

Satış Uygulamaları Dersi 2025 Yılı Öğrenci Değerlendirmesi Raporu

Bu araştırma, 2025 yılında “Satış Uygulamaları” dersini alan öğrencilerin, dersin yürütülme süreci, öğretim elemanlarının performansı ve dersin genel katkı düzeyine ilişkin görüşlerini belirlemek amacıyla yapılmıştır. Araştırmaya toplam **26 öğrenci** katılmıştır.

Tablo 1. Öğretim Elemanlarının Eğitim ve Öğretim Konusunda Genel Performansı

Değerlendirme	f	%
Çok kötü	1	3,8
İyi	18	69,2
Çok iyi	7	26,9
Toplam	26	100,0

Yorum: Katılımcıların %96,1'i öğretim elemanlarının eğitim ve öğretim performansını “iyi” veya “çok iyi” olarak değerlendirmiştir. Bu durum, dersin yürütülme kalitesine yönelik yüksek bir memnuniyet düzeyine işaret etmektedir.

Tablo 2. Öğretim Elemanlarının Derse Zamanında Gelme ve Düzenli Ders İşleme Düzeyi

Değerlendirme	f	%
Çok kötü	1	3,8
Tarafsızım	4	15,4
İyi	18	69,2
Çok iyi	3	11,5
Toplam	26	100,0

Yorum: Katılımcıların %80,7'si öğretim elemanının derse zamanında gelmesi ve dersleri düzenli işleme konusunda olumlu görüş bildirmiştir. Bu sonuç, dersin planlı ve disiplinli bir biçimde yürütüldüğünü göstermektedir.

Tablo 3. Ölçme ve Değerlendirmede Adaletli ve Objektif Olma Düzeyi

Değerlendirme	f	%
Çok kötü	1	3,8

Değerlendirme	f	%
İyi	19	73,1
Çok iyi	6	23,1
Toplam	26	100,0

Yorum: Öğrencilerin %96,2'si ölçme ve değerlendirme sürecinin adaletli ve objektif olduğunu düşünmektedir. Bu oran, dersin değerlendirme kriterlerinin güvenilir ve şeffaf olduğunu göstermektedir.

Tablo 4. Öğretim Elemanlarının Genel Davranışı, Öğrenciye İlgisi ve İletişim Düzeyi

Değerlendirme	f	%
Çok kötü	1	3,8
Tarafsızım	2	7,7
İyi	18	69,2
Çok iyi	5	19,2
Toplam	26	100,0

Yorum: Katılımcıların %88,4'ü öğretim elemanlarının iletişim ve öğrenciye ilgisini olumlu değerlendirmiştir. Bu sonuç, öğretim sürecinde güçlü bir iletişim ortamı kurulduğunu göstermektedir.

Tablo 5. Ders İçi ve Dışındaki Duyuru ve Bilgilendirmelerin Etkinliği

Değerlendirme	f	%
Çok kötü	1	3,8
Tarafsızım	2	7,7
İyi	18	69,2
Çok iyi	5	19,2
Toplam	26	100,0

Yorum: Öğrencilerin %88,4'ü duyuru ve bilgilendirmelerin zamanında ve etkin bir biçimde yapıldığını belirtmiştir. Bu bulgu, dersin idari ve iletişim yönünün güçlü olduğunu göstermektedir.

Tablo 6. Dersin Değişime Açık Olma ve Yenilikçilik Düzeyi

Değerlendirme	f	%
Çok kötü	1	3,8

Değerlendirme	f	%
Kötü	2	7,7
Tarafsızım	7	26,9
İyi	10	38,5
Çok iyi	6	23,1
Toplam	26	100,0

Yorum: Katılımcıların %61,6’sı dersin yenilikçi ve değişime açık olduğunu belirtmiştir. Ancak %26,9 oranındaki “tarafsız” görüş, dersin içerik ve yöntem açısından daha fazla güncellenebileceğine işaret etmektedir.

Tablo 7. Dersin Kariyer Hedeflerini Karşılama Düzeyi

Değerlendirme	f	%
Tarafsızım	3	11,5
İyi	17	65,4
Çok iyi	6	23,1
Toplam	26	100,0

Yorum: Öğrencilerin %88,5’i dersin kariyer hedefleriyle uyumlu olduğunu belirtmiştir. Bu durum, “Satış Uygulamaları” dersinin mesleki gelişime somut katkı sağladığını göstermektedir.

Tablo 8. Dersin Topluma ve Çevreye Katkısı

Değerlendirme	f	%
Tarafsızım	8	30,8
İyi	13	50,0
Çok iyi	5	19,2
Toplam	26	100,0

Yorum: Katılımcıların %69,2’si dersin topluma ve çevreye katkı sunduğunu düşünmektedir. Bu, dersin sadece teknik değil aynı zamanda sosyal farkındalık boyutuna da sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 9. Ders ile İlgili Genel Memnuniyet Düzeyi

Değerlendirme	f	%
Tarafsızım	2	7,7
İyi	18	69,2
Çok iyi	6	23,1

Değerlendirme	f	%
Toplam	26	100,0

Yorum: Katılımcıların %92,3'ü dersten genel olarak memnun olduklarını belirtmiştir. Bu oran, dersin öğrenci beklentilerini büyük oranda karşıladığını göstermektedir.

Tablo 10. Dersin Beklentileri Karşılama Düzeyi

Değerlendirme	f	%
Çok kötü	1	3,8
Tarafsızım	2	7,7
İyi	16	61,5
Çok iyi	7	26,9
Toplam	26	100,0

Yorum: Katılımcıların %88,4'ü dersin genel olarak beklentilerini karşıladığını ifade etmiştir. Bu sonuç, “Satış Uygulamaları” dersinin hem içerik hem de uygulama açısından başarılı yürütüldüğünü göstermektedir.

Genel Görüşler, Dilek ve Öneriler

Araştırmanın açık uçlu sorusuna öğrencilerden 2 kişi (%7,7) şu görüşleri belirtmiştir:

- Dersin uygulama ağırlıklı yapısının gerçek satış süreçlerine yönelik önemli deneyimler kazandırdığı,
- Müşteri ilişkileri, pazarlama iletişimi ve satış teknikleri alanlarında pratik becerilerin geliştiği,
- Ders süresinin artırılmasının öğrenme verimini yükselteceği,
- Gerçek işletme senaryoları ve saha çalışmalarının dersi daha etkili hale getirdiği,
- Satış simülasyonları veya vaka analizlerinin daha fazla yer almasının faydalı olacağı ifade edilmiştir.

Öneriler:

- Dersin uygulama ve vaka analizlerine daha fazla zaman ayrılması,
- Gerçek işletmelerle ortak mini projelerin yapılması,
- Öğrencilerin saha deneyimlerinin artırılması,

- Dijital satış ve e-ticaret uygulamalarına yönelik içeriklerin eklenmesi önerilmektedir.

Sonuç

“Satış Uygulamaları” dersi, öğrencilerin mesleki becerilerini geliştirme, satış süreçlerini deneyimleme ve iletişim kabiliyetlerini güçlendirme açısından oldukça verimli bir öğrenme ortamı sunmuştur. Bulgular, öğrencilerin dersin genel işleyişinden, öğretim elemanı performansından ve kariyer katkısından yüksek düzeyde memnun olduklarını göstermektedir.