

Meslek Yüksekokulları Pazarlama Programında Simülasyonla Öğretime Yönelik Bir Yazılım Modeli Önerisi

Elif CÖNK
Öğr. Gör., Afyon Kocatepe Üniversitesi, Türkiye
elifconk@aku.edu.tr

Gülin ÜTEBAY
Öğr. Gör., Afyon Kocatepe Üniversitesi, Türkiye
utebay@aku.edu.tr

Özet

Bilim ve teknolojiye meydana gelen gelişmeler işletmelerde iş yapış şekillerini kolaylaştırmış, bu da eğitim camiasında yansımaları sebep olmuştur. Günümüzde öğrenmede kalıcı mantığı kazandırmak amacıyla bilgisayar ortamında gerçekleştirilen değişik uygulamalarla öğrencilerin daha rahat anlayabilmeleri ve öğrenmenin tam gerçekleşebilmesi için yeni ortamlar oluşturulmaktadır. Bu çalışmanın amacı, pazarlama mesleği ile ilişkili farklı derslerde öğrencilerin daha rahat anlayabilmesi ve uygulamalı deneyimlere ihtiyaç olduğunun düşünülmesinden dolayı bilgisayar ortamında gerçekleştirilen bir simülasyon programıyla bilişsel öğrenme ortamını öğrencilerde yaşatacak bir model program geliştirilmeye çalışmaktır. Geliştirilen bu program planogram temeline dayanmakta olup, “Perakende Yönetimi”, “Satış Saha Planlaması”, “Satış Yönetimi” ve “Tedarik Zinciri Yönetimi” gibi Pazarlama bölümünün bazı derslerinde yerleşim ve kategori kapsamındaki konuları anlatmada yardımcı bir ders aracı olarak düşünülmüştür. Ancak program modelinin geliştirmesindeki sınırlılıklar; önlisans düzeyinde bilgi kullanımı, zaman, kullanım kolaylığı ve maliyet çerçevesinde sınırlandırılmıştır.

Yazılım modelinde dört katlı rafların sekiz farklı bölüm kapsamında bir düzenek olarak sanal bir yerleşim düzeneği oluşturulmuştur. Farklı şekillerde ve boyutlarda değişik ürünler bu rafların sağ tarafında yer almaktadır. Bu oluşturulan ürünlerin öğrenciler tarafından raflara en uygun şekilde mouse yardımıyla sürüklenip bırakılarak yerleştirmeleri düşünülmüştür. Son olarak da öğrencilerin kendi yerleştirdikleri ve olması gereken raf düzenini görsel olarak karşılaştırılmasını görmeyi sağlayıcı bir ortam sunulmaya çalışılmıştır. “AKÜMRDÖP (Afyon Kocatepe Üniversitesi Meslek Yüksekokulları Raf Düzenleme Öğretim Programı)”, nesne yönelimli olup, öğrencilere hızlı uygulama geliştirme şansı tanıyan ve kullanımı kolay olan Windows tabanlı C# programlama dilinde yazılmıştır. Bu geliştirilen model görsel olarak daha çok akılda kalacağı için basit bir programla öğrencilerin eğitimine katkıda bulunabileceği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Meslek Yüksekokulu, Simülasyon, Raf Düzenleme, Yazılı

The Suggestion of A Software Model-Oriented Towards Teaching by Simulation in The Program of Marketing at Vocational Schools

Abstract

The developments in science and technology made the ways of transacting business easier in the establishments and this had reflections in the education community as well. Today new environments are created so that students can understand better and teaching is entirely performed by various applications in the computer in order to provide permanent learning. The aim of this study is to spend effort in developing a model which will sustain cognitive learning environment by a simulation program made in the computer environment since it is thought that students need to understand easier in different courses related to marketing and to have applied experiences. This program which has been developed is based on the planogram basis and is thought as supplementary course material in explaining subjects within the context of settlement

and category in some courses of the department of Marketing such as “Retail Management”, “Field Sales Planning”, “Sale Management” and “Supply Chain Management”. However, the limitations in developing program model are the use of information at the college level, time, convenience in use, and cost.

A virtual settlement mechanism is formed as a mechanism within the context of eight different departments of four-story-shelves in the software model. Various products in different shapes and dimensions take place on the right side of the shelves. It has been thought that these composed products will be nudged by the help of mouse and will be placed. Finally, an environment that will make it possible to make a visual comparison between the shelf organization that the students themselves made and the ideal shelf organization that must be. “AKÜMRDÖP (Afyon Kocatepe University Vocational Schools Shelf Organization Teaching Program)” is object-oriented, gives students the chance to develop applications fast and is written in Windows-based C# programming language which is easy to use. Since this developed model will be remembered more visually, it is thought that a simple program will contribute to the students' education.

Keywords: Vocational School, Simulation, Shelf Organization, Software

GİRİŞ

Türkiye'deki geçmişi "Ahilik"le oluşturulan mesleki eğitim sistemi günümüzde 2547 sayılı kanunun Madde 3-1 bendinde yer aldığı üzere "belirli mesleklere yönelik nitelikli insan gücü yetiştirmeyi amaçlayan, yılda iki veya üç dönem olmak üzere iki yıllık eğitim öğretim sürdüren, önlisans derecesi veren bir yükseköğretim kurumudur." diye tanımlanmaktadır. Dolayısıyla üniversitelerin öncülüğünde bilimsel gelişimlere bağlı olarak mesleklerin, sürdürülebilir kalkınmayı destekleyebilecek şekilde kendilerini uyarlayıp, nitelikli iş gücüyle hizmet vermeleri gerekmektedir. Bu bağlamda meslek yüksekokulları yetiştirdikleri öğrencilerle mesleklerin sürdürülebilir gelişimine katkı yapmaktadır. Ancak istenen düzeyde nitelikli iş gücü için Meslek Yüksekokullarındaki programların da güncel ve uygulamaya dönük eğitim anlayışıyla yapılması gerekmektedir.

Teknolojide yaşanan gelişimlere aynı hızda kendini uyarlayamayan meslek yüksekokullarındaki programlar, iş dünyasındaki pek çok uygulamanın nasıl gerçekleştiğini öğrencilerine aktarabilme eksikliğini çeşitli sebeplerle giderememişlerdir. Oysa meslek yüksekokulu mezunlarında aranan özelliklerin başında problem çözme ve karar verme becerisi, sorumluluk üstlenebilme, mesleği ile ilgili temel bilgi ve beceriye sahip olma, farklı kültür ve anlayıştaki insanlarla iletişim kurabilme, yabancı dil bilme, etkin olarak bilgisayar kullanma, kaynakları verimli kullanabilme gibi unsurlar gelmektedir (İçli, 2007: 264). Alkan ve diğerlerinin (2014) de belirttiği üzere sanayici / iş adamı tarafından ifade edilen ve piyasaların ihtiyaç duyduğu profilde meslek mensuplarının meslek yüksekokullarınca yetiştirilememesi, önemli bir problem olarak mesleki eğitimin gündemini işgal etmektedir.

Yapılan bu çalışma kısmen de olsa meslek yüksekokullarında pazarlama programlarında okuyan öğrencilerin, teorik altyapılı olarak işlenen pazarlama mesleği ile ilişkili farklı derslerin hem anlaşılabilirliğini arttırmak hem de uygulamalı deneyimler kazanmalarını sağlamak için eğitimde uygulanabilecek farklı bir metot geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda Pazarlama programında yer alan "Perakende Yönetimi", "Satış Saha Planlaması", "Satış Yönetimi", "Tedarik Zinciri" gibi bazı derslerin içeriğindeki yerleşim ve kategori yönetimi konuları kapsamında kullanılacak bir model geliştirilmeye çalışılmıştır. Bu model, bilgisayar ortamında gerçekleştirilen bir simülasyon programıyla bilişsel öğrenme ortamını öğrencilerde yaşatmayı hedefleyen bir model programdır.

Çalışmada öncelikle öğrenme ve üniversite öğreniminde bilişsel öğrenme olarak simülasyon ele alınmıştır. Daha sonra Pazarlama programlarının dersleri ve bu derslerin bilişsel öğrenmeye uygunluğuna değinilmiştir. Son olarak da planogram olarak "Afyon Kocatepe Üniversitesi Meslek Yüksekokulları Raf Düzenleme Öğretme Programı (AKÜMRDÖP)" açıklanmıştır.

1. ÜNİVERSİTELERDE BİLİŞSEL ÖĞRENME VE SİMÜLASYON

1.1. Üniversitelerde Bilişsel Öğrenme

Birey üzerinde etkiler bırakabilen öğrenme, bireyin deneyim, eğitim-öğretim, gözlemlerine bağlı olarak yaşantıları sonucunda ortaya çıkan davranışlarındaki kalıcı değişimlere denmektedir (Küçükşuleymanoğlu, 2016: 13). Güney (2013: 107, 110)'in vurguladığı üzere öğrenmenin genel olarak kabul edilen temel iki yaklaşımı bulunmaktadır; ilki davranışsal kuram, ikincisi ise bilişsel kuramdır.

Bilişsel kuram'ın ilk öncülerinden Piaget'e göre tüm bireyler zihinsel işlemlerin temeli olan örgütleme, uyum sağlama ve dengeleme işleviyle dünyaya gelmekte ve öğrenmenin sadece bağlantı ile şartlanma kavramlarıyla açıklanamamaktadır (Deniz Yöndem ve Taylı, 2007: 82; İslamoğlu ve Altunışık, 2017: 124). Bilişsel öğrenme, kişinin zihninde meydana gelen öğrenmenin davranış olarak dışa vurumudur (Özdemir, vd., 2012: 570). Bu kuram, bireyin dolayısıyla da öğrencinin içindeki gerçeği yeniden üretmeye yönelik bilgi işleme süreci olduğunu savunmaktadır (Çalışkan ve Şimşek, 2000:2)

Bilişsel gücün bireysel olarak doruğa ulaştığı yüksek öğrenimde, daha çok orta öğretimde mesleki ilgilenimlerin arttığı ve bir mesleğe yöneldiği görülse de (Başaran, 107: 1996), üniversite tercihleriyle birlikte netleşmektedir. Bu bağlamda bakıldığında bilişsel kuramın daha çok benimsendiği yükseköğretim kurumlarında, bu kuramın özelliklerini sergileyen bilişsel teknolojilerin öğrencilere gerçek dünyadaki koşulları modelleyerek, kendi anlamlarını yapılandırmalarına fırsat veren bir ortam sunar (Çalışkan ve Şimşek 2000:2). Özellikle uygulamalı bilimler ve meslek yüksekokullarında okutulan dersler, hem laboratuvar ve atölyede hem de derslik ortamında verildikleri için bu teknolojilerden en etkin şekilde yararlanmaları gerekmektedir.

1.2. Simülasyon

Benzetim ya da gerçeğin temsili olarak anlamlandırılan simülasyon, gerçek hayatı sistem döngüsüyle işleyen ortamları ya da bir olguya özgü işleyiş biçiminin incelenmesi, gösterilmesi ya da açıklanması amacıyla bir maket ya da bir bilgisayar programı aracılığıyla yapay bir şekilde yeniden modellenmesidir (Baudrillard,2011:6; Hançerlioğulları, 2006:1). Çin savaş oyunları ile gelişen simülasyon, günümüzde uçak sanayi, ordu, ticari, tıp ve havacılık alanında, eğitim ve değerlendirmelerde kullanıldığı gibi, değişik sektörel alanlarda kullanılmaktadır (Mıdık ve Kartal 2010:389).

Öğrencilerin gerçek yaşam koşullarını yansıtan durumlarda karşı karşıya kalacakları riskleri görebilecekleri yapay ortamlarda ya da sanal ortamlardaki deneyimleri yaşamalarına imkan veren simülasyon, farklı şekillerde –rol oynama, software, video, DVD/sanal gerçeklik, vb.- gerçekleştirilmektedir (Alinier, 2007:243,245; Terzioğlu vd., 2012:17). Özellikle bu kapsamda geliştirilen simülasyon yazılımları, öğrencinin ders kapsamındaki ilgili konuya ilişkin parametreleri değiştirebildiği ve deneyleri birebir yapabildiği bir ortam sunmaktadır ve bu sayede maliyeti yüksek deneysel çalışmalardan tasarruf sağlanabilmektedir (Tekdal, 2002:1-2). Ayrıca öğrencilerin aktif olarak öğrenme sürecine katılımına ve soyut kavramların rahatlıkla somutlaştırılmalarına imkan veren animasyonlarla güçlük çekilen konular zihinlerinde daha kolay anlamalarını sağlamaktadır. (Akkağıt ve Tekin, 2012:4).

Pazarlamada ise simülasyonların kullanımı eskilere dayanmaktadır (Tonks, 2002:179). Özellikle pazarlamadaki bazı önemli konuları (AR-GE, Marka Portföyü oluşturma gibi) daha iyi anlaşılmasını sağlamak için oluşturulmuş simülasyon programları bulunmaktadır. Örneğin MARKSTRAT3, stratejik pazarlamayı öğretmek için tasarlanmış bir simülasyon programıdır(Leemkuil vd.2000:4,17).

2- MESLEK YÜKSEKOKULLARINDAKİ PAZARLAMA PROGRAMLARI DERSLERİ KAPSAMINDA BİLİŞSEL ÖĞRENMEYE BAKIŞ

Meslek Yüksekokullarında dersler, teorik ve uygulamalı olarak gerçekleştirilmektedir. Ancak teorik dersler kapsamında öğrenciyi araştırmaya sevk edecek araştırma ödevleri verilerek, gerçek iş yaşamı gösterilmeye çalışılmakta ya da örnek olay çalışmalarıyla konuların daha iyi anlaşılmasına çaba harcanmaktadır. Oysa ki özel sektördeki işletmelerin kullanmış oldukları programlar, bütçe kısıtlarından dolayı çoğu yükseköğretim kurumunca sağlanamamaktadır. Dolayısıyla birçok öğrenci sadece staj uygulamalarında, gerçek anlamda ilk olarak bu programlarla karşılaşmakta ve kısa süreçte kendilerine fırsat tanınırsa kullanarak öğrenebilmektedir.

Pazarlama eğitiminde ise ülkemizdeki dönemsel gelişimle birlikte giderek önemi artan bir uzmanlık alanı olarak pazarlama eğitimi ihtiyacı artmış ve pazarlamanın alt alanlarında da çok sayıda eser vermeye başlanmıştır. Doğal olarak sektörlerdeki ihtiyaç nedeniyle meslek yüksekokullarında reklamcılık, lojistik, halkla ilişkiler, emlak pazarlaması, tarımsal pazarlama, çağrı merkezi hizmetleri, perakendecilik gibi yeni sektörlerle ilişkin pazarlama programlarının açılmasına sebep olmuştur. Ayrıca pazarlama programlarındaki derslerin içerikleri de yapılan araştırmalara göre bu gelişim kapsamında, dönemsel ekonomik ve sosyal değişime bağlı ve paralel olarak kapsam, içerik ve biçim bakımından anlamlı şekilde değişmiştir(Babacan vd.,2012:130). Her ne kadar ders içerikleri güncelleniyor olsa da, algısal açıdan dağınıklık yaşayan günümüz kuşağında örnek verme yoluyla öğretme çok da kolay olmamaktadır. Durumun içerisinde kendilerini bulamadıkları için çok kısa sürede öğrendiklerini unutabilmektedirler.

Gittikçe dijital ortama alışan öğrencilerin öğrenmelerinin kalıcılığını sağlamak için daha yaratıcı eğitim ortamlarına ihtiyaç vardır. Bilişsel öğrenme materyalleri, özellikle de bilişsel teknolojiler bu fırsatı meslek yüksekokullarındaki programlarla sağlamaktadır. Deneyimsel öğrenme süreçlerinin yaratılmasında simülasyonlar, özellikle bazı pazarlama programındaki ders içerikleri kapsamında kullanılması uygundur. Bu bağlamda perakende yönetimi, satış saha planlaması, satış yönetimi ve tedarik zinciri yönetimi derslerinin içerisinde yer alan bazı konularda simülasyondan faydalanılabilir.

- Perakende Yönetimi: Bu ders, perakende satış ve mağazacılık açısından iç ve dış paydaşlarla ilişkilerin fonksiyonel birimler bazında nasıl geliştirileceğini, çalışma ilkeleri ve uygulamaları ile birlikte etkin mağaza yönetme becerisini öğrencilere kazandırmayı amaçlamaktadır. Dolayısıyla ders kapsamında ele alınan konulardan perakendecilikte ürün yönetimi, perakendecilikte dağıtım, mağaza türleri, ticaret alanı çerçevesinde simülasyon yazılımlarından yararlanılması uygundur. Çünkü bu ders konularında yerleşim ve kategori oluşturma çerçevesinde konular ele alınmaktadır.

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/start.aspx?gkm=094232200355053445631115388643330337798214633291389203889637840>

- Satış Saha Planlaması: Çalışma hayatına başladığında öğrenciden beklenen işletmede iş planlarını oluşturması, toplantı organizasyonu ile ilgili düzenlenmeleri yapması ve toplantıların gündemini oluşturup, üyelere bilgi verilmesi, işletmede gerekli olan iş gücü ihtiyacını tespit edip, bunları nereden ve nasıl karşılanacağı ile ilgili çözüm önerisi sunması, işletmenin gerçekleştirmeyi düşündüğü tanzim, teşhir mekânları ve fuarlardaki stantları düzenlemesidir. Dolayısıyla bu ders, içerik olarak öğrencinin bu bilgi gereksinimlerini sağlamaya amaçlar. Bu çerçevede daha iyi bir öğrenme ortamı yaratmada, teşhir ve tanzim mekanlarını, fuar stantlarını, çalışma alanını düzenleyebilmek için simülasyon yazılımlarından yararlanılabilir.

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/start.aspx?gkm=094232200355053445631115388643330337798214633291389203889637840>

- Satış Yönetimi: Dersin amacı, öğrenciye satış gücünün faaliyetlerinin planlaması, organizasyonu, eleman temini, yönetilmesi ve değerlendirmesini kavratarak, iyi bir organizasyonla başlayan satış öncesi, satış esnası ve satış sonrası olarak süreci takip edebilmesini sağlamaktır. Ayrıca öğrenciye satışların mevcut durumunu analiz etme, güçlü ve zayıf yönlerini tespit ederek satışları tahmin etmesi, satış kotalarını belirleyip gerekli insan gücünü oluşturup performanslarını değerlendirerek denetimini gerçekleştirmesine yardımcı olacak bilgiler de verilmektedir. Bütün bu eğitim sürecinde, satış gücü organizasyonu, satış tahmini ve satış kotası konularını öğrencilerin daha iyi değerlendirmeleri için simülasyon yazılımlarından yararlanılması uygundur.

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/start.aspx?gkm=094232200355053445631115388643330337798214633291389203889637840>

- Tedarik Zinciri Yönetimi: Bu dersin amacı ise öğrencinin işletmenin satış hacmine, pazara, ürüne göre stoklamanın nasıl yapılabileceğini, alınan siparişlere göre sevkiyat planlarının oluşturulmasını ve kontrolünün sağlanmasını, ilk sipariş onayının nasıl yapılacağını ve sonrasında sipariş takibinin gerçekleştirmesini sağlamaktır. Ders kapsamında ayrıca tedarikçi ortaklıkları ve işbirlikleri, lojistikte yerleştirme ile tedarik zincirinde talep tahmininin nasıl yapılacağı anlatıldığından bu konularda simülasyon yazılımları kullanılabilir.

<https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/start.aspx?gkm=094232200355053445631115388643330337798214633291389203889637840>

3- PLANOGRAM YÖNLÜ AKÜMRDÖP SİMÜLASYON MODELİ

3.1. Planogram

Ürün ve hizmetlerin mağaza içerisine ve raflara doğru ürünü, doğru yerde, doğru miktarda, doğru fiyat etiketleriyle birlikte doğru zamanda yerleştirilmesinin bir görsel temsil olarak oluşturmaya planogram denir (Baybars Tek ve Orel, 2006:657; Wiles. Vd, 2013:1). Marka ve ürün bazında planogramların kullanımı, değişiklik göstermekte ve farklı şekillerde geliştirilebilmektedir. Örneğin; İngiltere'nin en büyük perakendecilerinden birisi olan TESCO; mağaza içi alanı müşteri davranışları ve stok kapasitesine göre her bir mağazasına özel değişen sistemler kullanarak dizayn etmektedir (Mckinnon vd, 2007:251). Baybars Tek'e (657) göre planogramlar, demografik içgörülere dayanarak oluşturulduğundan, perakendecilere ince ayar yapma şansını malları açısından sunmakta, ayrıca belli bir gruptaki müşterilere yönelik doğru ürün çeşitliliği karmasını göstermesiyle birlikte aktif ürün karışımlarını da yansıtmaktadır. Özellikle kategori yönetiminin arkasında yatan düşüncüyü planogramın desteklediği ve perakendecilikte önemli faydalar sağladığı görülmektedir. Bunlar (Planogram ekitap, 2019:12):

1. Tüketicinin dikkatini çekecek hoş bir kategori ve ürün yerleşimi sunduğundan, tüketicilerin aradığını tam olarak bulmalarını ve alışveriş deneyimlerini zevkli hale getirir. Bu nedenle tüketicinin mağazayla alışverişe geri dönme kararını arttırarak sadakat oluşturur.
2. Perakendecilerin hem daha yüksek kar marjı olan ürünleri tüketicilerin tercih etmesi için hem de cezbedici yerleşim oluşturarak en iyi satan ürünleri raflarda özel yerlere alınmasına imkan veren bir planogram yaparak, tüketici psikolojisi ve davranışı bağlamında aynı kategorideki ürünlerin

gruplandırılmasına yardımcı olan çapraz satış tekniklerini kullanmayı da sağlayarak satışlarını artırmalarına yardımcı olmaktadır.

3. Perakendeciler için önemli olan stok yönetimini kolaylaştıran planogramlar, stoklarını kontrol altına alınmasını ve bu bağlamda sipariş edebilecekleri ürün miktarlarını belirlemede yararlıdır.

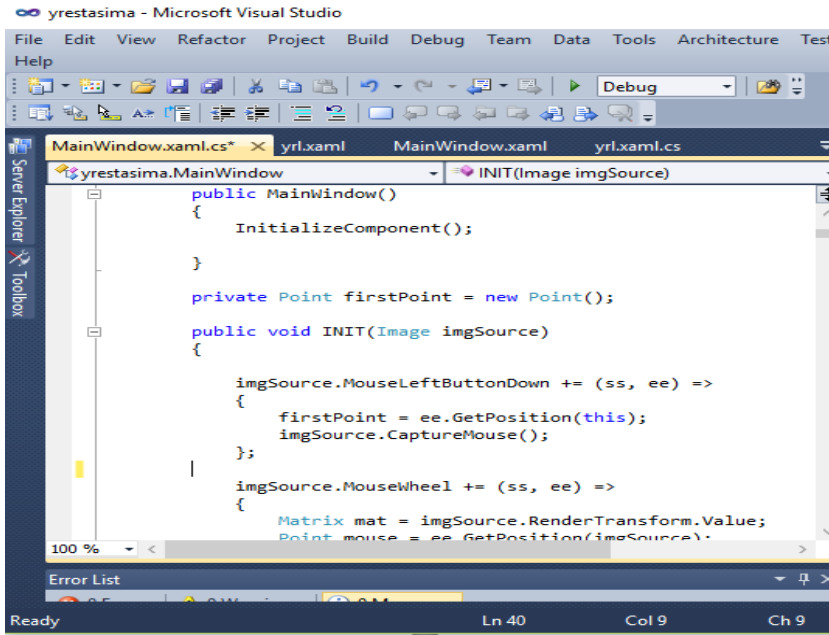
3.2. AKÜMRDÖP Simülasyon Modeli

Bu çalışmanın amacı, pazarlama mesleği ile ilişkili farklı derslerde öğrencilerin daha rahat anlayabilmesi ve uygulamalı deneyimlere ihtiyaç olduğunun düşünülmesinden dolayı bilgisayar ortamında gerçekleştirilen bir simülasyon programıyla bilişsel öğrenme ortamını öğrencilerde yaşatacak bir model program geliştirilmeye çalışmaktır. Geliştirilen bu program planogram temeline dayanmakta olup, “Tedarik Zinciri”, “Satış Saha Planlaması”, “Perakende Yönetimi” ve “Satış Yönetimi” gibi Pazarlama bölümünün bazı derslerinde yerleşim ve kategori kapsamındaki konuları anlatmada yardımcı bir ders aracı olarak düşünülmüştür. Ancak program modelinin geliştirmesindeki sınırlılıklar; önlisans düzeyinde bilgi kullanımı, zaman, kullanım kolaylığı ve maliyettir.

Bu geliştirilmeye çalışılan yazılım modeli; dört katlı raf kapsamında sekiz farklı bölmeden oluşmaktadır. AKÜMRDÖP, nesne yönelimli olarak çabuk uygulama geliştirme şansı ve kullanımı kolay olduğu için C# programlama dilinde Visual Studio2010 platformunda yazılmıştır.

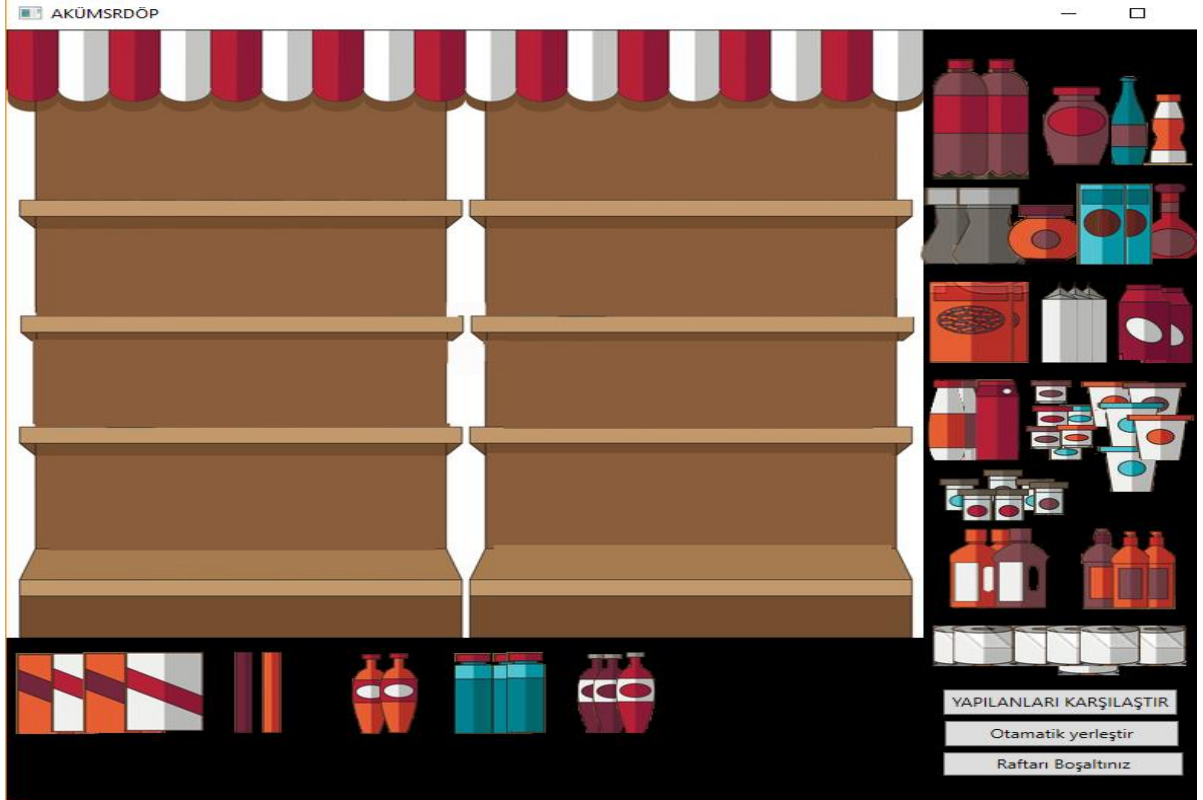
Görsel açıdan anlatılan konunun öğrencilerin daha çok aklında kalacağı için öğrenimine katkı yapacaktır. Ayrıca basit bir programla yazılan AKÜMRDÖP, yüksek öğrenim kurumları için eğitimde kaliteyi arttırmada maliyet avantajı da sağlamaktadır.

Bu yazılımı oluşturmada Visual Studio2010 tercih edilme nedeni, program derleme aşamasının birçok dile göre daha kolay, komut yapısının basit ve görselliğin ön planda olmasıdır. Resim- 1’ de AKÜMRDÖP’ün derleyici ekranı verilmiştir.



Resim-1. AKÜMRDÖP programı Visual Studio 2010 Derleyici Ekranı

AKÜMRDÖP simülasyon programında öğrencilere, ekranda dört katlı rafların sekiz farklı bölüm kapsamında sanal yerleşim düzeneği olarak Resim-2’de görüldüğü gibi bir yazılım modeli sunulmuştur. Yazılımda yetmiş iki tane farklı şekil ve boyutta değişik ürünler, ekrandaki bu sanal rafların sağ tarafında yer almaktadır. Bu ürünlerin rafların yanında yer almasının nedeni, öğretim sırasında öğrencilerin bu programı kullanarak yerleşim mantığını kendisine verilen ürünlerin raflara en uygun şekilde mouse yardımıyla sürükleyip bırakarak düzenlemeyi başarabilmeleridir. Programda yerleşim planı, istenirse ürünler sağa ve sola döndürülerek arzu edilen konuma getirilebilmektedir.



Resim- 2. AKÜMRDÖP programı ekranı

Ayrıca otomatik yerleştirme butonu tıklanarak, ürünlerin yerleştirilmesinde olması gereken en uygun pozisyon sağlanacaktır. Yapılanları karşılaştırmaya butonuna tıklanarak ise Resim- 3'deki gibi program, öğrencinin yerleştirdiği raf düzeninin olması gereken raf düzeni ile karşılaştırılmasına imkan vermektedir. Bu sayede öğrenci hatalarını görerek düzeltme fırsatı bulabilecektir.



Resim- 3. AKÜMRDÖP programı ekranı

DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Teknolojideki gelişmelere bağlı olarak giderek dijitalleşen öğretim ortamları, yeni nesillerin öğrenme alışkanlıklarını şekillendirmektedir. Geleneksel öğretim metodlarının, günümüzde yeterli olduğu söylenemez. Daha yaratıcı çözümlerle öğrencileri buluşturabilmek için daha fazla eğitimcilerin çaba

harcaması gerekmektedir. Kaliteli bir yükseköğrenimin, öğrencilere sunulan eğitim ortamıyla yakından ilişkisi bulunmaktadır. Bu bağlamda bakıldığında teknolojinin gelişmesi yeni fırsatları eğitimcilerin kullanmasına olanak sağlamaktadır. Ancak farklı nedenlere dayanarak yeni fırsatlardan yararlanılamasa bile kendi olanaklarıyla daha az maliyete, daha kullanımı kolay seçenek sunulabilir.

Bu çalışma, yükseköğrenim kurumlarında verilen mesleki öğrenimlerin daha uygulamaya yakın gerçekleşmesi yönüyle tasarlanmıştır. Özellikle sosyal programların uygulama eksikliklerini azaltmaya yardımcı olacağı düşüncesiyle simülasyon modeli geliştirilmeye çalışılmıştır. Bu model, pek çok meslek yükseköğrenim kurumlarındaki derslerinde uygulanabilir çözüm olarak kullanılabilir. Sadece okulda okuyan öğrenciler dahilinde olmayıp, sektörü geliştirmeye yönelik düzenlenen eğitim programlarında da yükseköğrenim kurumlarınca bu simülasyonlar kullanılabilir.

AKÜMRDÖP simülasyon yönlü planogram ile öğrenciler, perakendecilik, satış saha uygulamaları ve satış yönetimi kapsamındaki uygulamalar ile tedarik zinciri uygulamaları alanında geleneksel öğrenmeye göre daha deneyimli olacaktır. Bu durum, öğrencilerin daha kolay iş bulmalarına ve işgücü piyasasında daha talep edilen eleman olma fırsatı verecektir. Ayrıca bu teknikle okuyan öğrencilerin, üniversite de yeni tercihte bulunacak öğrencilere olumlu yönde referans olabilecekleri söylenebilir.

REFERANSLAR

- Akkağıt, Ş.F., Tekin, A. (2012). Simülasyon Tabanlı Öğrenmenin Ortaöğretim Öğrencilerinin Temel Elektronik ve Ölçme Dersindeki Başarılarına Etkisi. *Ege Eğitim Dergisi* (13) 2:1-12.
- Alinier G. A typology of educationally focused medical simulation tools. *Medical Teacher* 2007; 29:e243–e250.
- Alkan, R.M., M. Suiçmez, M. Aydınkal, M. Şahin (2014). Meslek Yükseköğrenim Kurumlarındaki Mevcut Durum: Sorunlar ve Bazı Çözüm Önerileri. *Yüksek Öğretim ve Bilim Dergisi*, Cilt.4, Sayı.3, ss.133-140.
- Babacan, M., Bulut, Z. A., Tekinbaş. F. (2012). Yükseköğretim Ders Kitapları Ekseninden Pazarlama Eğitimine Dönemsel Bir Bakış (1950-2012) 17. Ulusal Pazarlama Kongresi Sunulmuş Bildiri.
- Başaran, İ.E., (1996). Eğitimin Psikolojik Temelleri Eğitim Psikolojisi. Ankara:Gül Yayınevi.
- Baudrillard, J. (2011). Simülasyonlar ve Simülasyon, çev. Oğuz Adanır, Ankara, Doğubatı Yayınları.
- Baybars Tek, Ö., Demirci Orel, F. (2006). *Perakende Pazarlama Yönetimi*. Birleşik Matbaacılık.
- cognizant 20-20 insights | november 2013 planogram.
- Çalışkan, H., ve Şimşek, A. (2000). Bilgisayar Destekli Öğretimin Tasarımında Öğrenme Bağlamı. IV. Ulusal Sınıf Öğretmenliği Sempozyumuna Sunulmuş Bildiri.
- Güney, S. (2013). *Davranış Bilimleri*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.
- Hançerlioğulları, A.(2006). Monte Carlo Simülasyon Metodu ve MCNP Kod Sistemi. *Kastamonu Eğitim Dergisi*, Cilt:14, No:2,545-556.
- <https://obs.aku.edu.tr/oibs/bologna/start.aspx?gkm=094232200355053445631115388643330337798214633291389203889637840> Erişim tarihi 14.05.2019.
- İçli, G. (2007). İşletmelerin Meslek Yüksekokulu Mezunları ile İlgili Görüşleri ve Beklentileri (Lüleburgaz İlçe Sınırlarında Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerinde Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt.XXIII, Sayı.2, 263-272.
- İslamoğlu, A.H., ve Altunışık, R. (2017). *Tüketici Davranışları*. İstanbul:İnkılap Kitapevi Yayın San. Tic. A.Ş.
- Küçükşüleymanoğlu, R. (2016). Öğrenme. Editör M. Zencirkıran, *Davranış Bilimleri* (pp.13). Bursa:Dora Basım-Yayın Dağıtım Ltd. Şti.
- Leemkuil, H., Jong, T., Ootes, S., (2000). Review Of Educational Use Of Games And Simulations. Knowledge Management Intective Training System.Project number IST-1999-13078.
- Mickinnon, A.C., Mendes. D., Nababteh. M. (2007). In-store logistics:an analysis of on-shelf availability and stockout responses for three product groups. *International Journal of Logistics:Research and Applications*, vol.10, No.3, 251-268.
- Mıdık, Ö., Kartal. M. (2010). Simülasyona Dayalı Tıp Eğitimi. *Marmara Medical Journal* 23 (3):389-399
- Özdemir, O., Güzel Özdemir, P., Kadak, M.T., Nasıroğlu, S.(2012). Kişilik Gelişimi. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar Dergisi*, 4(4):566-589.
- Tekdal, M. (2002). V. Ulusal Fen Bilimleri ve Matematik Eğitimi Kongresinde Sunulmuş Bildiri.
- Terzioğlu, F., Kapucu, S., Özdemir, L., Boztepe. H., Duygulu. S., Tuna. Z.,Akdemir. N.(2012).Simülasyon Yönetimine İlişkin Hemşirelik Öğrencilerinin Görüşleri.*Sağlık Bilimleri Fakültesi Hemşirelik Dergisi* 16-23.
- Tonks. D., (2002). Using Marketing Simulations for Teaching And Learning. *The Institute for Learning and Teaching in Higher Education and SAGE Publications*. Vol 3(2):177-194.
- türkiye.dotactiv.com adresinden 6 Mart 2019 tarihinde e-kitap olarak indirilmiştir.
- Yöndem, Z.D., Taylı, A. (2007).Bilişsel Gelişim ve Dil Gelişimi. Editör A.Kaya, *Eğitim Psikolojisi* (pp.82).Ankara:Pegem A Yayıncılık.