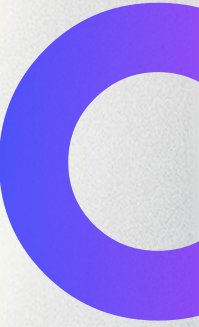


STRATEJİK PAZARLAMA VE MARKA YÖNETİMİ SERTİFİKA PROGRAMI



içindekiler



01	02	03	04	05
Yönetici Notu	Eğitimin Yapısı ve Metodolojisi	Öğrenme Yöntemlerimiz	Programın Amacı	Hedef Kitle
06	07	08	09	10
Eğitim İçeriği	Ölçme ve Değerlendirme Süreci	Eğitmenler	Başarılı Olmanın İpuçları	Sıkça Sorulan Sorular

YÖNETİCİ NOTU



Değerli Eğitim Paydaşlarımız,

Eğitim, değişen dünyaya uyum sağlayabilmenin ve bireysel gelişimi sürdürülebilir kılmamanın temel anahtarıdır. BAUPRO Eğitim Paradigması, yenilikçi ve esnek yaklaşımıyla, öğrenmeyi her birey için ulaşılabilir, etkili ve sürekli hale getirmeyi amaçlamaktadır.

Bu katalogda yer alan program, hibrit öğrenme modeli, bütüncül eğitim anlayışı ve yaşam boyu gelişim ilkeleri doğrultusunda tasarlanmıştır. Amacımız, bireylere sadece bilgi sunmak değil, öğrenmeyi kalıcı bir beceriye dönüştürerek onların kişisel ve profesyonel yolculuklarına değer katmaktır.

Öğrenmenin sınırlarını genişleten yenilikçi eğitim metotlarımız, katılımcılarımıza kendi hızlarında ve ihtiyaçlarına uygun şekilde gelişme imkânı sunarken, hibrit öğrenme modelimiz sayesinde çevrimiçi esnekliği ve yüz yüze etkileşimi dengeli bir şekilde bir araya getiriyoruz. Böylece öğrenme süreçlerini daha derinlemesine, etkileşimli ve verimli bir hale dönüştürüyoruz. Eğitim anlayışımız, bireylerin yalnızca bilgi edinmesini değil, aynı zamanda problem çözme, eleştirel düşünme ve etkili iletişim kurma gibi temel beceriler kazanmasını da desteklemektedir.

Sürekli öğrenme kültürünü teşvik eden modelimiz, bireysel gelişimi destekleyerek katılımcılarımızın kariyerlerine ve günlük yaşamlarına doğrudan katkı sunmayı hedeflemektedir. Bu hedefle eğitimde sürdürülebilirliği esas alarak, hızlı değişimlere uyum sağlayan ve kendini sürekli geliştiren bireyler için yenilikçi çözümler sunmaya devam ediyoruz.

Sizleri, BAUPRO'nun dinamik ekosisteminde yer almaya ve birlikte öğrenerek, gelişerek güçlü bir gelecek inşa etmeye davet ediyoruz.

Saygılarımızla,

Doç. Dr. Ergün Akgün
BAU Professional Müdürü

EĞİTİMİN YAPISI VE METODOLOJİSİ

Pedagojik Yaklaşımımız

BAUPRO eğitim paradigmamız, hibrit eğitim modeli, yaşam boyu öğrenme kültürü, kapsayıcı içerikler ve etkileşimli öğrenme süreçleri üzerine inşa edilmiştir. Katılımcıların öğrenme deneyimlerini en üst düzeye çıkarmak amacıyla esnek ve çok boyutlu bir model benimsemekteyiz. Bu kapsamda, çevrimiçi ve yüz yüze eğitimleri harmanlayan hibrit modelimiz, farklı öğrenme stillerine uyum sağlayarak her bireyin kendi hızında ilerlemesine olanak tanır.

Modelin temelini, öğrenme sürecini aktif hale getirerek teorik bilginin pratikle pekiştirilmesini sağlamak oluşturur. Çevrimiçi eğitimlerin sunduğu esneklik, katılımcılara kişiselleştirilmiş öğrenme deneyimleri sunarken, yüz yüze etkileşimli ortamlar iletişim ve sosyal öğrenme fırsatlarını artırır. Böylece, öğrenme süreci pasif bir bilgi aktarımından öte, derinlemesine keşif ve uygulamaya dönüşür. Bu yaklaşım yalnızca mesleki gelişimi değil, aynı zamanda katılımcıların öz düzenleme becerilerini geliştirerek kişisel gelişimlerini de destekler.

Kapsayıcı içerikler, dinamik öğrenme yöntemleri ve etkileşimli araçlarla zenginleştirilen bu model, sürekli gelişim ve sürdürülebilir öğrenme anlayışını temel almaktadır.

Öğrenme Yöntemlerimiz

Hibrit Eğitim Model

Çevrimiçi (online) ve yüz yüze öğrenmeyi birleştiren bu model, bireysel öğrenme hızına uyum sağlar ve dijital araçlarla etkileşimli bir deneyim sunar.



1

2



Dinamik ve Etkileşimli Öğrenme

Gerçek senaryolar, vaka analizleri ve simülasyonlarla teorik bilginin pratiğe dökülmesini sağlar. Bu yöntemler, eleştirel düşünme ve problem çözme becerilerini geliştirirken, aktif katılımı teşvik eder.

İşbirlikçi Öğrenme

İşbirlikçi öğrenme, sosyal yapılandırıcı yaklaşımla desteklenerek, bireylerin kolektif bilgi üretimini teşvik eder. Bu süreç, takım çalışmasını ve sosyal etkileşimi artırarak öğrenme deneyimini güçlendirir.



3

4



Yansıtıcı Öğrenme ve Öz-Düzenleme

Katılımcıların kendi öğrenme süreçlerini bilinçli bir şekilde değerlendirmelerini sağlamak amacıyla öz-yansıtma ve değerlendirme gibi yansıtıcı öğrenme teknikleri kullanılır.

Eğitim Kalite Göstergeleri

Eğitim süreçlerinin kalitesini ve etkinliğini ölçmek amacıyla veri odaklı çok yönlü değerlendirme yöntemleri kullanılmakta, bu yöntemler sürekli gelişim ve öğrenme kalitesinin artırılmasına yönelik önemli veriler sunmaktadır.



5

PROGRAMIN AMACI



Eğitim Süresi Toplam: 48 Saat



Bu program, katılımcıların stratejik pazarlama ve marka yönetimi konularında kapsamlı bir anlayış geliştirmelerini ve bu alandaki becerilerini uygulamalı olarak pekiştirmelerini amaçlamaktadır. Program süresince katılımcılar, pazarlama stratejileri oluşturma, marka değerini artırma, hedef kitle analizini etkili bir şekilde gerçekleştirme ve güçlü marka iletişimleri kurma konularında derinlemesine bilgi edinirken, aynı zamanda bu bilgileri gerçek dünya senaryolarında kullanma fırsatı bulurlar. Program, sürdürülebilir marka imajı oluşturma ve rekabetçi pazarlarda stratejik kararlar alma konularında katılımcıların yetkinliklerini artırarak, onların profesyonel gelişimlerini desteklemeyi hedeflemektedir.



HEDEF KİTLE

Bu program, marka stratejilerini geliştirmek ve pazarlama alanında daha derinlemesine bilgi sahibi olmak isteyen her seviyedeki profesyonellere hitap eder.

- Pazarlama Yöneticileri
- Marka Yöneticileri
- İş Geliştirme Uzmanları
- Pazarlama Departmanlarında Çalışan Profesyoneller
- Stratejik Planlama Yapan Ekip Üyeleri
- Girişimciler
- Şirket Sahipleri
- Marka İmajını Güçlendirmeyi Hedefleyen Şirket Liderleri
- Kariyerinde İlerlemek İsteyen Profesyoneller
- Yeni Bir Markanın Yönetimini Üstlenmek İsteyen Kişiler

BECERİ SETİ



Stratejik Pazarlama ve
Rekabet Analizi



Pazar Araştırması ve
Veri Analitiği Yetkinlikleri



Pazarlama Stratejisi
Geliştirme ve Uygulama



Marka Yönetimi ve
Marka Değeri Oluşturma



Dijital Pazarlama ve
Sosyal Medya Yönetimi



Marka İletişimi ve Halkla
İlişkiler(PR) Yetkinlikleri



Marka Performans Ölçümü
ve ROI Analizi



Dijital Dönüşüm ve
Pazarlama Teknolojileri



Sürdürülebilir Marka
Yönetimi
ve Etik Pazarlama



Kurumsal Sosyal
Sorumluluk
(CSR) Uygulamaları

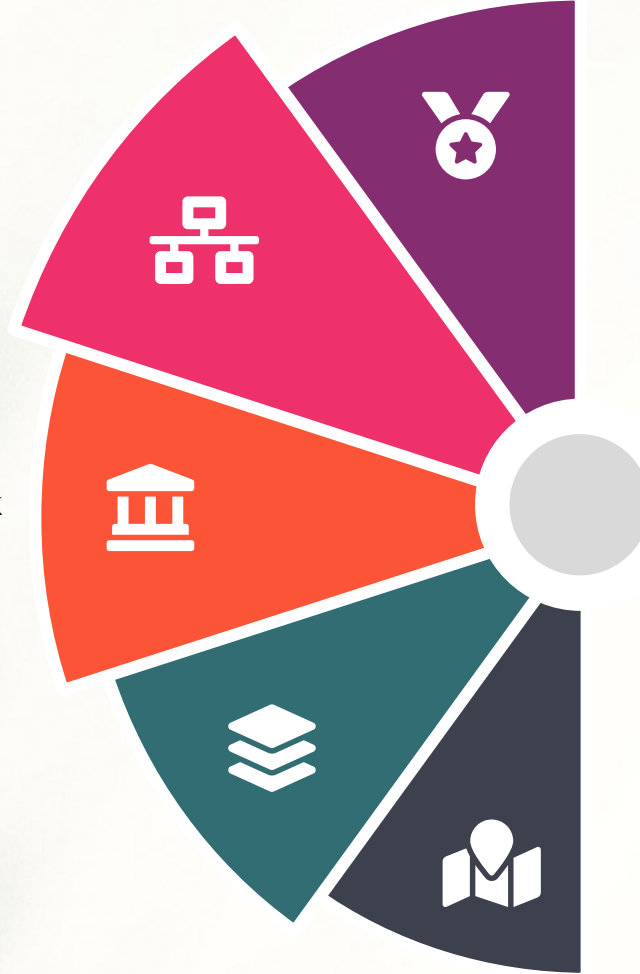
Stratejik Pazarlamanın Tanımı

Pazarlamanın Temel Fonksiyonları ve Amacı

Pazarlama Stratejileri ve Taktikleri Arasındaki Fark

Stratejik Planlama Süreci

Pazar Analizi ve Segmentasyon



Stratejik Pazarlamanın Temelleri Modülü



Süre: 6 Saat

Bu modül, katılımcıların pazarlama stratejilerinin temel bileşenlerini kavramalarını, hedef kitle analizi yaparak rekabet avantajı oluşturabilmelerini ve etkili pazarlama planları geliştirmelerini desteklemeyi amaçlamaktadır. Katılımcılar, stratejik karar alma süreçlerinde yetkinlik kazanarak markalarını uzun vadeli başarıya taşıyacak becerileri uygulamalı olarak geliştirme fırsatı bulurlar.

Pazarlama Araştırmasının
Önemi

Müşteri Davranışları
ve Alıcı Psikolojisi

Nitel ve Nicel Araştırma
Yöntemleri

Pazar Segmentasyonu ve
Hedef Pazar Analizi

Rakip Analizinin Yapılması



Pazarlama Araştırması ve Pazar Analizi Modülü



Süre: 6 Saat

Bu modül, katılımcıların pazarın dinamiklerini kavramalarına yardımcı olacak araştırma yöntemleri ve analiz tekniklerini edinmelerini sağlamaktadır. Katılımcılar, veri odaklı yaklaşımlar geliştirerek stratejik kararlar almayı öğrenirken, pazardaki fırsatları ve olası riskleri etkili bir şekilde belirleme becerisi kazanırlar.

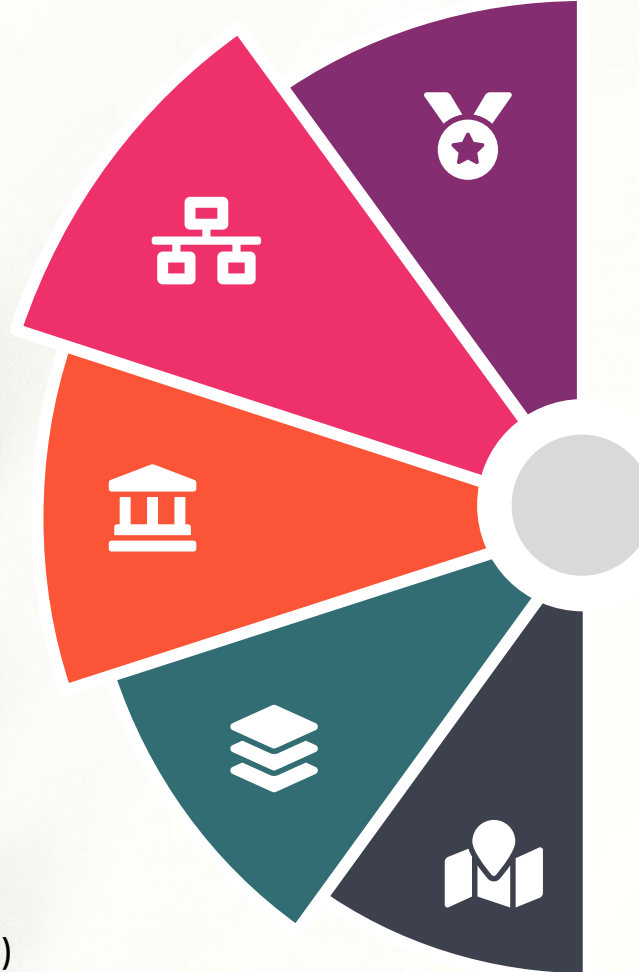
Pazarlama Stratejisi
Geliştirme Adımları

Pazarlama Karması
(4P): Ürün, Fiyat, Yer,
Promosyon

Pazarlama Stratejisi,
Hedef Kitle Belirleme ve
Persona Oluşturma

Portföy Yönetimi ve
Büyüme Stratejileri
(Ansoff Matrix, BCG
Matrix)

Farklı Pazarlama Strateji
Türleri (Pazar Liderliği,
Farklılaşma, Odaklanma)



Pazarlama Stratejilerinin Oluşturulması Modülü



Süre: 6 Saat

Bu modül, katılımcıların etkili pazarlama stratejileri geliştirme becerisi kazanmalarını sağlayarak, hedef kitleye yönelik yenilikçi ve rekabetçi yaklaşımlar oluşturmalarına destek olur. Katılımcılar, markaların pazardaki konumlarını güçlendirecek stratejik planlar hazırlama süreçlerini öğrenerek, uygulamalı deneyimlerle bu becerilerini pekiştirirler.

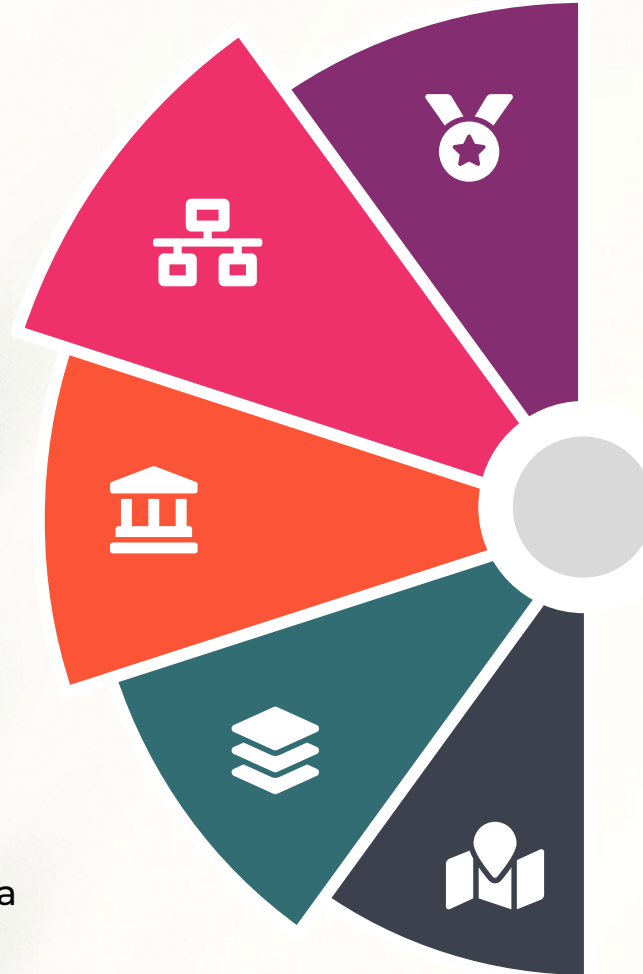
Marka Nedir ve
Neden Önemlidir?

Marka Kimliği, Marka
İmajı, Marka Değeri

Marka Stratejisi
Oluşturma

Markalaşma Süreci ve
Marka Konumlandırma

Marka Sadakati ve Marka
Değeri Yaratma



Marka Yönetimi Temelleri Modülü



Süre: 6 Saat

Bu modül, katılımcıların güçlü ve etkili bir marka inşa edebilmek için gereken temel süreçleri öğrenmelerini sağlamaktadır. Katılımcılar, marka kimliği oluşturma, marka değerini yükseltme ve pazarda kalıcı bir yer edinme konularında stratejik yaklaşımlar geliştirerek, markalarının uzun vadeli başarısını destekleyecek yönetim becerilerini edinirler.

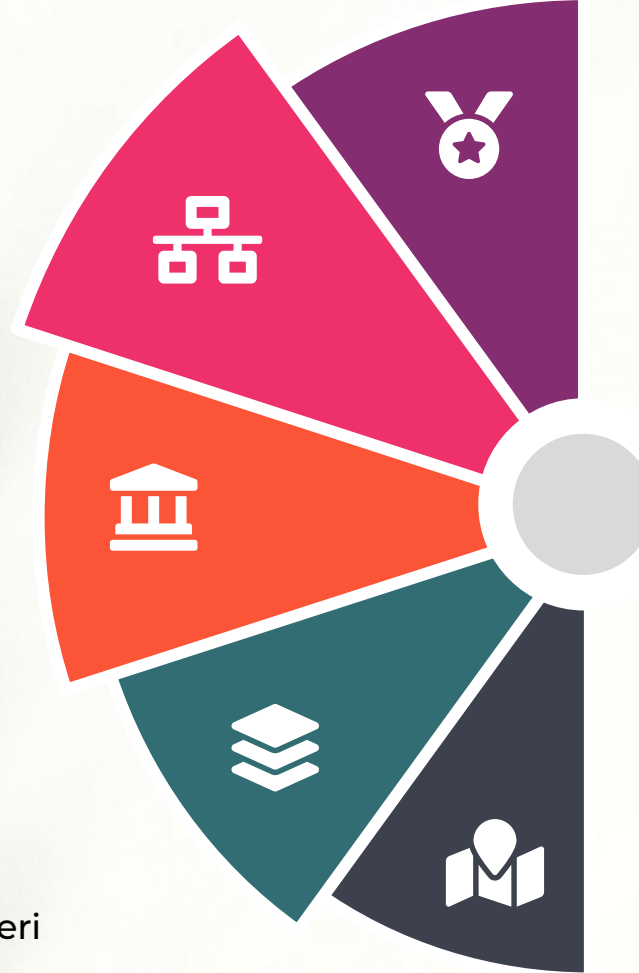
Dijital Pazarlamanın
Temelleri ve Önemi

SEO, SEM, İçerik
Pazarlaması, E-Posta
Pazarlama

Sosyal Medya
Platformları ve
Dijital Reklamcılık

Sosyal Medya Stratejileri
ve İçerik Planlaması

Influencer Marketing ve
Dijital Pazarlama Trendleri



Dijital Pazarlama ve Sosyal Medya Stratejileri Modülü



Süre: 6 Saat

Bu modül, katılımcıların dijital pazarlama araçlarını verimli bir şekilde kullanmalarını ve sosyal medya platformlarında etkili stratejiler geliştirmelerini desteklemektedir. Katılımcılar, dijital ekosistemde marka bilinirliğini artırmaya yönelik yenilikçi yaklaşımlar oluşturarak, hedef kitleyle etkileşimi güçlendirme becerisi kazanırlar.

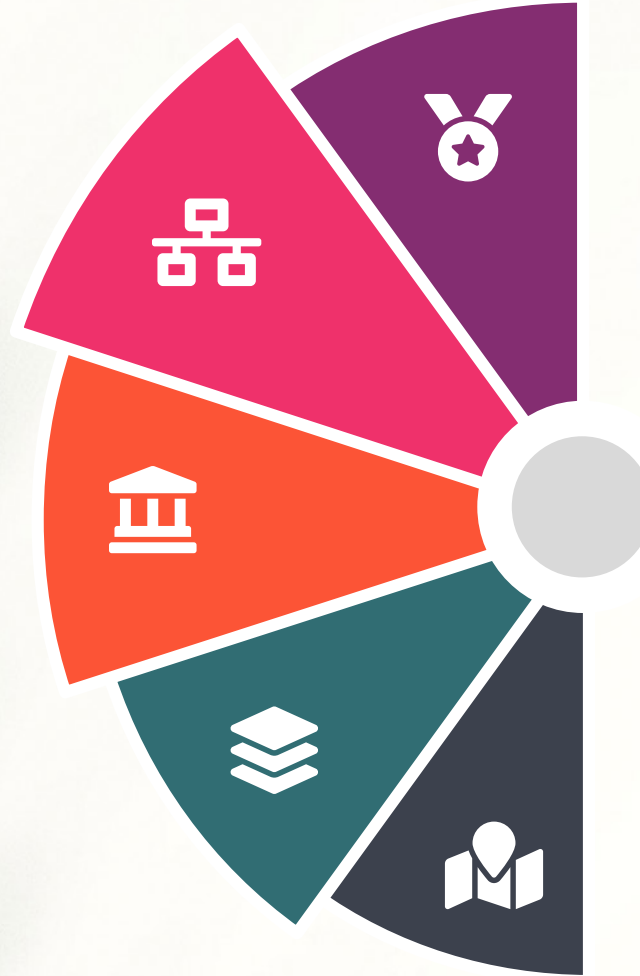
Marka İletişiminin
Unsurları

Reklam, Halkla İlişkiler,
Sponsorluk ve Etkinlik
Yönetimi

İmaj Yönetimi ve
Kriz İletişimi

Markanın Medya
Planlaması ve
Mesaj Yönetimi

İletişim Stratejileri ve
İçerik Yönetimi



Marka İletişimi ve İmaj Yönetimi Modülü



Süre: 6 Saat

Bu modül, katılımcıların marka mesajlarını doğru ve etkili bir şekilde iletmelerini, ayrıca marka imajını hedef kitle beklentileriyle uyumlu bir şekilde yönetmelerini sağlamaktadır. Katılımcılar, güçlü ve tutarlı bir marka algısı oluşturmak için stratejik iletişim tekniklerini öğrenerek uygulama becerisi geliştirirler.

Marka Değeri Nedir ve Nasıl Ölçölür?

Marka Ölçüm Araçları ve Yöntemleri (Marka Bilinirliği, Marka Sadakati, vb.)

Müşteri Deneyimi ve Marka Değeri İlişkisi

ROI (Yatırım Getirisi) ve Marka Performans Ölçütleri

Marka İzleme ve Analiz



Markaların Değer Ölçümü ve Performans Yönetimi Modölü



Süre: 6 Saat

Bu modöl, katılımcıların marka değerini ölçme ve performans analizi yapma yetkinliklerini geliştirmelerine yardımcı olmaktadır. Katılımcılar, markaların pazardaki konumlarını değerlendirmek ve stratejik hedeflerine ulaşmalarını destekleyecek iyileştirme alanlarını belirlemek için gerekli analiz ve ölçüm tekniklerini öğrenirler.

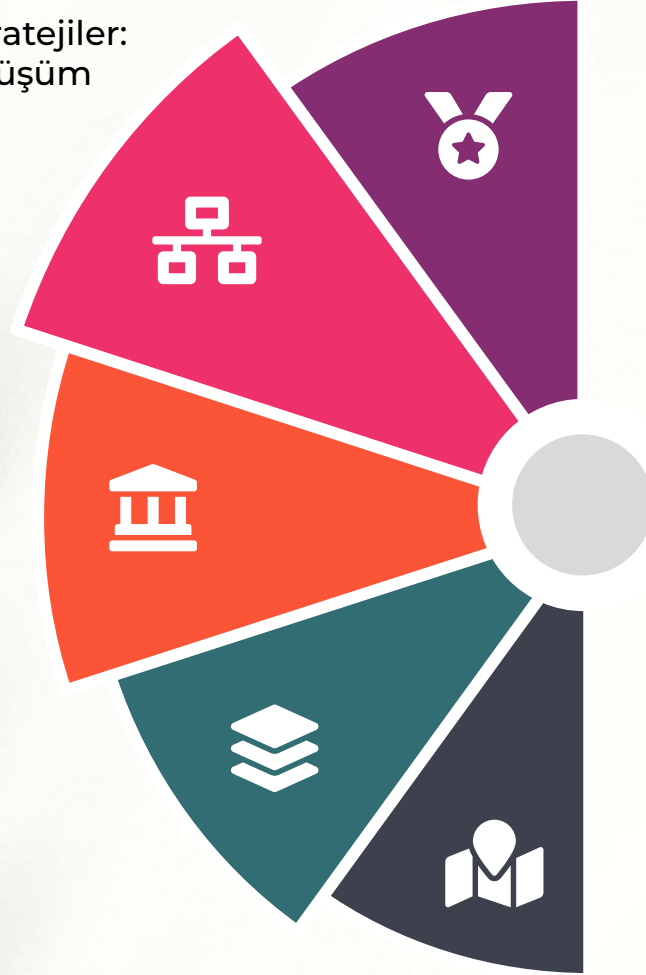
Pazarlamada Yenilikçi Stratejiler:
Etkin Liderlik, Dijital Dönüşüm

Marka Yenilikleri ve
Sürdürülebilirlik;
Sürdürülebilir Marka
Yönetimi

Global Pazarlama
Stratejileri

Etik Pazarlama ve
Sosyal Sorumluluk

Stratejik Markalar ve
Liderlik İnşa Etme



İleri Düzey Pazarlama ve Marka Stratejileri Modülü



Süre: 6 Saat

Bu modül; katılımcılara gelişmiş stratejik yaklaşımlar ve yenilikçi pazarlama teknikleri sunarak rekabetçi pazarlarda öne çıkmalarını sağlamaktadır. Bu modül, katılımcıların markalarda sürdürülebilir büyüme ve pazar liderliği için kapsamlı ve etkili stratejiler geliştirmelerine katkı sağlar.

ÖLÇME-DEĞERLENDİRME SÜRECİ

BAUPRO eğitim paradigmamız doğrultusunda, ölçme ve değerlendirme sürecimiz katılımcıların yalnızca bilgi edinimini değil, kendi öğrenme deneyimlerini de değerlendirmelerini sağlayan çok boyutlu bir yapıya sahiptir. Bu süreç, hibrit öğrenme modeli ve holistik yaklaşımı esas alarak katılımcıların eğitim deneyimlerini en üst seviyeye çıkarmayı amaçlamaktadır.

Bireysel Öğrenme Değerlendirmesi

Katılımcılar, gelişim alanlarını belirleyerek öğrenme süreçlerini objektif bir bakış açısıyla değerlendirme fırsatı bulur.

Öğrenme Kazanımlarının Ölçülmesi

Katılımcıların öğrenme kazanımlarını hangi düzeyde edindiğini değerlendirmek amacıyla sınavlar, ödevler ve quizler gibi çeşitli ölçme yöntemleri uygulanır.

Genel Memnuniyet ve Geliştirme Alanları

Katılımcıların genel memnuniyeti ve önerileri, programın sürekliliğini ve gelişimini sağlamak için kritik bir rol oynamaktadır. Eğitimlerin etkinliğini artırmak ve daha verimli bir öğrenme ortamı oluşturmak için bu geri bildirimler dikkate alınmaktadır.



Eğitim Programı ve İçeriğin Değerlendirilmesi

Katılımcı geri bildirimleri doğrultusunda program içeriği sürekli geliştirilerek, beklentilere uygun hale getirilir.

Eğitmen Değerlendirmesi

Katılımcılar, eğitmenlerin anlatım yöntemleri, konuları sunma biçimi ve öğrenme deneyimlerine katkısı hakkında geri bildirim sağlayarak, eğitmenlerin sürekli gelişimlerine destek olurlar.

ÖĞRETİM KADROMUZ



Prof. Dr. Elif Yolbulan Okan

Prof. Dr. Elif Yolbulan Okan, ODTÜ İşletme Bölümü mezunudur. Yüksek lisans ve doktora eğitimini University of Salford'da Uluslararası Pazarlama alanında tamamlamıştır. Akademik ve profesyonel çalışmaları; pazarlama, marka yönetimi, müşteri deneyimi tasarımı, lüks marka yönetimi, trend analizi, kişisel markalaşma, işveren markası ve tüketici davranışları gibi alanlarda yoğunlaşmaktadır. Beymen, Türk Telekom gibi önde gelen kurumlara eğitimler vermiş; ayrıca Turquality Programı kapsamında marka yönetimi ve pazarlama iletişimi dersleri sunmuştur. Halen Bahçeşehir Üniversitesi'nde BAU Markalama Merkezi Direktörü olarak görev yapmakta ve sektörel iş birliklerini yürütmektedir. Akademik yayınlarının yanı sıra Mall Report gibi sektörel dergilerde de yazıları yayımlanmaktadır.



Dr. Öğr. Üyesi Selçuk Tuzcuoğlu

Dr. Selçuk Tuzcuoğlu, İstanbul Üniversitesi'nde Turizm Yöneticiliği alanında yüksek lisans ve İTÜ' de İşletme Mühendisliği alanında yüksek lisans ve doktora yapmıştır. Bahçeşehir Üniversitesi'nde öğretim üyeliği yapmakta ve Pazarlama Stratejileri, Marka Yönetimi, Teknoloji Pazarlaması, Satış ve Müşteri İlişkileri Yönetimi, Nöropazarlama ve İnovasyon Yönetimi alanlarında eğitimler vermektedir. Tuzcuoğlu; Türk Telekom, Turkcell, Şişecam, Beymen, İpekyol, Damat, Akbank, AlBaraka, TEB, Orhan Holding, Digiturk, Liv Hastaneleri, Acıbadem Sağlık Grubu, Aksa Jeneratör ve Pegasus gibi birçok şirkete eğitimler, Avrupa ve Azerbaycan'daki değişik üniversitelerde de konuk hoca olarak dersler vermiştir. alibaba.com'un e-lhracat Eğitimi Projesi'ni de yöneten Tuzcuoğlu; BAU Executive MBA Yüksek Lisans Programı' nı da kurup yönetmiştir. Yayımlanmış 5 kitabı ve 100' den fazla makalesi olan Selçuk Tuzcuoğlu ayrıca, İstanbul Sanayi Odası' nın eğitimcilerinden ve KOSGEB' in danışmanlarından

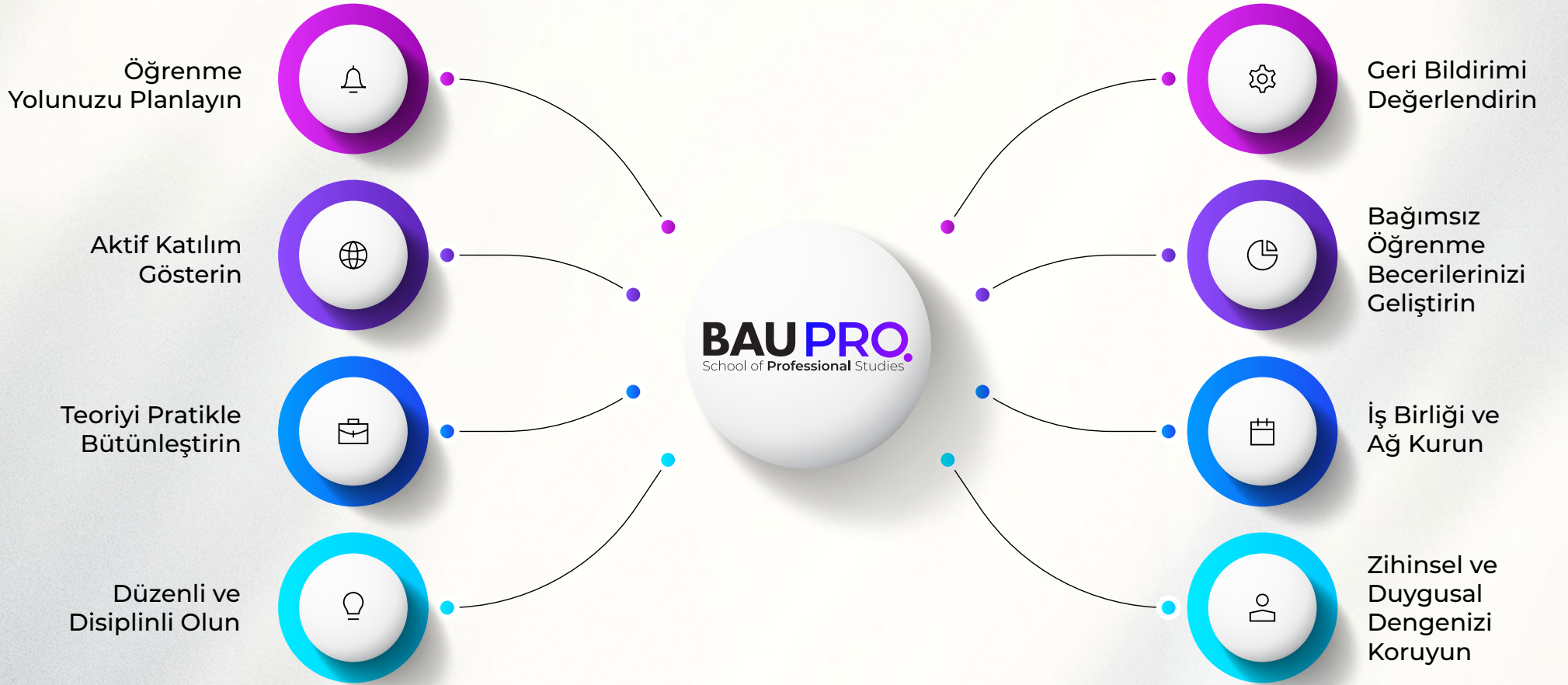
Doç. Dr. Gülberk Gültekin Salman

Bahçeşehir Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Lojistik Yönetimi Bölümü'nde görev yapmaktadır. Lisans eğitimini University of Alabama at Birmingham'da pazarlama alanında tamamlamış, yüksek lisans ve doktora derecelerini Marmara Üniversitesi'nde pazarlama alanında almıştır. Pazarlama yönetimi, tüketici davranışı, küresel pazarlama ve hizmet pazarlaması gibi birçok alanda dersler vermektedir. Akademik çalışmaları uluslararası dergilerde yayımlanmış; çeşitli kitaplara katkıda bulunmuş ve kamu ile özel sektörde projelerde yer almıştır. Aynı zamanda millî tenis sporcusu olan Salman, ulusal ve uluslararası tenis kurumlarında çeşitli görevler üstlenmiştir. Daha önce Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde müdür yardımcılığı görevini yürütmüş olup hala BAU Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Pazarlama Programları direktörü ve Spor Yönetimi Yüksek Lisans Programlarının koordinatörüdür.



BAŞARILI OLMANIN İPUÇLARI

BAUPRO'nun sunduğu hibrit ve esnek eğitim modeli, bireysel öğrenme hızınıza ve ihtiyaçlarınıza uyum sağlar. Hibrit öğrenme modeli ve yaşam boyu öğrenme felsefesi doğrultusunda başarılı olmak için aşağıdaki ipuçlarını uygulayabilirsiniz:



SIKÇA SORULAN SORULAR

1- BAUPRO'da eğitimler çevrimiçi mi yüz yüze mi?

BAUPRO eğitim modeli, hibrit öğrenme yaklaşımına dayanmaktadır. Bu model, hem çevrimiçi (online) hem de yüz yüze eğitimlerin bir kombinasyonunu sunarak, katılımcılara esneklik sağlamaktadır. Programın detayları ve hangi eğitimlerin hangi formatta sunulduğu ilgili eğitim sayfasında belirtilmiştir.

2- Eğitimlere nasıl kaydolabilirim? Son kayıt ve ödeme tarihi nedir?

Eğitimlere kaydolmak için aşağıdaki adımları takip edebilirsiniz:

1. İlgili eğitim sayfasına gidin.
2. "Bireysel Olarak Başvur" butonuna tıklayın.
3. Ödemenizi online olarak güvenli bir şekilde gerçekleştirin.

Son Kayıt Tarihi: Eğitimlerin kayıt süreci, eğitim başlamadan bir gün önce, saat 15.30'da sona ermektedir.

Ödeme Süresi: Kayıt işleminizin tamamlanabilmesi için ödemenizin son kayıt tarihine kadar yapılmış olması gerekmektedir.



SIKÇA SORULAN SORULAR

3- Üyelik veya ödeme işlemlerinde sorun yaşıyorum, ne yapmalıyım?

Web sitemizde üyelik, kayıt veya ödeme işlemleri sırasında herhangi bir sorun yaşamanız durumunda, aşağıdaki iletişim kanallarından destek alabilirsiniz:

E-posta: Sorununuzu detaylı bir şekilde açıklayarak bausem@bau.edu.tr adresine e-posta gönderebilirsiniz.

Telefon: Doğrudan destek almak için; 0212 3815934 - 0212 3815940 - 41 ya da 0212 3815793 numaralı telefonlardan ya da 0537 3089979 numaralı WhatsApp hattı üzerinden BAUPRO ile iletişime geçebilirsiniz.

4- Eğitimlere katılım için teknik gereksinimler nelerdir?

Eğitimlere kesintisiz ve verimli bir şekilde katılabilmek için aşağıdaki teknik gereksinimlerin sağlanması önerilir:

- İnternet Bağlantısı: Minimum 10 Mbps hızında kararlı bir internet bağlantısı gereklidir. Daha yüksek hızlar, kesintisiz bir deneyim sunar.
- Cihaz Seçimi: Eğitimlere bilgisayar, tablet veya akıllı telefon üzerinden katılım mümkündür. Ancak, daha verimli bir deneyim için bilgisayar kullanımı tavsiye edilir.
- Ses ve Görüntü Ekipmanları: Net bir iletişim sağlamak için mikrofon ve kulaklık kullanılması önerilir. Bazı eğitimlerde kameranın açık olması zorunlu tutulabilir.
- Güncel Yazılım: Microsoft Teams ve eğitim materyallerinin sorunsuz çalışabilmesi için güncel bir işletim sistemi ve web tarayıcısı kullanılması önerilir.

Bu gereksinimlerin sağlanması, eğitim sürecinden maksimum verim almanıza yardımcı olacaktır.



SIKÇA SORULAN SORULAR

5- Eğitimlere hangi program üzerinden bağlanacağım ve nasıl hazırlık yapmalıyım?

1. Microsoft Teams uygulamasını indirin ve kurun: Eğitimlere bilgisayar, tablet veya cep telefonunuz üzerinden katılabilirsiniz. Uygulamayı cihazınıza indirmek için aşağıdaki bağlantıyı kullanabilirsiniz:
<https://www.microsoft.com/tr-tr/microsoft-teams/download-app#desktopAppDownloadregion>
 2. Giriş yapın: Kurulum tamamlandıktan sonra, eğitim sırasında kullanacağınız ve size daha önce iletilen link ile Microsoft Teams üzerinden derse katılın.
 3. Bağlantıyı kontrol edin: Eğitime başlamadan önce internet bağlantınızı ve ses/görüntü ekipmanlarınızı test ederek herhangi bir teknik aksaklık yaşamamak için önlem alın.
- Bu adımları tamamladıktan sonra, size iletilecek eğitim bağlantısı üzerinden oturumlara kolayca katılabilirsiniz.

6- Hangi programlarda sertifika, hangilerinde katılım belgesi alabilirim? şartlar nelerdir?

• Katılım Belgesi

42 saatten kısa süreli programlar için en az %80 devam koşulu aranmakta olup başka bir şart bulunmamaktadır. Katılım Belgesi, Merkez Müdürü tarafından imzalanmaktadır.

• Başarı Sertifikası

42 saat ve üzeri programlarda başarı sertifikası alabilmek için %80 devam koşulunun yanı sıra eğitim sonunda yapılan sınav veya proje ödevinden en az 70 puan alma şartı vardır. Sertifika, Merkez Müdürü ve Rektör tarafından imzalanmaktadır.

• Katılım Sertifikası

42 saat ve üzeri programlara katılan ancak sınav veya proje ödevinden 70 puan altında kalan, sınava girmeyen veya proje teslim etmeyen katılımcılara verilir. Bu sertifika, Merkez Müdürü ve Rektör tarafından imzalanmaktadır.

%80 devam şartını karşılamayan veya sınava/projeye katılmayan katılımcılara yalnızca Katılım Belgesi verilir. Devam oranı %49'un altında katılımcılara ise hişbir belge verilmemektedir.



BAU PRO.
School of **Professional** Studies