



T.C.

NİĞDE ÖMER HALİSDEMİR ÜNİVERSİTESİ

NİĞDE SOSYAL BİLİMLER MESLEK YÜKSEKOKULU

PAZARLAMA VE REKLAMCILIK BÖLÜMÜ

2025-2026 EĞİTİM-ÖĞRETİM YILI GÜZ YARIYILI

AKTİF DANIŞMANLIK SİSTEMİ RAPORU

AKTİF DANIŞMANLIK SİSTEMİ YARIYIL RAPORU

1. Raporun Amacı ve Kapsamı

Bu rapor, 2025-2026 Eğitim-Öğretim Yılı Güz yarıyılı Niğde Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Pazarlama ve Reklamcılık bölümü için aktif danışmanlık sistemi üzerinden elde edilen veriler doğrultusunda, bölümümüzün danışmanlık süreçlerini değerlendirmek amacıyla danışman değerlendirme tablosu ve yarıyıl anket sonuçlarına dayalı olarak hazırlanmıştır.

2. Yarıyıl Genel Değerlendirmesi

- Toplam danışman sayısı: 2
- Bölümde kayıtlı öğrenci sayısı: 76
- Aktif danışmanlık sistemindeki öğrenci sayısı: 76
- Anket dolduran öğrenci sayısı: 55
- Anket doldurma oranı: %72
- Ortalama görüşme sayısı: 2

3. Danışman Değerlendirmesi

2025-2026 Eğitim-Öğretim Yılı Güz Yarıyılı Aktif Danışmanlık Sistemi verileri ışığında yapılan incelemeler sonucunda, Dr. Öğr. Gör. Mehmet Ağan ve Dr. Öğr. Gör. Can Mavruk'un bölümümüzdeki eğitim-öğretim ve danışmanlık faaliyetlerinde üstlendiği rolün kurumsal hedeflerimizle tam bir uyum içerisinde olduğu görülmektedir. Dr. Öğr. Gör. Mehmet Ağan ve Dr. Öğr. Gör. Can Mavruk, akademik disiplini ile mesleki etik değerleri birleştiren yaklaşımı sayesinde öğrencilerimiz için güvenilir bir rehber figürü haline gelmiştir. Bölümümüzün itibar yönetimi ve bütünsel pazarlama odaklı vizyonunu derslerine ve öğrenci ilişkilerine başarıyla yansıtan hocamız, sadece bir eğitmen olarak değil, aynı zamanda öğrencilerin akademik gelişim süreçlerini titizlikle takip eden bir danışman olarak bölümümüzün niteliğine önemli katkılar sunmaktadır.

4. Yarıyıl Öğrenci Anket Analizi

Dönem sonu anket sonuçları detaylı olarak analiz edildiğinde, Dr. Öğr. Gör. Mehmet Ağan ve Dr. Öğr. Gör. Can Mavruk'un erişilebilirlik ve iletişim konularında sergilediği performansın öğrenci memnuniyetine doğrudan yansıdığı görülmektedir. Öğrenciler, özellikle ders saatleri dışındaki rehberlik ihtiyacına verilen hızlı yanıtlar ve danışmanlık süreçlerindeki yapıcı tutum nedeniyle hocamızın iletişim becerilerini ağırlıklı olarak "Çok İyi" kategorisinde değerlendirmişlerdir. Bu durum, Aktif Danışmanlık Sistemi'nin temel amacı olan öğrenci-akademisyen etkileşiminin sağlıklı bir zeminde yürütüldüğünü açıkça kanıtlamaktadır.

Örgütsel Davranış, Marka Yönetimi ve Satış Yönetimi gibi uzmanlık gerektiren derslerin anket verilerinde yakalanan %90 ve üzerindeki tam memnuniyet oranları, akademik yetkinliğin sınıf içi uygulamalara ve objektif değerlendirme süreçlerine başarıyla aktarıldığını göstermektedir. Anketlerde vurgulanan derslere hazırlıklı gelme, zaman yönetimi ve farklı düşüncelere alan açma gibi kriterlerdeki yüksek puanlar, Dr. Öğr. Gör. Mehmet Ağan ve Dr. Öğr. Gör. Can Mavruk profesyonel standartlarından ödün vermediğini belgelemektedir. Sonuç olarak, anketlerden elde edilen nicel ve nitel veriler, hocamızın danışmanlık sorumluluklarını eksiksiz bir şekilde yerine

getirdiğini ve bölümümüzün eğitim kalitesini yukarı taşıyan bir akademik profil sergilediğini ortaya koymaktadır.

5. Sonuç ve Öneriler

2025-2026 Eğitim-Öğretim Yılı Güz Yarıyılı Pazarlama ve Reklamcılık bölümü Aktif Danışmanlık Sistemi kullanım süreci ile bölümdeki eğitim-öğretim ve danışmanlık faaliyetlerinde üstlendiği rolün kurumsal hedefleri ile tam bir uyum içerisinde olduğu görölmektedir. Öğrencileri Aktif Danışmanlık Sistemi aracılığıyla danışmanlara ders ve diğer sorunları ile ilgili daha çabuk ve kolay ulaşabilmiş ve ders ve diğer sorunları ilgili daha çabuk ve kolay çözüme kavuşturulmuştur.