

# Başlamadan Önce Sorulması Gerekenler

Tanımlanan ihtiyaçları karşılamak için hangi beceri ve bilgiler gerekli?

- İlgili görevi yerine getirmek için hangi kişinin hangi birikimine ihtiyaç var?
- İlgili kavramı öğretmek için hangi bilgilere ihtiyacım var?

Unsurlarını tanımlamak ve gerekli eylemlerin sırasını belirlemek için süreç nasıl incelenmeli?

Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

6

# Görev Analizi

- İstenilen sonucu elde etmek için
  - sürecin nasıl yönetilmesi gerektiğini,
  - güçlü ve zayıf yönlerin neler olduğunun belirlenmesini,
  - atılacak adımların neler olduğunun yapılandırılmasını

sağlayan safhadır.

İki temel kaynaktan beslenir:



Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

# İhtiyaç Analizi + Öğrenen Analizi -> Görev Analizi

Odaklanılacak konu(lar)ın ve atılacak adımların belirlenmesinde aşağıdakiler yol gösterici ve belirleyici olarak kullanılır:

- İhtiyaç analizi safhasında ortaya çıkan gereksinim ya da hedef(ler)
- Öğrenen analizi sonucunda elde edilen bulgular (önbilgiler, deneyim, ilgi, beklenti, vb.)

Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

8

# İhtiyaç Analizi + Öğrenen Analizi → Görev Analizi

- İhtiyaç analizine bakarak karar verilebilir:
  - Öğretmenlere verilecek bir acil durum (deprem) eğitimi ihtiyacı için görev analizine
    - nereden başlarsınız?
    - neleri kapsama dahil edersiniz?
    - neleri kapsam dışı bırakırsınız?
- Öğrenen analizine bakarak karar verilebilir:
  - Öğretmenlere verilecek bir acil durum (deprem) eğitimi ihtiyacı için öğrenen özelliklerine göre aşağıdaki sorulara cevap bulunabilir:
    - eğitim farklılaşacak mı?
    - öğretmenlerin konuya önem vermeleri için önlem almak gerekiyor mu?
    - uygulamalı eğitim mi, kuramsal eğitim mi, her ikisi de gerekli mi?
    - vb.....

Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

# Görev Analizi

- Asli görevimiz (performans problemini çözmek için yapmamız gereken) nedir?
- Görevi tamamlayabilmek için elimizde neler var?
- Görevi tamamlayabilmek için elimizde neler eksik?
- Görevi tamamlayabilmek için atmamız gereken hangi adımlar var?

## Hazırlık

- Konu alanı uzmanı
- Öğretim tasarımcısı

# Kullanılabilecek Teknikler

- Konu Başlıkları Analizi
- Yordamsal Analiz
- Kritik Durum Yöntemi

Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE





# Konu Başlıkları analizi

- Öğretim boyunca sunulacak olgu, kavram, ilke ve kuralları içerir.
- Tabakalandırma söz konusudur.
- Odaklanılacak konu başlıklarının ortaya çıkarılmasını sağlar.
- Oluşturan öğelerin yapısını ortaya koyar.
- Bu öğelerin öğretim kapsamında sunulmasında var olabilecek eksik ve/veya engellerin belirlenmesi mümkün olur.

# **COURSE OUTLINE**

- Sales Psychology
   a. The Professional Sales Man A Solution Consultant
   b. Sales as a Profession
   c. Seller-Buyer Equation
   d. The Sales Personality
   e. Eight Roles for Sales Professional to excel in 828 Sales

- d. The Sales Personality
  e. Eight Robis for Sales Perfosional to excel in B28 Sales
  2. Buying Psychology
  a. Buyer Psychology
  a. Buyer Portoling
  b. Buying Influences
  c. Buyer less A Robis
  d. Buyer expectations
  3. St. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Competitive Analysis SWOTO
  d. Setting Sales Goals—Month/Quarter/Annual
  d. Tackkai Sales Ranning
  d. Prointizing Markets & Products
  d. Fackaing monthly goals into obly action items
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations
  d. Buyer expectations

Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

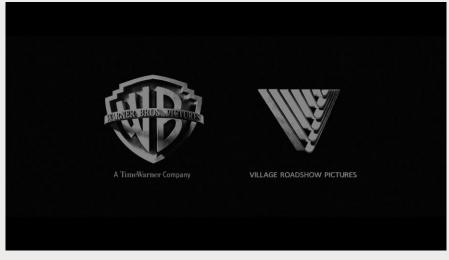
# Kritik Durum Yöntemi



Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

15

# Kritik Durum Yöntemi



Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

# Kritik Durum Yöntemi

- Olaydan olaya değişkenlik gösteren bir işlemi analiz etmek için kullanılır.
- Kişiler arası etkileşimler ve tutumlarla ilgili içerikler belirlenir.
  - Sınıf yönetimi becerileri
  - Pilotların uçuş eğitimi
  - Satış teknikleri eğitimi
  - vb.

Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

17

# Murum öncesinde, sırasında ve sonrasında şartlar nasıldı? Nerede? Ne zaman? Nimler? Ekipman? Nerede? Ne zaman? Nerede? Ne zaman? Nerede? Ne zaman? Nerede? Ne zaman? Nerede? Ne zaman? Nerede? Ne zaman? Nerede? Ne zaman? Nerede? Ne zaman? Nerede? Ne zaman: Ne zaman: Ne zam

# Yordamsal analiz

- Öğrenenin kendisinden beklenen becerileri ya da bilgi birikimini <u>sergilemesi</u> için atması gereken adımları tanımlar.
  - Performansı sergilemek için öğrenen adım adım (gözlenebilir / gözlenemeyen) neler yapacak?
  - Öğrenen her bir adımı yaparken hangi bilgi(ler)e ihtiyaç duyacak?
  - Ne tür ipuçları öğrenene bir problemle karşılaştığını / daha yapılacak işler olduğunu / performansın tamamlandığını gösterecek?



Görev ≠ Konu Başlıkları ≠ İçerik
(Task) (Topic) (Content)

- "Topic Analysis" ve/veya "Content Analysis" öğretimsel problemin çözümü için öğrenene kazandırılması gereken bilgi birikimini, verilmek istenen öğretimsel <u>içeriği</u> anlatır.
- Görev analizi safhasında yapılanlar <u>bunların tamamen dışındadır</u>.

Task: Cumartesi günü yapılacaklar:

• Aile ile geç ve uzun bir kahvaltı

Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

- · AVM'de vakit geçirme
- · AVM'de sinema

İçerik:

- Kahvaltıda ne yenecek / içilecek?
- AVM'de yemek yenecek mi? Çay/kahve içilecek mi?
- · Mağaza gezilecek mi?
- · Hangi filme gidilecek?
- Önce sinema mı diğer faaliyetler mi? Hangi seans (seanslar çok dolu mu?)
   Doç. Dr. M.Betül YILMAZ YTÜ BÖTE

20



# Görev Analizini Gerçekleştirme

- Görev analizini yaparken **konu alanı uzmanı** ile çalışılmalı ya da öğretim tasarımcısı olarak ilgili konuya alan uzmanı kadar hakim olunmalıdır.
- Veriler gerekli ve uygun teknikler kullanılarak dikkatle toplanmalıdır:
  - Literatür taraması
  - Konu alanı uzmanı ile görüşmeler

Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

# Kaynaklar

- Fer, S. (2011). Öğretim tasarımı. Anı Yayıncılık.
- Morrison, G. R., Ross, S. M., Kemp, J. E., & Kalman, H. (2013). *Designing effective instruction*. John Wiley & Sons.

Doç. Dr. M.Betül YILMAZ - YTÜ BÖTE

23

# İçerik Kategorileri

 Hangi teknik kullanılırsa kullanılsın, aşağıdaki içerik kategorileri her zaman geçerli olacaktır:

Olgular	İki şey arasındaki ortaya çık(arıl)mış bağlantı	İsimler, semboller, tanımlar, tarihler, vb.
Kavramlar	Bir nesne, olay, hareket ya da durum sınıfının -bir ya da birkaç özelliğinin aynı olmasına bağlı olarak- parçası olan nesne, olay, hareket ya da durumlar	Masa, renk, voleybol, depresyon, savaş
İlke ve Kurallar	İki kavram arasında bulunmuş/tanımlanmış ilişki	Yerçekimi, arz/talep, vb.
Yordamlar (prosedürler)	Bir görevi tamamlamak için atılması gereken sıralı adımlar silsilesi	Programlamada hata analizi, meşe ağacı budama, vb.
Bireyler arası Beceriler	Başkalarıyla etkileşimde bulunabilmek için gereken sözlü / sözsüz beceriler	Liderlik, dinleme, görgű, vb.
Tutumlar	Belirli bir davranışı sergilemeye yatkınlık	Laboratuvarı terk ederken bilgisayarı kapatma, sandalyeyi düzeltme, vb.
Doç. Dr. M.Betül Y	II MAZ - YTÜ BÖTF	24

