

Tananyagfelosztás és követelményrendszer

2018/19. 1. FÉLÉV

OBUDAI EGYETEM						
Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetmérnöki		Kar	Terméktervező		Intézet	
Tantárgy neve:		Marketing és kereskedelem II.			Neptun kód:	RTTMK2TTNC
Tantárgy neve angolul:		Marketing and Commerce II.			Kredit:	4
Jelleg (kötelező/ választható):		kötelező	Tagozat:	nappali	Félév a mintatantervben:	5
Szakok melyeken a tárgyat oktatják:		Ipari termék- és formatervező mérnöki szak				
Tantárgyfelelős:		Dr. Kokasné Dr. Palicska Livia		Oktató:	Koltai Piroska, Korona Péterné	
Előtanulmányi feltételek (kóddal is):		Képzési kód: RBNAFT vagy RBNCTF				
Heti óraszámok:	Előadás:	1	Tantermi gyakorlat:	2	Laborgyakorlat:	-
Számonkérés módja (s; v, é)	é	A képzés nyelve:	magyar	A tárgy órarendi helye:	EA:: H:13:30-15:10 (D.1.EA.II.) G1: K:09:50-11:30 (D.3.304) G2: SZE:11:40-13:20 (D.3.304) G3: CS:13:30-15:10 (D.2.206) G4:SZE:09:50-11:30 (D.3.304)	
A TANANYAG						
Oktatási cél:						
A tárgy ismerteti a kereskedelem szerepét, funkcióit, szerkezetét, az értékesítési csatorna szereplőit és a külkereskedelem alapfogalmait. A gyakorlat során a hallgatók divatárukat forgalmazó kiskereskedelmi egységeket értékelnek próbavásárlással.						
A TÁRGY RÉSZLETES LEÍRÁSA, ÜTEMEZÉS:						
Előadás témakörei:						
Oktatási hét	Témakör					Oktató
1.						
2.	A Branding fogalma, jelentősége. Branding-stratégiák					Koltai Piroska
3.						
4.	Szellemi tulajdon. Találmány, szabadalom, védjegy, know how, ipari mintaoltalom, licencia, franchise fogalma.					Koltai Piroska
5.						
6.	A kereskedelem szerepe, funkciói, szerkezete. Értékesítési csatorna szereplői, kereskedők csoportosítása. Fizetési módok a nemzetközi kereskedelemben. A külkereskedelmi szerződés tartalmi elemei.					Koltai Piroska
7.						
8.	Az online értékesítés: webshop. Az online marketing: AdWords, Fb Twitter és társai. Kiállítások, szakmai vásárok.					Koltai Piroska
9.						

10.	Eladásösztönző módszerek. Személyes eladás. Értékesítés- és tárgyalástechnikák. Személyiségtípusok	Koltai Piroska
11.		
12.	ZH	Koltai Piroska
13.		
14.	pót ZH	Koltai Piroska

Gyakorlat/Labor gyakorlatok témakörei:

Oktatási hét	Témakör	Oktató
1.	Félévi feladatok ismertetése. Reklámtervezés fő lépései, szempontjai. 1. gyakorlati feladat ismertetése: Reklámtervezés	Korona Péterné
2.	Reklámüzenetek a gyakorlatban. A reklám hatásmechanizmusa. Reklámpszichológia alapja.i	Korona Péterné
3.	Különböző korok reklámjainak összehasonlítása. Márka és a reklám összefüggései. 2. gyakorlati feladat ismertetése: Márkanév jelentősége	Korona Péterné
4.	1. feladat beadása, a feladat prezentációja I.	Korona Péterné
5.	1. feladat prezentációja II.	Korona Péterné
6.	Üzletválasztást meghatározó tényezők. Az értékesítés formái. Internetes értékesítés. 3. gyakorlati feladat ismertetése: A piac megfigyelése (piackutatás a boltban)	Korona Péterné
7.	Kedd szünet (G1 G2) Árubemutató. Magyar termékek.	Korona Péterné
8.	Csütörtök szünet (G3) Árubemutató. Magyar termékek.	Korona Péterné
9.	2. gyakorlati feladat beadása. Márkanév ereje régen és ma.	Korona Péterné
10.	Márkanév a saját szakmaterületeken.	Korona Péterné
11.	3. gyakorlati feladat beadása, prezentációja I.	Korona Péterné
12.	3. gyakorlati feladat prezentációja II.	Korona Péterné
13.	Személyes eladás. Az emberi viselkedés sémái. Az érvelés technikája. Eladásösztönzés.	Korona Péterné
14.	Értékelés. Pótlások	Korona Péterné

Félévközi követelmények

Foglalkozásokon való részvétel:

Az előadásokon és gyakorlatokon kötelező a részvétel. A jelenlét ellenőrzése katalógus alapján történik. A foglalkozásokról a TVSZ-ben meghatározott részarányban lehet hiányozni.

Zárthelyik, jegyzőkönyvek, beszámolók, stb. (száma, időpontja):

12. hét	ZH
12. hét	1 jkv írásbeli dolgozat beadása a próbavásárlásról, 12-14. héten annak prezentációja
14. hét.	Pót ZH

Az aláírás megszerzésének/félévközi jegy kialakításának módszere:

1 sikeres zh, (sikeres, ha elérte az összpontszám min. 40 %-át), pótlás a TVSZ szerint. Az évközi jegyben ennek súlya 50%, a gyakorlatokon szerzett érdemjegy súlya 50%. A gyakorlaton a prezentáció kerül értékelésre.

A vizsga módja (írásbeli, szóbeli, teszt, stb.) és értékelési módszere:

-

IRODALOM

Kötelező:

- Philip Kotler, Kevin Lane Keller: Marketingmenedzsment 2012, Akadémia Kiadó, 2012
- Bíró Péter: Marketing nélkül nem megy /Gyakorlati kézikönyv kis- és középvállalkozásoknak, T.Bálint Kiadó, 2009

Ajánlott:

- Mike Easey: Fashion Blackwell Publishing, 2008
- Keith Granet: The Business of Design, Princeton Architectural Press, 2011
- Kathryn Best: The Fundamentals of Design Management, Fairchild Books, 2010
- Rosamund Davies, Gauti Sigthorsson: Introducing the Creative Industries: From Theory to Practice, SAGE Publications Ltd, 2013
- Hoffmann Márta: Piackutatás, Budapesti Műszaki Könyvkiadó, 2000.
- Bp-Koping Datorg: Textíliák magyarországi piaca, 1999.
- Terry Morrison, Wayne A., Conaway, Gerore A. Borden: Meghajlás vagy kézfogás?/Üzleti etikett a világ ötvenhét országában, Alexandra, 2002.
- Keith Granet: The Business of Design, Princeton Architectural Press, 2011
- Kathryn Best: The Fundamentals of Design Management, Fairchild Books, 2010
- Rosamund Davies, Gauti Sigthorsson: Introducing the Creative Industries: From Theory to Practice, SAGE Publications Ltd, 2013
- Hoffmann Márta: Piackutatás, Budapesti Műszaki Könyvkiadó, 2000.
- Bp-Koping Datorg: Textíliák magyarországi piaca, 1999.
- Terry Morrison, Wayne A., Conaway, Gerore A. Borden: Meghajlás vagy kézfogás?/Üzleti etikett a világ ötvenhét országában, Alexandra, 2002.

Egyéb segédletek:

<https://elearning.uni-obuda.hu/>

A tárgy minőségbiztosítási módszerei:

A tárggyal kapcsolatban évenként oktatói felülvizsgálat történik, melynek során figyelembe vesszük a tudásátadás hatékonyságát, illetve a hallgatói és a végzetek által adott vélemények kiértékeléséből származó információkat. Az értékelés alapján a tárggyal kapcsolatos fejlesztési akciók indíthatók, melynek területei

- a tudásátadás módszertana,
- a tananyag tartalma,
- az előadások és gyakorlatok egymásra épültsége.

A változtatásokról és azok eredményeiről évenkénti értékelést végzünk, erről feljegyzést készítünk és a bevált elemeket a szakfelelős által szervezett ütemezéssel a tantárgyi program részévé tesszük.