AĞRI İBRAHİM ÇEÇEN ÜNİVERSİTESİ 2007	**SWOT ANALİZİ FORMU**	Doküman No:FR-039 İlk Yayın Tarihi:26.02.2024 Revizyon Tarihi: Revizyon No:00 Sayfa:1 / 4

	İÇ ÇEVRE UNSURLARI	DIŞ ÇEVRE UNSURLARI
OLUMLU YÖNLER	**GÜÇLÜ YÖNLER**	**FIRSATLAR**
	1- Personel ve öğrenci hareketliliği süreçlerinde ulaşılabilir, şeffaf ve destekleyici olma. **2-** Kurumun yurtdışı faaliyetlerini düzenlemede ve artırmada etkin olma. **3-** Uluslararası İş birlikleri: Dünyanın dört bir yanındaki üniversitelerle güçlü ortaklık ve iş birliği anlaşmalarının bulunması, öğrenci ve akademisyen değişim olanaklarının geniş olması. **4-** Deneyimli Personel: Küresel ölçekte deneyimli, kültürler arası iletişim konusunda eğitimli personel kadrosunun bulunması. **5-** Akademik Programların Çeşitliliği: Farklı ülkelerden gelen öğrencilerin ilgisini çekecek zengin ve çeşitlendirilmiş programlar sunulması, İngilizce dilinde eğitim verilen bölümlerin bulunması. **6-** Güçlü Ağ ve Bağlantılar: Uluslararası kuruluşlarla ve yurt dışındaki diplomatik temsilciliklerle güçlü bağlantılar, uluslararası etkinliklerde aktif rol alınması. **7-** Destekleyici Altyapı ve Hizmetler: Yabancı öğrencilere yönelik rehberlik, oryantasyon, konaklama ve kariyer danışmanlığı hizmetlerinin kapsamlı şekilde sunulması. **8-** Kültürlerarası Uyuma Destek: Farklı kültürlerden gelen öğrencilere kampüste kültürel etkinlikler ve uyum programları sunarak üniversiteye entegrasyonlarının sağlanması. **9-** Kaliteli Eğitim Olanakları: Akademik araştırma olanaklarının geniş olması, uluslararası düzeyde tanınan ve yüksek kaliteli eğitim sunan fakültelerin bulunması. **10-** Akreditasyon ve Tanınırlık: Programların uluslararası akreditasyona sahip olması üniversitenin uluslararası arenada tanınırlığının artması.	**1.** Uluslararası Eğitim Programları: Erasmus, Mevlana ve diğer ikili değişim programları gibi uluslararası öğrenci ve personel değişim programlarına katılımı artırarak, üniversitenin küresel görünürlüğünü ve akademik iş birliklerini güçlendirmek. **2.** Çift Diploma ve Ortak Programlar: Yabancı üniversitelerle çift diploma veya ortak lisans ve yüksek lisans programları geliştirerek, öğrencilere uluslararası deneyim ve kariyer fırsatları sunmak. **3.** Uluslararası Araştırma Projeleri: Küresel araştırma fonlarına başvurarak ve uluslararası araştırma konsorsiyumlarına katılarak, akademik araştırma kapasitesini ve prestijini artırmak. **4.** Kültürel Değişim ve Etkinlikler: Uluslararası öğrenci ve personel sayısını artırarak ve kültürel etkinlikler düzenleyerek, kampüste kültürel çeşitliliği ve uluslararası farkındalığı teşvik etmek. **5.** Dijital Eğitim ve Online Kurslar: Çevrimiçi eğitim platformları aracılığıyla uluslararası öğrencilere yönelik online kurslar ve sertifika programları sunarak, küresel öğrenci kitlesine ulaşmak. **6.** Uluslararası Akreditasyon ve Sıralamalar: Uluslararası akreditasyon kuruluşlarına başvurarak ve dünya üniversite sıralamalarında yükselerek, üniversitenin uluslararası tanınırlığını ve çekiciliğini artırmak.
OLUMSUZ YÖNLER	**ZAYIF YÖNLER**	**TEHDİTLER**
	1. Yetersiz Bütçe: Uluslararası projelere ve öğrenci destek programlarına ayrılan bütçenin sınırlı olması, bazı faaliyetlerin yeterince desteklenememesi. **2.** Dil Bariyeri: Personelin veya bazı akademik programların yalnızca yerel dilde sunulması, yabancı öğrenciler ve akademisyenlerle iletişimde dil engelleri yaşanması. **3.** Misafir yararlanıcıların sosyokültürel etkinlik ve ağırlama süreçlerinde personel ve etkinlik sayısı yetersizliği. **4.** Uluslararası Tanınırlık Eksikliği: Üniversitenin batı Avrupa ülkelerini kapsayan uluslararası arenada yeterince tanınmaması, küresel sıralamalarda düşük veya sınırlı bir yer edinmesi. **5.** Personel Yetersizliği: Uluslararası ilişkiler biriminde çalışan personelin sayısının yetersiz olması, artan öğrenci sayısıyla orantılı olarak hizmet sunumunun zorlaşması. **6.** Bürokratik Süreçlerin Karmaşıklığı: Başvuru ve vize gibi süreçlerin yararlanıcılar için zaman alıcı olması ve motivasyon düşüklüğüne yol açması. **7.** Uluslararası Ağların Eksikliği: Bazı bölümlerle uluslararası iş birliği anlaşmalarının sınırlı olması, özellikle yeni pazarlara ve üniversitelere açılımda zorluk yaşanması.	**1-** Öğrenciler ve personel tarafından program başvurularına olan ilginin azalması. **2-** Öğrenci ve personelin başvuru süreçleri hakkında bilgi sahibi olmaması. **3-** Birimimizin bulunduğu bölgenin ekonomik durum ve gelişim seviyesinin düşük seviyeli olması. Bu durumun, program başvurularını olumsuz etkilemesi. **4-** Coğrafi Konum ve Erişim Sorunları: Ağrı'nın merkezi konumda olmaması, uluslararası öğrenciler ve akademisyenler için ulaşımı zorluk yaratması. Bu durumun üniversitemizin tercih edilme oranını olumsuz etkilemesi. **5-** Birim personel sayısının yetersiz olmasından kaynaklı olarak; bütçe artış seviyesinin azalma göstermesi riski, personel tarafından sehven hata yapılma oranının artış göstermesi riski, iş dağılımının olumsuz etkilenmesi riski, çalışan personelin düşük memnuniyet düzeyine sahip olması riski ve program yeniliklerine uyum sağlayamama riski oluşması. **6-** Vize reddi ve vize sonuçlarının geç açıklanmasından kaynaklı motivasyon eksikliği ve bütçe planlamalarının bozulması.

Hazırlayan	Kontrol Eden	Onaylayan

		7- Dil Engeli: Öğrenciler ve personel tarafından İngilizce dil becerilerinin yetersiz seviyede kullanılması sonucu, Erasmus süreçlerinde yaşanan zorluklar ve başarısızlık riskinin oluşması.

SWOT Analizi Nedir?

*SWOT Analizi, bir projede ya da bir ticari girişimde kurumun, tekniğin, sürecin, durumun veya kişinin güçlü **(Strengths)** ve zayıf **(Weaknesses)** yönlerini belirlemekte, iç ve dış çevreden kaynaklanan fırsat **(Opportunities)** ve tehditleri **(Threats)** saptamak için kullanılan stratejik bir tekniktir.*

Güçlü Yönlerinizi Belirlemenize Yardımcı Soru Listesi (Strength)

Kuruluşunuzun sahip olduğu avantajlar ne?

Neleri diğerlerinden daha iyi yapıyorsunuz?

Sizin kullandığınız ancak diğerlerinin kullanamadığı eşsiz veya en düşük maliyetli kaynaklar neler?

Rakipleriniz sizin hangi yönlerinizi güçlü bulur?

Firmanızın "benzersiz satış teklifi" ne?

Güçlü yönlerinizi hem kurum içi perspektiften hem de müşterilerinizin ve piyasadaki insanların bakış açısından değerlendirin.

Bununla birlikte güçlü yönlerinizi belirlemekte zorlanırsanız kurumunuzun karakteristik özelliklerinin listesini yapmayı deneyin. Umarız ki içlerinde bir kısmı güçlü yönlerinizdir.

Güçlü yönlerinizi incelerken bunları rakiplerinizle ilişkilendirin. Örneğin bütün rakiplerinizin üst kalite ürünler üretiyorsa sizinde üst kalite ürünler üretmeniz güçlü yönünüz olmaz.

Zayıf Yönlerinizi Belirlemenize Yardımcı Soru Listesi (Weakness)

Neleri iyileştirmelisiniz?

Nelerden sakınmalısınız?

Rakipleriniz hangi yönlerinizi zayıf görüyor?

Hangi faktörler satışlarınızın düşmesine neden oluyor?

Yine iç çevre ve dış çevre açıdan düşünün: Diğer insanlar sizin göremediğinizi zayıflık olarak algılıyor mu? Rakipleriniz herhangi bir şeyi sizden daha iyi yapıyor mu?

Gerçekçi olmanın zamanı geldi ve hoşunuza gitmeyen bütün gerçeklerle en yakın zamanda yüzleşmelisiniz.

Fırsatları Belirlemenize Yardımcı Soru Listesi (Opportunities)

Hangi fırsatları değerlendirebilirsiniz?

Hangi fırsatların farkındasınız?

Tehditleri Belirlemenize Yardımcı Soru Listesi (Threats)

Önünüzde ne tür engeller var?

Hazırlayan	Kontrol Eden	Onaylayan

Rakipleriniz neler yapıyor?

İşinizle ilgili standartların veya uzmanlıkların, ürünlerin veya hizmetlerin kalitesi değişti mi?

Değişen teknolojisi piyasadaki yerinizi tehdit ediyor mu?

Borçlarınız veya nakit probleminiz var mı?

Zayıf yönlerinizden herhangi bir tanesi ciddi anlamda işinizi tehdit ediyor mu?

İPUCU

Fırsatlara güçlü yönlermiş gibi bakmak doğru bir yaklaşımdır. Önünüze çıkan fırsatları geliştirip geliştiremeyeceğinizi değerlendirin.

SWOT Analizine Dair Genel İpuçları

Tehditleri ve fırsatları göz önünde bulundururken PEST analizi (dış çevre analizinde makro düzeydeki çevresel faktörlerin analizidir) sayesinde yeni hükümet düzenlemeleri veya teknolojik değişimler gibi çevresel faktörleri gözden kaçırmazsınız.

SWOT analizini ciddi anlamda bir araç olarak kullanıyorsanız aşağıdaki maddeleri göz önünde bulundurmanız gerekir:

Sadece kesin ve doğrulanabilir raporları kabul edin.

Uzun faktör listelerini mümkün olduğunca kısaltın ve öncelik sırasına göre düzenleyin. Bu sayede vaktinizi daha önemli konulara harcarsınız.

Seçenekler strateji oluşturma sürecindeki ileri safhalar için üretilir. Bunu doğru seviyelere uygulayın. Örneğin belirsiz firma seviyeleri yerine ürün veya ürün hattı seviyelerine SWOT analizi yapmanız gerekebilir. SWOT analizini diğer strateji araçlarıyla birlikte kullanın böylece durumla ilgili kapsamlı bir resim çıkarabilirsiniz.