100									
AKTS Hesaplama İçeriği											
Etkinlik	Sayı	Süresi	Toplam İş Yüğü Saati								
Ders Süresi	14	3	42								
Sınıf Dışı Ç. Süresi	13	5	65								
Ödevler	2	6	12								
Sunum/Seminer Hazırlama	2	2	4								
Ara Sınavlar	1	1	1								
Uygulama	0	0	0								
Laboratuvar	0	0	0								
Proje	1	2	2								
Yarıyıl Sonu Sınavı	1	1	1								
Toplam İş Yüğü			127								
AKTS Kredisi			4								
Dersin Öğrenme Çıktılarının Programın Öğrenme Çıktılarına Katkıları											
Katkı Düzeyi: 1: Çok düşük 2: Düşük 3: Orta 4: Yüksek 5: Çok yüksek											
	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11
001	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	1
002	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	1
003	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	1
004	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	1

I.2 Öğretim Elemanların Özgeçmişleri

¹ Bu bölümde eğitim bilgi sistemi altyapısı olan yükseköğretim kurumlarının ilgili web sayfasının adresini ve bir örnek görüntü paylaşılması yeterlidir.

ALİŞAN BALTACI

DOKTOR ÖĞRETİM ÜYESİ

E-Posta Adresi : alisanbaltaci@yiu.edu.tr
Telefon (İş) : -
Telefon (Cep) : 0 _____
Adres : www.abaltaci.com

Öğrenim Bilgisi

Doktora 2014 31/Ocak/2019	BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ/SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ/İŞLETME (DR)/ Tez adı: Kompulsif satın almada durumsal faktörler ve benlik algısının etkisi üzerine bir araştırma (2019) Tez Danışmanı:(ZELİHA ESER)
Yüksek Lisans 2022 18/Ağustos/2023	ANKARA YILDIRIM BEYAZIT ÜNİVERSİTESİ/ULUSLARARASI İLİŞKİLER VE STRATEJİK ARAŞTIRMALAR ENSTİTÜSÜ/GÜVENLİK ÇALIŞMALARI (YL) (TEZLİ)/ Tez adı: 2003'ten 2022'ye Türkiye ve Çin ilişkileri: Türkiye Cumhuriyeti resmi gazetesinde yayımlanan belgeler ışığında ekonomik güvenlik çerçevesinde stratejik bir değerlendirme (2023) Tez Danışmanı:(DR. ÖGR. ÜYESİ MD NAZMUL ISLAM)
Yüksek Lisans 2007 10/Şubat/2011	ANADOLU ÜNİVERSİTESİ/SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ/PAZARLAMA (YL) (TEZLİ)/ Tez adı: Amaca yönelik pazarlama çabalarının tüketicilerin margarın markası seçimine etkisi ve Ankara ili Keçiören ilçesi süpermarketlerinde yapılan uygulama (2011) Tez Danışmanı:(MEHMET NECDET TIMUR)
Lisans 2002 1/Temmuz/2006	ESKİŞEHİR OSMANGAZİ ÜNİVERSİTESİ/İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ/İŞLETME BÖLÜMÜ/İŞLETME PR./

Akademik Görevler

DOKTOR ÖĞRETİM ÜYESİ 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ/TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PR. (TAM BURLU)
ÖĞRETİM GÖREVLİSİ 2017-2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ/TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PR. (TAM BURLU)

Yönetilen Tezler:

Yüksek Lisans
2022

- AKAYDIN HAKAN, (2022). Aile hekimliği hizmetlerinde hekim-hasta iletişiminin hasta tatminine ve hizmeti tavsiye etme niyetine etkisi, Ufuk Üniversitesi->Sosyal Bilimler Enstitüsü->İşletme Ana Bilim Dalı

(Tamamlandı)

Projelerde Yaptığı Görevler:

1. Uzaktan Öğretim Hizmetlerine Yönelik Üniversite Öğrencileri İçin Memnuniyet Ölçeği Geliştirilmesi, Yükseköğretim Kurumları tarafından destekli bilimsel araştırma projesi, Yürütücü:ALİŞAN BALTACI, Araştırmacı:İNCI MERCAN ANNAK, Araştırmacı:CANSU AKBAY, Araştırmacı:HAKAN AKAYDIN, Araştırmacı:TURAN ŞAHAN SÖKMENSÜER, Danışman:ELİF HİLAL ŞEN, , 20/08/2021 - 14/02/2022 (ULUSAL)

İdari Görevler

Arş. Uyg. Merkezi Müdürü 09.02.2025	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/KARİYER PLANLAMA UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ
Sağlık Bilimleri Araştırma Etik Kurulu 15.05.2024	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Yönetim Kurulu Üyeliği 25.09.2022	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/MESLEK YÜKSEKOKULU
MYO/Yüksekokul Müdür Yardımcısı 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Eğitim Koordinatörü 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Yönetim Kurulu Üyeliği 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Fakülte Kurulu Üyeliği 2018	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Yönetim Kurulu Üyeliği 2018	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/KARİYER PLANLAMA UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ
Üniversite Tanıtım Etkinlikleri Komisyonu Üyeliği 2018	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Yayın Kurulu Üyeliği 21.07.2021-02.05.2024	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Girişimsel Olmayan Araştırmalar Etik Kurulu Üyeliği 09.05.2019-14.05.2024	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Rektör Danışmanı 21.09.2021-05.04.2023	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Erasmus Kurulu Üyeliği 01.01.2018-02.01.2023	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Fakülte Sekreteri 2019-2020	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Sağlık Hizmetleri MYO Kalite Genel Koordinatörü 2018-2020	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Kalite Kurulu Üyeliği 2018-2020	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK

Strateji Geliştirme Dairesi Başkan Yardımcısı 2018-2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Bölüm Başkanı 2018-2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
II Sınıf Koordinatörü 2017-2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ/TIBBİ DOKÜMANTASYON VE SEKRETERLİK PR. (TAM BURLU)

Bilimsel Kuruluşlara Üyelikler

- Sağlık Bilimleri Eğitim Programları Değerlendirme ve Akreditasyon Derneği (SABAK), Üye , 2019
- Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Derneği, Üye , 2019

Dersler *

Öğretim Dili Ders Saati Dönem

2024-2025

Önlisans

Kariyer Planlama	Türkçe	2	Güz
Müşteri İlişkileri Yönetimi	Türkçe	2	Güz
Kariyer Planlama	Türkçe	2	Güz
Müşteri İlişkileri Yönetimi	Türkçe	2	Güz
Kariyer Planlama	Türkçe	2	Güz
Pazarlama İlkeleri	Türkçe	2	Güz
Kariyer Planlama	Türkçe	2	Güz
Kariyer Planlama	Türkçe	2	Güz

Yüksek Lisans

Sağlık Kurumları İşletmeciliği	Türkçe	3	Güz
--------------------------------	--------	---	-----

2023-2024

Önlisans

Müşteri İlişkileri Yönetimi	Türkçe	2	Güz
Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme	Türkçe	2	Bahar
Tüketici Davranışları	Türkçe	2	Bahar
Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme	Türkçe	2	Bahar
Muhasebeye Giriş	Türkçe	2	Bahar
Kariyer Planlama	Türkçe	2	
Pazarlama İlkeleri	Türkçe	2	Güz
Müşteri İlişkileri Yönetimi	Türkçe	2	Güz

2022-2023

Önlisans

Müşteri İlişkileri Yönetimi	Türkçe	2	
Pazarlama İlkeleri	Türkçe	3	Güz
Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme	Türkçe	2	Bahar

Tüketici Davranışları	Türkçe	2	Bahar
Genel İşletme	Türkçe	2	Bahar
Sağlık Planlaması ve Strateji Geliştirme	Türkçe	2	Bahar
Muhasebeye Giriş	Türkçe	2	Bahar
Kariyer Planlama	Türkçe	2	

Eserler

Uluslararası hakemli dergilerde yayımlanan makaleler:

1. BALTACI ALIŞAN, VURAL ASLI (2025). Anatomy of Herd Behavior in Ponzi Schemes within the Scope of Marketing Mix. *Qualitative Research in Financial Markets*, 17(2), 275-291., Doi: 10.1108/QRFM-09-2023-0218 (Yayın No: 9063456)
2. BALTACI ALIŞAN, ISLAM MD NAZMUL (2023). From Strategic Engagement to Strategic Competition: Assessing the Evolutions of Turkey and China's Relations from 2003 to 2022 in the Documents Published in the Official Gazette of the Republic of Turkey. *Asian Profile*, 51(4), 339-353. (Yayın No: 8648703)
3. BALTACI ALIŞAN (2023). Crypto-Conspicuousness: A Scale Proposal for Consumers' Cryptocurrency Buying Behavior within the Scope of Conspicuous Consumption. *Thesis*, 12(1), 31-54. (Yayın No: 8450748)
4. AKAYDIN HAKAN, BALTACI ALIŞAN (2022). Aile Hekimliği Hizmetlerinde Hekim-Hasta İletişiminin Hizmeti Tavsiye Etme Niyetine Etkisi. *Turkish Journal of Marketing*, 7(3), 162-186., Doi: 10.30685/tujom.v7i4.171 (Yayın No: 7990212)
5. BALTACI ALIŞAN (2022). Iran Israel Conflict: An Overview of the Situation after the Iran Islamic Revolution from the Framework of Security Theories. *International Social Sciences Studies Journal*, 8(100), 2239-2245., Doi: 10.29228/sss.63515 (Yayın No: 7741683)
6. BALTACI ALIŞAN, SAKAR ZEYNEP MÜJDE (2022). Türkiye'de Göçmen Kaçakçılığının Hukuki ve Ekonomik Açardan İncelenmesi. *Ulusa: Uluslararası Çalışmalar Dergisi*, 6(1), 1-17., Doi: 10.6084/m9.figshare.20205209 (Yayın No: 7725994)
7. BALTACI ALIŞAN (2021). The Effect of Consumers' Perceived Risk from the COVID-19 Pandemic on Their Stockpiling Behaviour: An Evaluation from the Framework of Planned Behaviour Theory. *Business and Management Studies: An International Journal*, 9(4), 1485-1503., Doi: 10.15295/bmij.v9i4.1934 (Yayın No: 7345876)
8. BALTACI ALIŞAN, ESER ZELİHA (2021). Investigating the Consumers' Compulsive Buying Tendencies within the Scope of Product Category and Demographical Factors. *Bursa Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 40(2), 1-16., Doi: 10.6084/m9.figshare.19729705.v2 (Yayın No: 7680569)
9. BALTACI ALIŞAN (2020). Developing A Scale for Understanding the Irrational Corporate Buying Decisions of Industrial Buyers. *The Journal of International Social Research*, 13(71), 866-876., Doi: <http://dx.doi.org/10.17719/jisr.10587> (Yayın No: 6327501)

B. Uluslararası bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında (proceedings) basılan bildiriler :

1. BALTACI ALIŞAN, MERCAN ANNAK İNCİ, AKBAY CANSU, AKAYDIN HAKAN, SÖKMENSÜER TURAN ŞAHAN (2021). Üniversite Öğrencilerine Yönelik Uzaktan Eğitim Uygulamaları İçin Bir Memnuniyet Ölçeği Önerisi. 2. Uluslararası İstanbul Modern Bilimsel Araştırmalar Kongresi, 1, 154-155. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 7345893)
2. BALTACI ALIŞAN (2022). Tüketici Davranışları Araştırmalarında İçerik Analizi Yöntemi Kullanımı. 14. Uluslararası Çin'den Adriyatik'e Sosyal Bilimler Kongresi, 1(1), 517-526., Doi: 10.6084/m9.figshare.20079083.v1 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 7703275)
3. BALTACI ALIŞAN (2022). Rusya Ukrayna Savaşı Kapsamında Türkiye'nin Siyasi ve Ekonomik Rolü. 14. Uluslararası Çin'den Adriyatik'e Sosyal Bilimler Kongresi, 1(1), 517-526., Doi: 10.6084/m9.figshare.20079080.v1 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 7703277)
4. BALTACI ALIŞAN (2023). Determining the Satisfaction Level of University Students with Administrative Units: A Scale Proposition. 2. Uluslararası Ege Kongreleri, 790-798., Doi: 10.6084/m9.figshare.23654469 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 8366074)
5. BALTACI ALIŞAN (2023). Country of Origin Effect and Soft Power: A Conceptual Comparison. 2. İpek Yolu Kongresi, 251-259., Doi: 10.5281/zenodo.10028751 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 8484703)

- BALTACI ALIŞAN (2023). Tükene Tüketici: Kavramsal Çerçeve ve Bir Model Önerisi. 2. Uluslararası Ege Kongreleri, 799-803., Doi: 10.6084/m9.figshare.23654472 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 8366076)
- BALTACI ALIŞAN (2023). Tüketici Davranışları Araştırmalarında Söylem Analizi Yöntemi Kullanımı. 7. Uluslararası Sosyal Bilimler ve İnovasyon Kongresi, 19-28., Doi: 10.6084/m9.figshare.23571840 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 8364419)
- BALTACI ALIŞAN (2023). Investigation of Research Models of Studies Applied the Dual-Systems Theory in the Field of Consumer Behavior. 7. Uluslararası Sosyal Bilimler ve İnovasyon Kongresi(39), 29-39., Doi: 10.6084/m9.figshare.23571834 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 8364418)
- BALTACI ALIŞAN, VURAL ASLI (2022). Gıda İsrafına Karşı Tersine Lojistik Uygulamalarına Başvurulmasının Olası Faydaları: Sofra Ekmeği Üzerinden Bir Değerlendirme. 4. Uluslararası Sosyal Bilimler ve İnovasyon Kongresi, 1(1), 208-220., Doi: 10.6084/m9.figshare.19249058.v1 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 7576075)
- BALTACI ALIŞAN, VURAL ASLI (2022). Türkiye’de EFQM Kararlılık ve Yetkinlik Belgesi Almaya Hak Kazanmış Yükseköğretim Kurumlarının Misyon ve Vizyon İfadelerine Dair Bir İçerik Analizi. 4. Uluslararası Sosyal Bilimler ve İnovasyon Kongresi, 1(1), 191-207., Doi: 10.6084/m9.figshare.19249073.v1 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 7576079)
- BALTACI ALIŞAN, MERCAN ANNAK İNCİ, ÖNER KARAVELİ EMİNE, SÖKMENSÜER TURAN ŞAHAN, AKAYDIN HAKAN, DEMİR SEYRAN (2021). Attitudes Towards Distance Education Services Amid COVID-19 Pandemic: A Research on University Students in the Field of Health. 5th International New York Conference on Evolving Trends in Interdisciplinary Research and Practices, 1(1), 66-86., Doi: 10.6084/m9.figshare.19141796.v1 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 7240609)
- BALTACI ALIŞAN (2017). Özel Sektörün Büro Yönetimi ve Sekreterlik Programı Mezunlarında Aradığı Kriterler ile Meslek Yüksek Okullarının Ders İçeriklerinin Karşılaştırılması. 2. Uluslararası Yükseköğretimde Mesleki Eğitim ve Öğretim Sempozyumu, 1(1), 26-26. (Özet Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 3608221)

C. Yazılan ulusal/uluslararası kitaplar veya kitaplardaki bölümler:

C1. Yazılan ulusal/uluslararası kitaplar:

- Tüketici Davranışları Araştırmalarında Yapay Zekâ Kullanımı: Araçlar ve Teknikler (2024)., BALTACI ALIŞAN, İKSAD Yayınevi, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 206, ISBN:978-625-378-057-9, Türkçe(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 9232372)
- Bir Pazarlama Tezinin Anatomisi: Sorunsaldan Sonuca (2023)., BALTACI ALIŞAN, İKSAD Yayınevi, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 142, ISBN:978-625-367-268-3, Türkçe(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 8471608)
- Sağlık Hizmetlerinin Finansmanında Bir Pazarlama Karması Elemanı Olarak Fiyat (2022)., VURAL ASLI, BALTACI ALIŞAN, İKSAD Yayınevi, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 64, ISBN:978-625-8213-42-3, Türkçe(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 7801425)
- Sağlık Hizmetlerinde Stratejik Planlama (2020)., BALTACI ALIŞAN, SAGE Yayıncılık, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 163, ISBN:978-605-184-212-7, Türkçe(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 6192102)

C. Yazılan ulusal/uluslararası kitaplar veya kitaplardaki bölümler:

C2. Yazılan ulusal/uluslararası kitaplardaki bölümler:

- Bilimsel Üretkenlikte Başarıya Götüren Adımlar, Bölüm adı:(Editöre Mektup) (2024)., AKTUNA ZÜHAL, BALTACI ALIŞAN, İstanbul Tıp Kitabevleri, Editör:Yeşim Gökçe Kutsal, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 230, ISBN:978-975-8267-42-2, Türkçe(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 8670792)
- Hukuktan Krizlere Günümüz Dünyasında Uluslararası İlişkilerin Dinamik Yönü, Bölüm adı:(Foreign Policy of People’s Republic of China: Historical Development, Principles, Objectives, Challenges, Strategic Priorities, and Effects on Global Politics) (2023)., BALTACI ALIŞAN, İSLAM MD NAZMUL, BİDGE Yayınları, Editör:Caner CANTÜRK, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 233, ISBN:978-625-6645-31-8, İngilizce(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 8723489)
- Sosyal Bilimlerde Güncel Tartışmalar 14, Bölüm adı:(Kişilik ve Tüketici Davranışları) (2023)., BALTACI ALIŞAN, BİDGE Yayınları, Editör:Meryem Bulut, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 1713, ISBN:978-625-6488-27-4, Türkçe(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 8579758)
- Financial Ecosystem and Strategy in the Digital Era Global Approaches and New Opportunities, Bölüm adı:(Strategic Digital Marketing and Sustainability) (2021)., BALTACI ALIŞAN, Springer International Publishing, Editör:Hacıoğlu Ümit, Aksoy Tamer, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 433, ISBN:978-3-030-72623-2, İngilizce(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 7067619)
- Sağlık Kurumları Yönetimi, Bölüm adı:(Sağlık Kurumlarında Pazarlama) (2018)., BALTACI ALIŞAN, Sage Matbaacılık, Editör:Yanık Oktay, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 240, ISBN:978-605-184-142-7, Türkçe(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 4443375)

D. Ulusal hakemli dergilerde yayımlanan makaleler :

D. Ulusal hakemli dergilerde yayımlanan makaleler :

1. BALTACI ALIŞAN (2025). Examining the Reasons for Adult Consumers' Alcohol Consumption in Türkiye: A Necessary Condition Analysis of Selected Official Data. *Journal of Business Research - Turk*, 17(2), 1077-1090., Doi: 10.20491/isarder.2025.2019 (Kontrol No: 9620296)
2. BALTACI ALIŞAN, VURAL ASLI (2024). Insider Trading Crime in the Turkish Capital Market: A Qualitative Research on the Profiles of Perpetrators. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 26(1), 579-594., Doi: 10.32709/akusosbil.1143045 (Kontrol No: 8450752)
3. AKAYDIN HAKAN, BALTACI ALIŞAN (2024). The Effect of Physician-Patient Communication on Patient Satisfaction in Family Medicine Services. *Alanya Akademik Bakış*, 8(1), 15-33., Doi: 10.29023/alanyaakademik.1185604 (Kontrol No: 8907310)
4. BALTACI ALIŞAN (2024). Pazarlama Araştırmalarında Gerekli Koşul Analizinin RStudio ile Uygulanması. *İşletme*, 5(1), 25-46., Doi: 10.57116/isletme.1442483 (Kontrol No: 8946017)
5. AKAYDIN HAKAN, BALTACI ALIŞAN (2023). An Overview of Family Medicine Services in the World and in Türkiye. *Aurum Journal of Health Sciences*, 5(2), 77-102. (Kontrol No: 8408458)
6. BALTACI ALIŞAN, ESER ZELİHA (2022). Effect of the Store Atmosphere on Compulsive Buying Behavior. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(25), 181-212., Doi: 10.36543/kauiibfd.2022.009 (Kontrol No: 7680633)
7. BALTACI ALIŞAN, ESER ZELİHA (2021). Genişletilmiş Alternatif Bir Kompulsif Satın Alma Davranışı Ölçme Aracı Önerisi. *Yüksek İhtisas Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 2(2), 39-48., Doi: 10.51261/yiu.2021.00034 (Kontrol No: 7153340)
8. BALTACI ALIŞAN (2021). Yeni Normalde Dijital Dönüşüm ve Sosyal Ağlarda İçerik Pazarlamasına Stratejik Bir Bakış. *Güncel Pazarlama Yaklaşımları ve Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 56-70. (Kontrol No: 7141307)
9. BALTACI ALIŞAN, DEMİR SEYRAN (2021). Investigation of the Intention to Leave of Women Who Work as Salesperson in the Retail Industry Within the Scope of Expectation Theory: A Qualitative Research. *Yönetim, Ekonomi ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 45-56. (Kontrol No: 6925929)
10. BALTACI ALIŞAN (2020). Tüketici Davranışlarında Benlik Saygısı Kavramı: Bir Literatür Taraması. *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 3(2), 257-269., Doi: 10.38057/bifd.735694 (Kontrol No: 6575221)
11. BALTACI ALIŞAN (2020). Doğum Teminatı Sigortası Tercihinde Hamilelikte Risk Algısının Etkisi: Kadın Tüketiciler Üzerine Bir Araştırma. *Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi*(14), 26-43. (Kontrol No: 6413943)
12. BALTACI ALIŞAN, AKAYDIN HAKAN (2020). COVID-19 Pandemi Sürecinin Tüketicilerin Gıda Ürünlerini Satın Alma Davranışları Üzerindeki Etkisi: Bir Literatür Taraması. *Yüksek İhtisas Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 1(1), 57-64., Doi: 10.6084/m9.figshare.19141676.v1 (Kontrol No: 6374421)
13. BALTACI ALIŞAN (2018). Özel Sektörün Meslek Yüksekokulu Mezunlarından Beklentileri ile Ders Müfredatlarının Karşılaştırılması: Büro Yönetimi ve Yönetici Asistanlığı Programı Örneği. *Başkent University Journal of Education*, 113-120. (Kontrol No: 4567776)

E. Ulusal bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında

1. AKAYDIN HAKAN, BALTACI ALIŞAN (2023). Türkiye ve Dünyada Aile Hekimliği Hizmetlerine Genel Bir Bakış. 1. Ulusal Sağlık Hizmetleri ve Bilimleri Kongresi (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 8345991)

Teknik Not, Vaka Takdimi, Araştırma notu vb.

1. Kitap Kitiği, BALTACI ALIŞAN (2024). Activating China: Local Actors, Foreign Influence, and State Response Kitap İncelemesi. *Doğu Asya Araştırmaları Dergisi*, 7(14), 85-90. (Yayın No: 9020889)

Üniversite Dışı Deneyim

2015-2016 **Müdür** Özel Anonim Şirket, (Ticari (Özel))

2012-2015 **Genel Müdür**

2008-2010 **Lojistik Müdürü**

2007-2008	Uluslararası Ticaret Koordinatörü	Özel Limited Şirket, (Ticari (Özel))
2006-2007	Yönetişim Uzmanı	Dünya Bankası Projesi, (Sivil Toplum Kuruluşu)
2004-2004	Stajyer	Özel Anonim Şirket, (Ticari (Özel))
2004-2004	Stajyer	

Sertifika

440574	Amatör/Sportif İnsansız Hava Aracı Pilot Lisansı, Amatör/Sportif İnsansız Hava Aracı Pilot Lisansı, Ankara, Sertifika, 03.12.2021 -03.12.2021 (Ulusal)
414417	Değerlendirici Eğitimi, Sağlık Bilimleri Eğitim Programları Değerlendirme ve Akreditasyon Derneği Değerlendirici Eğitimi, Ankara, Sertifika, 25.06.2021 -26.06.2021 (Ulusal)
302252	T.C. Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Eğitimi Sertifikası, Türkiye de Şirket Türleri, Nasıl İhracatçı Olunur?, MERSİS, Ticari İşletmelerin ve Şirketlerin Kuruluş İşlemleri, Ankara, Sertifika, 05.04.2020 -05.04.2020 (Ulusal)
301931	T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Ticaret Eğitimi Sertifikası, Elektronik Ticaret,Sınır Ötesi Elektronik Ticaret,Türk Eximbank İhracatın Finansmanı ve Alacak Sigortası,Gümrüklerle İlgili Temel Konular ve Kavramlar,İhracatta Devlet Destekleri,Nasıl İhracatçı Olunur,Serbest Bölge Uygulamaları,Çok Taraflı Ticaret Kuralları., Ankara, Sertifika, 30.03.2020 -02.04.2020 (Ulusal)
302099	T.C. Ticaret Bakanlığı Girişimcilik Eğitimi Sertifikası, Türkiye de Şirket Türleri, MERSİS, Ticari İşletmelerin ve Şirketlerin Kuruluş İşlemleri, Nasıl İhracatçı Olunur?, Elektronik Ticarete Giriş, Sınır Ötesi E-Ticaret Uygulamaları., Ankara, Sertifika, 02.03.2020 -03.03.2020 (Ulusal)
175225	TS EN ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi İç Tetkik Eğitimi, Kalite Yönetim Sistemi İç Tetkik Eğitimi, Türk Standartları Enstitüsü, Sertifika, 20.07.2018 -20.07.2018 (Ulusal)
175223	TS EN ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Dokümantasyon Eğitimi, Kalite Yönetim Sistemi Dokümantasyonu, Türk Standartları Enstitüsü, Sertifika, 19.07.2018 -19.07.2018 (Ulusal)
175226	TS EN ISO 9001:2015 Risk Tabanlı Proses Yönetim Sistemi Temel Eğitimi, Risk Tabanlı Proses Yönetim Sistemi Temel Eğitimi, Türk Standartları Enstitüsü, Sertifika, 18.07.2018 -18.07.2018 (Ulusal)
175224	TS EN ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Temel Eğitimi, Kalite Yönetim Sistemi, Türk Standartları Enstitüsü, Sertifika, 16.07.2018 -17.07.2018 (Ulusal)

Kurs

125480	Eğiticinin Eğitimi, Prof.Dr.İrem BUDAKOĞLU ve Öğr.Gör.Dr.Özlem COŞKUN tarafından hizmet içi eğitim kapsamında verilmiştir., Yüksek İhtisas Üniversitesi, Kurs, 13.09.2017 -15.09.2017 (Ulusal)
--------	--

Çalıştay

158039	Yükseköğretimden Endüstriye: Nitelikli İnsan Gücü, Meslek yüksekokullarının öğretim çıktıları ile endüstri beklentilerinin örtüştürülmesi ile ilgili YÖK tarafından düzenlenen çalıştay., YÖK Başkanlığı Konferans Salonu, Çalıştay, 01.03.2018 -01.03.2018 (Ulusal)
--------	--

ESAT SAYGIN

ÖĞRETİM GÖREVLİSİ



E-Posta Adresi : esatsaygin@yiu.edu.tr
Telefon (İş) : -
Telefon (Cep) :
Adres : Karakaya Mahallesi Bağlum Bulvarı No:1 06291 Keçiören
Ankara

Öğrenim Bilgisi

Doktora 2018 16/Ağustos/2024	ANKARA HACI BAYRAM VELİ ÜNİVERSİTESİ/LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ/İŞLETME (DR)/ Tez adı: SİYASAL PAZARLAMA PERSPEKTİFİNDE SEÇMEN TERCİHİ EKOLLERİNİN ENTELEKTÜEL DÜŞÜNME ETKİSİNDE KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ (2024) Tez Danışmanı:(PROF. DR. METEHAN TOLON)
Yüksek Lisans 2014 10/Ocak/2018	GAZİ ÜNİVERSİTESİ/SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ/ÜRETİM YÖNETİMİ (YL) (TEZLİ)/ Tez adı: Sağlık sektöründe hizmet kalitesinin Servqual ölçeği değerlendirilmesi: Bir araştırma (2017) Tez Danışmanı:(DOÇ. DR. METEHAN TOLON)
Lisans 2023	ANKARA ÜNİVERSİTESİ/SİYASAL BİLGİLER FAKÜLTESİ/ULUSLARARASI İLİŞKİLER BÖLÜMÜ/ULUSLARARASI İLİŞKİLER PR./
Lisans 2009 2/Eylül/2013	ANADOLU ÜNİVERSİTESİ/İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ/İŞLETME BÖLÜMÜ/İŞLETME PR. (İÖ)/

Akademik Görevler

ÖĞRETİM GÖREVLİSİ 10.03.2017 YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

İdari Görevler

Program Başkanı 25.10.2022 YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ/TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PR. (ÜCRETLİ)
Uzaktan Eğitim Sorumlusu 01.01.2021 YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ

1. Sınıf Koordinatör 2020	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
Seçmeli Ders Koordinatörü 01.01.2020	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ/TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PR. (ÜCRETLİ)
Güvenlik Koordinatörü 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Mezuniyet Komisyon Üyesi 01.01.2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Üniversite Tanıtım Etkinlikleri Komisyonu Üyesi 2018	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Kalite Koordinatör Yardımcısı 2018	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Tiyatro Topluluğu Danışmanı 2017	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Spor Koordinatörü 2017	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Sabın Alma Sorumlusu 05.08.2020-08.09.2021	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK

Bilimsel Kuruluşlara Üyelikler

- Anadolu Üniversitesi Tiyatro Kulübü, Üye , 2022-2024
- Anadolu Üniversiteesi Marketing (Pazarlama) Kulübü, Üye , 2015-2017
- Anadolu Üniversitesi Mezunlar Demeği, Üye , 2013

Dersler *

2023-2024

Önlisans

	Öğrenim Dili	Ders Saati	Dönem
Stratejik Pazarlama Yönetimi	Türkçe	2	
Sağlık Kurumlarında Pazarlama Yönetimi	Türkçe	2	
Mesleki Uygulamalar Dersi	Türkçe	26	
Sağlık Kurumlarında Pazarlama Yöntemi	Türkçe	2	
Yaz Stajı	Türkçe	1	
Bütünleşik Pazarlama İletişimi	Türkçe	2	
Sağlıkta Kalite ve Performans Yönetimi	Türkçe	8	

Lisans

Sağlık Kurumlarında Pazarlama	Türkçe	3	
Sağlık Kurumlarında Kalite Yönetimi	Türkçe	3	
Sağlık Kurumlarında Halkla İlişkiler	Türkçe	3	

2022-2023

Önlisans

SAĞLIKTA KALİTE VE PERFORMANS YÖNETİMİ	Türkçe	4
BÜTÜNLEŞİK PAZARLAMA İLETİŞİMİ	Türkçe	2
SAĞLIK KURUMLARINDA PAZARLAMA	Türkçe	2
STRATEJİK PAZARLAMA YÖNETİMİ (Güz)	Türkçe	2
GENEL İŞLETME	Türkçe	2
SAĞLIKTA KALİTE VE PERFORMANS YÖNETİMİ (Güz)	Türkçe	8
SAĞLIK HİZMETLERİNDE HALKLA İLİŞKİLER (Güz)	Türkçe	4

Lisans

SAĞLIK KURUMLARINDA HALKLA İLİŞKİLER (Güz)	Türkçe	3
SAĞLIK KURUMLARINDA PAZARLAMA	Türkçe	3

Eserler

Uluslararası hakemli dergilerde yayımlanan makaleler:

1. SAYGIN ESAT,TOLON METEHAN,UYGUN SABİT,SÖKMENSÜER TURAN ŞAHAN (2025). A Study on the Effect of Total Quality Management on Internal Customer Satisfaction within the Framework of InternalMarketing Theory. İşletme Araştırmaları Dergisi, 17(2), 1833-1853., Doi: 10.20491/isarder.2025.2067 (Yayın No: 9620459)
2. SAYGIN ESAT, ATALAY KUMRU DİDEM (2022). Sağlık Sektöründe Örgütsel Güvenin Çalışan Sessizliği İle İlişkisinin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 24(1), 304-327. (Yayın No: 7546829)
3. YILMAZ KADRİ GÖKHAN, SAYGIN ESAT, TOLON METEHAN (2021). Hizmet İşletmelerinde Kurumsal İmaj Bileşenleri; Sağlık İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma. İşletme Araştırmaları Dergisi - Journal Of Business Research-Turk, 13(3), 2780-2799., Doi: 10.20491/isarder.2021.1290 (Yayın No: 7234376)
4. SAYGIN ESAT, TOLON METEHAN, DOĞAN BURHAN, ATALAY KUMRU DİDEM (2021). COVID - 19 PANDEMİ DÖNEMİNDE E-SAĞLIK OKURYAZARLIĞININ İNCELENMESİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA. 3. Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, 56(3), 1559-1575., Doi: 10.15659/3.sektor-sosyal-ekonomi.21.08.1605 (Yayın No: 7202469)
5. SAYGIN ESAT,TOLON METEHAN,SAYGIN TURKAN,ÖZTÜRK İSMAİL,SÖKMENSÜER TURAN ŞAHAN (2020). KURUMSAL İMAJ ALGISININ HASTANE BAĞLILIĞI İLE İLİŞKİSİNİNİNCELENMESİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA. Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi, 6(3), 594-608. (Yayın No: 6745010)
6. SAYGIN ESAT,TOLON METEHAN (2017). Sağlık Sektöründe Hizmet Kalitesinin "SERVQUAL" Ölçeği İle Değerlendirilmesine Yönelik Bir Araştırma. Yönetim, Ekonomi ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi, 1(4), 41-64. (Yayın No: 4042292)

B. Uluslararası bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında (proceedings) basılan bildiriler :

1. SAYGIN ESAT,TOLON METEHAN,BAYRAMOV ŞAHİN (2024). Determination of Criteria for Analysing the Persuasion Processes of Voters in Post Modern Political Marketing with Multi-Criteria Decision Making Methods. Educational and Scientific Activity in a New Time: Realities and Challenges, 1(2), 61-72. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 9377562)
2. SAYGIN ESAT,TOLON METEHAN (2018). SAĞLIK SEKTÖRÜNDE SERVQUAL UYGULAMALARI. International Congress of Business Economics and Marketing, Kİev (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 4481539)

C. Yazılan ulusal/uluslararası kitaplar veya kitaplardaki bölümler:

C2. Yazılan ulusal/uluslararası kitaplardaki bölümler:

1. Sağlık Girişimciliği, Bölüm adı:(Sağlık Girişimciliğinde Müşteri İlişkileri Yönetimi/CRM) (2023)., TOLON METEHAN, SAYGIN ESAT, Nobel Akademik Yayıncılık, Editör:Aykut EKİYOR , Yeter Demir USLU, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 60, ISBN:978-625-397-440-4, Türkçe(Ders Kitabı) (Yayın No: 8503869)

2. Geçmişin İzinde Geleceğin Peşinde Haymana Çalıştayı, Bölüm adı:(Haymana'nın Marka Değerini Oluşturmak) (2023)., SAYGIN ESAT, Haymana Kültür Yayınları, Editör:Enver YURTAŞ ve Mehmet BAŞ, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 10, ISBN:978-625-99648-0-5, Türkçe(Bilimsel Kitap) (Yayın No: 8451097)

Üniversite Dışı Deneyim

2014-2014	Satış Temsilcisi	Şekerbank, (Ticari (Özel))
2012-2012	Oyuncu	TÜRKİYE RADYO-TELEVİZYON KURUMU GENEL MÜDÜRLÜĞÜ, (Kamu)
2011-2011	Stajyer	Hürriyet Gazetesi , (Ticari (Özel))
2011-2011	Beach Staff	Boucher Brothers, (Ticari (Özel))
2010-2010	Satış Temsilcisi	Kent Gıda Maddeleri San. ve Tic. A.Ş., (Ticari (Özel))
2006-2006	Yazar	Duatepe Gazetesi, (Ticari (Özel))

Sertifika

124608	Sıra Dışı Akademi Dış Ticaret ve Lojistik Eğitimi İngilizce Sertifika, Dış Ticaret ve Lojistik, Anadolu Üniversitesi, Sertifika, 05.06.2012 -05.10.2012 (Uluslararası)
149710	Sektör Buluşmaları Organizasyonu, Yönetim Organizasyon, Anadolu Üniversitesi, Sertifika, 03.10.2011 -03.10.2011 (Ulusal)
124607	ITM GÜÇ Business Congress İngilizce Sertifika, İş Yönetimi, Anadolu Üniversitesi, Sertifika, 03.10.2010 -06.10.2010 (Uluslararası)
149714	Milli Eğitim Müdürlüğü Tiyatro Müzik Resim Kültür Sanat Şenliklerine Katılım ve Teşekkür Belgesi, Tiyatro, Ankara, Sertifika, 05.12.2000 -05.12.2000 (Ulusal)

Kurs

124609	Milli Eğitim Bakanlığı Muhasebe ve Finansman Kooperatifçilik Geliştirme ve Uyum Eğitimi, Muhaasebe Finansman ve Kooperatifçilik, Ankara, Kurs, 15.07.2016 -17.07.2016 (Ulusal)
--------	--

TURAN ŞAHAN SÖKMENSÜER

ÖĞRETİM GÖREVLİSİ



E-Posta Adresi : sahansokmensuer@yiu.edu.tr
Telefon (İş) : -
Telefon (Cep) :
Adres : Oğuzlar mahallesi, 1377.sok No:21 Balgat

Öğrenim Bilgisi

Doktora 2021	BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ/SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ/İŞLETME (DR)/
Doktora 2019 1/Eylül/2020	ANKARA ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ/SAĞLIK KURUMLARI YÖNETİMİ (DR)/
Yüksek Lisans 2017 18/Temmuz/2019	BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ/SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ/SAĞLIK KURUMLARI İŞLETMECİLİĞİ (YL) (TEZLİ)/ Tez adı: TÜRKİYE'xxDE JÜVENİL İDİOPATİK ARTRİTMALİYETİ (2019) Tez Danışmanı:(BERNA SİMTEN MALHAN)
Lisans 1997 Haziran/2003	BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK BİLİMLERİ FAKÜLTESİ/SAĞLIK KURUMLARI İŞLETMECİLİĞİ BÖLÜMÜ/SAĞLIK KURUMLARI İŞLETMECİLİĞİ PR. (ÜCRETLİ)/

Akademik Görevler

ÖĞRETİM GÖREVLİSİ 13.04.2016	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ/TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PR. (ÜCRETLİ)
---------------------------------	--

İdari Görevler

Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı Üyeliği 01.06.2023	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Fakülte Sekreteri 26.09.2023	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

Komisyon Üyeliği 01.06.2023	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SÜREKLİ EĞİTİM UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ
Staj Koordinatörü 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ/TIBBİ TANITIM VE PAZARLAMA PR. (TAM BURLU)
Yapı İşleri ve Teknik Daire Başkanı 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Anma Kutlama ve Sosyal Projeler Koordinasyon Komisyonu Üyeliği 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
İş Sağlığı ve Güvenliği Çalışan Temsilcisi 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Komisyon Üyeliği 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/KARIYER PLANLAMA UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ
Komisyon Üyeliği 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/KADIN SORUNLARI UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ
Etik Kurullar Sekreterliği 2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/TIP FAKÜLTESİ
Mesleki Uygulama ve Staj Kurulu Başkanı 2018	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU
Üniversite Tanıtım Etkinlikleri Komisyonu Üyeliği 2018	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/REKTÖRLÜK
Staj Koordinatörü 2016	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ/TIBBİ DOKÜMANTASYON VE SEKRETERLİK PR. (TAM BURLU)
Bölüm Başkanı 21.04.2019-26.09.2023	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ
Program Başkanı 13.04.2016-19.04.2019	YÜKSEK İHTİSAS ÜNİVERSİTESİ/SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU/TIBBİ HİZMETLER VE TEKNİKLER BÖLÜMÜ/TIBBİ DOKÜMANTASYON VE SEKRETERLİK PR. (ÜCRETLİ)
Dersler *	Öğrenim Dili Ders Saati Dönem
2023-2024	
Önlisans	
Tıbbi Dokümantasyon I-II-III	Türkçe 2
İlaç Pazarı ve Firma Değerlendirmesi	Türkçe 2
Toplumsal Cinsiyet Eşitliği	Türkçe 2
Sağlık Mevzuatı	Türkçe 2
Lisans	
Tıbbi Dokümantasyon	Türkçe 2
2022-2023	
Önlisans	
Sağlık Mevzuatı	Türkçe 2

Toplumsal Cinsiyet Eşitliği	Türkçe	2
Tıbbi Dokümantasyon I-II-III	Türkçe	6
İlaç Pazarı ve Firma Değerlendirmesi	Türkçe	2

Eserler

Uluslararası hakemli dergilerde yayımlanan makaleler:

1. SAYGIN ESAT,TOLON METEHAN,SAYGIN TURKAN,ÖZTÜRK İSMAİL,SÖKMENSÜER TURAN ŞAHAN (2020). KURUMSAL İMAJ ALGISININ HASTANE BAĞLILIĞI İLE İLİŞKİSİNİNİNCELENMESİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA. Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi, 6(3), 594-608. (Yayın No: 6745010)

B. Uluslararası bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında (proceedings) basılan bildiriler :

1. BALTACI ALIŞAN, MERCAN ANNAK İNCİ, ÖNER KARAVELİ EMİNE, SÖKMENSÜER TURAN ŞAHAN, AKAYDIN HAKAN, DEMİR SEYRAN (2021). Attitudes Towards Distance Education Services Amid COVID-19 Pandemic: A Research on University Students in the Field of Health. 5th International New York Conference on Evolving Trends in Interdisciplinary Research and Practices, 1(1), 66-86., Doi: 10.6084/m9.figshare.19141796.v1 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 7240609)
2. UTANIR SİNEM,AKAYDIN HAKAN,SÖKMENSÜER TURAN ŞAHAN (2018). Hastanelerde Halkla İlişkiler Anlayışı Üzerine: Niteliksel Bir Araştırma. 2. Uluslararası 12. Ulusal Sağlık ve Hastane İdaresi Kongresi, 1208-1215., Doi: 978-605-4397-69-3 (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum) (Yayın No: 4385990)

C. Yazılan ulusal/uluslararası kitaplar veya kitaplardaki bölümler:

C2. Yazılan ulusal/uluslararası kitaplardaki bölümler:

1. Sağlık Kurumları Yönetimi, Bölüm adı:(Tıbbi Dokümantasyon) (2018)., SÖKMENSÜER TURAN ŞAHAN, Sage, Editör:Yanık Oktay, Basım sayısı:1, Sayfa Sayısı 240, ISBN:9786051841427, Türkçe(Ders Kitabı) (Yayın No: 4442847)

Üniversite Dışı Deneyim

2016-2016	KURUMSAL İLETİŞİM VE PAZARLAMA YÖNETİCİSİ	ÖZEL KORU ANKARA HASTANESİ, (Hastane)
2016-2018	ULUSLARARASI İLİŞKİLER YÖNETİCİSİ	
2014-2016	PAZARLAMA VE İLETİŞİM SORUMLUSU	ÖZEL TOBB ETÜ HASTANESİ, (Hastane)
2012-2014	KURUMSAL PAZARLAMA UZMANI	
2011-2012	GENEL MÜDÜR	ANKA GRUP MEDİKAL ARAŞTIRMA, (Ticari (Özel))
2010-2011	PROJE DİREKTÖRÜ	OPTİMUM TIBBİ İLAÇ ARAŞTIRMA, (Ticari (Özel))
2009-2010	PROJE MÜDÜRÜ	

2008-2009	KLİNİK ARAŞTIRMA UZMANI	ARES DANIŞMANLIK VE TIBBİ İLAÇ ARAŞTIRMA, (Ticari (Özel))
2007-2008	SATIN ALMA UZMANI	EPSİLON TEKNOLOJİ, (Ticari (Özel))
2006-2007	KALİTE YÖNETİM UZMANI	AKAY HASTANESİ, (Hastane)
2005-2006	HALKLA İLİŞKİLER UZMANI	AKAY HASTANESİ ANKARA, (Hastane)
2004-2005	İdari Amir	Ardahan 100 Yataklı Askeri Hastane, (Hastane)
2001-2004	Halkla İlişkiler Uzmanı	Güven Hastanesi Ankara, (Hastane)
Sertifika		
86875	Simya Gelişim Danışmanlık Sinerjik Satış Yönetimi Eğitimi , Sinerjik Satış Yönetimi Eğitimi, Simya Gelişim Danışmanlık, Sertifika, 08.01.2010 -08.01.2010 (Ulusal)	
Kurs		
86867	Novartis SAE Form V1.1 Eğitimi , Novartis Ciddi Advers olay eğitimi, Novartis İstanbul, Kurs, 14.07.2010 -14.07.2016 (Uluslararası)	
86870	Sağlık Bakanlığı Klinik Araştırma Eğitimi , Sağlık Bakanlığı İlaç Eczacılık Genel Müdürlüğü Klinik araştırma eğitimi, Sağlık Bakanlığı İlaç Eczacılık Genel Müdürlüğü, Kurs, 08.06.2010 -09.06.2010 (Ulusal)	
86872	Optimum CRO Novartis Klinik Araştırma SOP Eğitimi , Novartis Klinik Araştırma SOP Eğitimi, Optimum Tıbbi İlaç Araştırma, Kurs, 27.05.2010 -27.05.2010 (Ulusal)	
86873	GSK SOP Refreshment Eğitimi , Glaxo Smith Kline SOP Refreshment, Glaxo Smith Kline, Kurs, 18.05.2010 -18.05.2010 (Uluslararası)	
86874	Optimum CRO ICH-GCP & Lokal Regülasyonlar Güncelleme Eğitimi , ICH-GCP & Lokal Regülasyonlar Güncelleme Eğitimi, Optimum CRO, Kurs, 26.04.2010 -26.04.2010 (Ulusal)	
86877	GSK SOP Refreshment Eğitimi , Glaxo Smith Kline SOP Refreshment Eğitimi, Glaxo Smith Kline, Kurs, 10.02.2009 -10.02.2009 (Uluslararası)	
86878	KENDLE SOP Eğitimi , KENDLE SOP Eğitimi, Optimum Tıbbi İlaç Araştırma, Kurs, 21.11.2008 - 21.11.2008 (Uluslararası)	
86879	Pfizer ürünlerinin güvenliliği, performansı ve kalitesinin izlenmesi Eğitimi , Pfizer ürünlerinin güvenliliği, performansı ve kalitesinin izlenmesi Eğitimi, Pfizer, Kurs, 20.11.2008 -20.11.2008 (Uluslararası)	
86881	Schering Plough SOP Eğitimi , Schering Plough SOP Eğitimi, Schering Plough, Kurs, 11.08.2008 - 11.08.2008 (Uluslararası)	
86882	Roche SOP (Standard Operating Procedures) Eğitimi, Roche SOP (Standard Operating Procedures) Eğitimi, Roche, Kurs, 15.03.2008 -15.03.2008 (Uluslararası)	

I.3 Teçhizat

Önlisans eğitiminde kullanılan başlıca eğitim ve laboratuvar teçhizatını açıklayınız.

Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama Programı'nın teorik dersleri Bağlum Yerleşkesi'ndeki dersliklerde yürütülmektedir. Dersliklerde bilgisayar, projektör ve projektör perdesi bulunmaktadır.



Temel Bilgi Teknolojileri derslerinin işlenmesinde Bilgisayar Laboratuvarı'ndan istifade edilmektedir.



İlk Yardım derslerinde uygulamalar Simülasyon Laboratuvarı'nda gerçekleştirilmektedir.



Geniş katılımlı seminer, etkinlik vb. için Konferans Salonu kullanılmaktadır.



Öğrencilerin ders çalışabilmeleri ve ödünç kitap alabilmeleri için yerleşkemizde tefriş edilmiş bir kütüphanemiz bulunmaktadır.



Anatomi dersinin uygulaması için Tıp Fakültesi'nin Anatomi Laboratuvarı kullanılmaktadır.



I.4 Diğer Bilgiler

Kurum bu bölümü ÖDR'de yer almasını uygun göreceği bilgiler için kullanabilir.

EK II – KURUM PROFİLİ

II.1 Üniversiteye İlişkin Bilgiler

Değerlendirme takımı, programı yürüten bölüm yanında, onun bağlı bulunduğu meslek yüksekokulu ve üniversite hakkında bazı genel bilgilere de gereksinim duyacaktır. Bu bilgiler ÖDR'ye ek, ayrı bir belge olarak Ek II – Kurum Profili başlığı altında hazırlanmalıdır. Ek II belgesi birden fazla program akreditasyonu için başvuru yapılmış olsa bile, tüm programlar için ortak olmalıdır.

Üniversiteye ilişkin bilgiler	
Üniversite Adı	: Yüksek İhtisas Üniversitesi
Web adresi	: https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/
Adres	: 100. Yıl Yerleşkesi İşçi Blokları Mahallesi 1505. Sk. No: 18/A 06530 Çankaya Ankara
Yönetim statüsü (devlet, vakıf)	: Vakıf
İlk öğrenci aldığı eğitim öğretim yılı	: 2015
Üniversite yönetimi ile ilgili bilgiler	
Rektör Adı Soyadı (alan/meslek/disiplin)	: Prof. Dr. Kadirhan SUNGUROĞLU (Sağlık Bilimleri/Biyokimya)
Rektör Yrd. Adı Soyadı (alan/meslek/disiplin)	: Prof. Dr. Gülay UZUN (Sağlık Bilimleri/Protetik Diş Tedavisi)
Rektör Yrd. Adı Soyadı (alan/meslek/disiplin)	: Prof. Dr. Şebnem KAVAKLI (Sağlık Bilimleri/Fizyoloji)
Rektör Yrd. Adı Soyadı (alan/meslek/disiplin)	: Prof. Dr. Özgül KISA (Sağlık Bilimleri/Mikrobiyoloji)
Rektör Yrd. Adı Soyadı (alan/meslek/disiplin)	:
Genel sekreter Adı Soyadı (akademik unvanı /idari)	: Dr. Öğr. Üyesi Hasan BAYRAKTAR
Akreditasyon bilgileri	
Üniversitenin akredite fakülte sayısı (Kuruluşların adı)	: -
Üniversitenin akredite meslek yüksekokulu sayısı (Kuruluşların adı)	: -
Üniversitenin akredite program sayısı (Kuruluşların adı)	: -
Miyon, vizyon, değerler, etik ilkeler, sloganı	
Üniversitenin misyonu	: Atatürk İlke ve İnkılaplarını benimseyen, Cumhuriyetimizin değerlerine sahip çıkan, sahip olduğu bilgiyi teknoloji ve inovasyona dönüştürerek geleceğe yön veren, mesleki yetkinliklerini geliştirmek için yaşam boyu öğrenme alışkanlığıyla araştıran, sorgulayan ve üreten, yüksek nitelikli akademik programlarımız sayesinde bilim ve teknolojiyi yakından takip eden, değişime ve keşfetmeye açık, girişimci, eleştirel düşünebilen; üstlendiği mesleki ve sosyal sorumlulukları başarıyla yerine getiren, etik değerlere sahip insan odaklı yaklaşımı ile farklılıkları gözetken, insan haklarına saygılı, toplumsal gelişime katkı sağlamayı amaçlayan sağlık profesyonelleri

Üniversitenin vizyonu	yetiştirmeyi ve sağlık alanında yaptığımız bilimsel araştırmalarla evrensel nitelikte bilgi üreterek, bilginin yayılmasını ve toplumsal fayda yaratmasını sağlamaktır.
Üniversitenin değerleri	: Sağlık bilimlerinde öncü, uzmanlığı ve yaratıcılığı ile dünyanın lider araştırma üniversitelerinden biri olmak amacıyla araştırma-geliştirme çalışmalarını destekleyen, bu alanda sunduğu eğitim öğretim hizmeti ile toplumla bütünleşmeyi amaçlayan, bilgi ve teknoloji üretimini toplum yararına kullanan, ait olduğu toplumun değerlerine sadık kalarak bilimsel bakış açısına sahip öğrenciler yetiştiren, kalite odaklı eğitim anlayışı ile uluslararası standartlarda nitelikli bilgi üreten, geleceğe yön veren, saygın bir üniversite olmaktır.
Üniversitenin etik ilkeleri	: <ul style="list-style-type: none">➤ Adil ve eşit yaklaşım,➤ Etik değerlere bağlılık,➤ Topluma hizmet,➤ Kalite odaklılık,➤ Sosyal sorumluluk anlayışı,➤ Bilimsel yaklaşım,➤ Şeffaflık ve hesap verilebilirlik,➤ Evrensel değerlere bağlılık,➤ Demokratik yönetim.
Üniversitenin sloganı	: Sağlık Eğitiminde Öncü

İdari Destek Birimleri

Programların eğitim amaçlarına ulaşması için gerekli olan (kütüphane, bilgi işlem, öğrenci işleri, sağlık, kültür, kongre, spor, yemekhane, yurt, vb.) destek birimleri hakkında bilgi veriniz.

Yüksek İhtisas Üniversitesi'nde akademik birimlerin eğitim amaçlarına ulaşması için aşağıdaki birimler faaliyet göstermektedir. Birimler hakkındaki bilgilere internet sayfalarından ulaşılabilir.

- Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı
- Kütüphane ve Dokümantasyon Daire Başkanlığı
- Bilgi İşlem Daire Başkanlığı
- Sağlık, Kültür ve Spor Daire Başkanlığı
- Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı
- Yapı İşleri ve Teknik Daire Başkanlığı
- Basın, Tanıtım ve Halkla İlişkiler Daire Başkanlığı
- İdari ve Mali İşler Daire Başkanlığı
- Kalite Koordinatörlüğü
- Uluslararası Öğrenci Koordinatörlüğü
- YIU 101 Üniversite Hayatına Giriş Dersi Koordinatörlüğü
- Toplumsal Katkı Koordinatörlüğü
- İş Sağlığı ve Güvenliği Koordinatörlüğü
- Bilim İletişim Ofisi
- Bağımlılıkla Mücadele Komisyonu
- Erasmus Koordinatörlüğü
- Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik Birimi
- Engelli Öğrenci Birimi

II.2 Meslek Yüksekokuluna İlişkin Bilgiler

Genel Bilgi

Meslek Yüksekokul (MYO) ve yönetimi ile ilgili bilgiler

MYO Adı	: Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu
Web adresi	: https://yuksekihtisasuniversitesi.edu.tr/sayfa/akademik/yuksekokullar/saglik-hizmetleri-meslek-yuksekokulu
İletişim adresi	: Bağlum Yerleşkesi Karakaya Mahallesi Bağlum Bulvarı No:1 06291Keçiören Ankara
Müdür Adı Soyadı (unvanı)	: Doç. Dr. Elif Hilal ŞEN
Müdür Yrd. Adı Soyadı (unvanı)	: Dr. Öğr. Üyesi Alişan BALTACI
Görev dağılımı	:
Müdür Yrd. Adı Soyadı (unvanı)	:
Görev dağılımı	:
Misyon, vizyon, değerler, etik ilkeler, sloganı	
MYO misyonu	: Araştıran, sorgulayan, ülkesini seven ve sahip çıkan, alanı ile ilgili güncel gelişmeleri sürekli takip eden ve kendisini geliştiren, sahip olduğu teorik bilgiyi en iyi şekilde pratiğe döken sağlık teknikerleri yetiştirmek; sağlık alanında nitelikli bilgi, toplumsal ve sosyal fayda üretmektir.
MYO vizyonu	: Güncel eğitim-öğretim teknikleri ve uygulama imkânları ile öğrencilerimizi yetiştirmek; akademik personelimizin kişisel ve akademik gelişimini en üst seviyeye taşımak; toplumsal fayda sağlayacak projeler üretmek ve sürekli olarak kendimizi geliştirmektir.

Meslek Yüksekokulundaki Programlar

Programın Adı ¹	Türü ²		Değerlendirme için Başvuruda Bulunmuş ³		Mevcut, ancak Değerlendirme için Başvurmamış ⁴	
	Normal Öğretim	İkinci Öğretim	Akreditasyonu		Akreditasyonu	
			Var	Yok	Var	Yok
1. Anestezi	X			X		X
2. Ameliyathane Hizmetleri	X			X		X
3. Biyomedikal Cihaz Teknolojisi	X			X		X
4. Elektronörofizyoloji	X			X		X
5. Optisyenlik	X			X		X
6. Tıbbi Laboratuvar Teknikleri	X			X		X

¹ Program adını üniversite kataloğunda geçtiği biçimde yazınız.

² Programın farklı türleri için (Normal Öğretim, İkinci Öğretim, vb.) ayrı satırlar kullanınız.

³ Yalnızca bu değerlendirme döneminde değerlendirilmesi istenen programları belirtiniz.

⁴ Bu değerlendirme döneminde değerlendirilmesini istemediğiniz programları belirtiniz

7.Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik	X			X		X
8.Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama	X			X		X

Organizasyon Şeması

Meslek Yüksekokulunun üniversitedeki yerini gösteren bir organizasyon şeması hazırlayınız ve şemayı **Tablo II.1 Organizasyon Şeması** olarak adlandırınız. Şemada meslek yüksekokulunun bağlı olduğu kişilerin unvanlarını belirtiniz (akademik işlerden sorumlu Rektör Yardımcısı ve MYO koordinatörü gibi).

Yöneticilere İlişkin Bilgiler

Müdür: [Doç. Dr. Elif Hilal ŞEN Özgeçmiş](#)

Müdür Yardımcısı: [Dr. Öğr. Üyesi Aليşan BALTACI Özgeçmiş](#)

Akademik Destek Veren Programlara İlişkin Bilgiler

Değerlendirilen programlara akademik destek veren tüm bölümler/programlar (MYO içi ve dışı) ile bilgileri kullanarak, **Tablo II.2a** ve **Tablo II.2b**'yi doldurunuz. Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümü takım üyelerine sunulmalıdır.

Tablo II.2a Programın destek verdiği birimler ([Akademik yıl ⁽¹⁾])

Programın Adı ⁽²⁾	Öğretim Elemanı						Toplam	
	TZ		YZ		DSÜ			
	Adet ⁽³⁾	HY ⁽⁴⁾	Adet	HY	Adet	HY	Adet	HY
Anestezi	1	2						
Ameliyathane Hizmetleri	1	2						
Optisyenlik	1	4						
Tıbbi Laboratuvar Teknikleri	2	4						
Elektronörofizyoloji	1	2						
Biyomedikal Cihaz Teknolojisi	1	2						
Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik	2	10						
Eczane Hizmetleri	1	2						
Bilgisayar Programcılığı	1	2						

⁽¹⁾ Bu tabloyu, başvurunun yapıldığı yılda sona eren akademik yıla ilişkin veriler yazılmalıdır. Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümü takım üyelerine sunulmalıdır.

⁽²⁾ Destek verilen bölümler, değerlendirilen programdaki öğretim elemanlarının diğer bölümlerde verdiği dersler.

⁽³⁾ Bu sütuna, tam zamanlı öğretim elemanlarının toplam sayısını yazınız.

⁽⁴⁾ Haftalık yük (HY): Öğretim elemanları için verdikleri toplam ders saati, diğer görevliler için haftalık çalışma saatidir.

Tablo II.2b Programın destek aldığı birimler ([Akademik yıl ⁽¹⁾])

Programın Adı ⁽²⁾	Öğretim Elemanı						Toplam	
	TZ		YZ		DSÜ			
	Adet ⁽³⁾	HY ⁽⁴⁾	Adet	HY	Adet	HY	Adet	HY
Tıbbi Laboratuvar Teknikleri (Genel Kimya)	1	3						
Tıbbi Dokümantasyon ve Sekreterlik	6	12						
Bilgisayar Programcılığı	1	2						
Optisyenlik	1	2						
Elektronörofizyoloji	2	5						
Odyometri	1	3						
Anestezi								
Eczane Hizmetleri	1	3						
Yabancı Diller Yüksekokulu	1	2						
Rektörlük Ortak Dersler Bölümü	2	4						
Ameliyathane Hizmetleri	2	6						

⁽¹⁾ Bu tabloyu, başvurunun yapıldığı yılda sona eren akademik yıla ilişkin veriler yazılmalıdır. Kurum ziyareti başlangıcında bu tablonun güncellenmiş bir sürümü takım üyelerine sunulmalıdır.

⁽²⁾ Programın destek aldığı bölümler, bu bölümlerdeki öğretim elemanlarının değerlendirilen program için verdiği dersler.

⁽³⁾ Bu sütuna, tam zamanlı öğretim elemanlarının toplam sayısını yazınız.

(4) *Haftalık yük (HY): Öğretim elemanları için verdikleri toplam ders saati, diğer görevliler için haftalık çalışma saatidir.*

II.3 Personel Sayıları

Meslek yüksekokulundaki tüm personelin (tam zamanlı, yarı-zamanlı, ek görevli) ve öğrencilerin sayısını hem meslek yüksekokulu için, hem değerlendirilen her program için, **Tablo II.3**'ü kullanarak, ayrı ayrı tablolar olarak veriniz. *Kurum ziyareti başlangıcında bu tabloların güncellenmiş birer sürümleri takım üyelerine sunulmalıdır.*

Tablo II.3. Personel Sayısı ([Akademik Yıl⁽¹⁾])

	Adet ⁽²⁾			Toplam	Haftalık Toplam Saat ⁽³⁾
	TZ	YZ	DSÜ		
Öğretim Elemanları	3			3	
Toplam	3			3	
Teknisyenler/Uzmanlar					
Diğer idari görevliler					
Diğer ⁽⁴⁾					

(1) *Bu tabloya, başvurunun yapıldığı yılda sona eren akademik yıla ilişkin veriler yazılmalıdır.*
(2) *TZ: Tam zamanlı, YZ: yarı zamanlı, DSÜ: Ders saati ücretli*
(3) *Ders veren öğretim elemanının toplam haftalık ders saati*
(4) *Farklı bir kategori söz konusuysa bunu belirtiniz veya boş bırakınız.*

II.4 Yarı Zamanlı ve Ek Görevli Öğretim Elemanlarının İzlenmesi

Meslek yüksekokulunda görevlendirilen yarı zamanlı ve ek görevli öğretim elemanlarının izlenmesi ve değerlendirilmesi için uygulanan politikaları yazınız.

II.5 Öğrenci Kayıt ve Mezuniyet Bilgileri

Tüm meslek yüksekokulu ve değerlendirilecek her program için son üç yıla ilişkin öğrenci kayıt ve mezuniyet istatistiklerini **Tablo II.4**'de veriniz.

Tablo II-4 Öğrenci ve Mezun Sayıları

Tüm Meslek Yüksekokulu İçin

Akademik Yıl	Hazırlık	Sınıf		Toplam Öğrenci Sayıları	Mezun Sayıları
		1.	2.		
2025	0	480	520	1000	321
2024	0				333
2023	0				285

Program: Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama

Akademik Yıl	Hazırlık	Sınıf		Toplam Öğrenci Sayıları	Mezun Sayıları
		1.	2.		
2025	0	33	35	68	11
2024	0				6
2023	0				5

II.6 Kredi Tanımı

Normal olarak, bir kredi, haftalık bir ders saatinde ya da 2 pratik uygulama saatinde yapılan çalışmaların eğitim yüküne karşılık gelmektedir. Bir akademik yıl, yarıyıl sonu sınavları hariç en az 30 haftadan oluşmaktadır.

AKTS kredisi ise öğrencilerin bir dersle ilgili tüm etkinlikler için harcamaları beklenen toplam zamana endekslenmiş kredidir. Genellikle 30 saatlik bir öğrenci yükü, 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.

II.7 Kabul, Yatay Geçiş, Çift Anadal, Yandal ve Mezuniyet Koşulları

Bu bölümde verilen bilgiler, meslek yüksekokulundaki tüm programlar için geçerli olmalıdır. Değerlendirilmek üzere başvuruda bulunan programlardan herhangi biri için bir istisna söz konusuysa, burada belirtilmeli, ayrıntıları ise, ilgili programın Öz değerlendirme Raporunda verilmelidir.

Öğrenci Kabulü

Diğer kurumlardan alınan derslerin, programların kendi ders planlarında yer alan dersler yerine sayılması süreçleri [Yüksek İhtisas Üniversitesi Muafiyet ve İntibak İşlemleri Yönergesi](#)'ne göre yapılmaktadır.

Yatay Geçiş

Yatay geçiş işlemleri ve alınmış kredilerin değerlendirilmesinde [Yükseköğretim Kurumlarında Önlisans ve Lisans Düzeyindeki Programlar Arasında Geçiş, Çift Anadal, Yan Dal ile Kurumlar Arası Kredi Transferi Yapılması Esaslarına İlişkin Yönetmelik](#) ve [Yüksek İhtisas Üniversitesi Yatay Geçiş, Çift Anadal ve Yandal Programı Yönergesi](#) esas alınmaktadır.

Çift Anadal

Yüksek İhtisas Üniversitesi, 2019-2020 Eğitim- Öğretim yılından itibaren çift anadal programı ile kendi bölümlerinin ön lisans programlarına üstün başarı ile devam eden öğrencilerine, aynı zamanda ikinci bir dalda ön lisans diploması almak üzere öğrenim görme fırsatı sunar.

Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu'nda çift anadal imkânı bulunan programlar, bu programlarda çift anadal yapılması halinde muaf olunacak dersler, başvuru koşulları ve şartları gibi bilgilerin tamamı yüksekokul sayfasında detaylı bir şekilde paylaşılmıştır. (Bkz. [SHMYO Çift Anadal Programları Hakkında Detaylı Bilgi](#))

Yandal

Yandal programı yoktur.

Mezuniyet Koşulları

Öğrencilerin programdan mezun olabilmek için müfredatlarındaki tüm zorunlu ve seçmeli (toplamda 120 AKTS) derslerden başarı ile geçmiş olmaları ve ağırlıklı genel not ortalamalarının 2,00'nin üzerinde olması gerekmektedir. Mezuniyet süreçleri ile ilgili işlemler dijital ortamda [Öğrenci Bilgi Sistemi](#) üzerinden takip edilmekte ve uygulamada [Yüksek İhtisas Üniversitesi Önlisans ve Lisans Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği](#)'ndeki usul ve esaslar dikkate alınmaktadır.

Tablo II.1 Organizasyon Şeması

