

Tananyagfelosztás és követelményrendszer

2025/26. 1. FÉLÉV

ÓBUDAI EGYETEM											
Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetmérnöki				Kar		Terméktervező			Intézet		
Tantárgy neve:		Marketing és kereskedelem				Neptun kód:		RTXMK1HBNF			
Tantárgy neve angolul:		Marketing and Trade				Kredit:		4			
Jelleg (kötelező/ választható):		kötelező		Tagozat:		nappali		Félév a mintatantervben:		5	
Szakok melyeken a tárgyat oktatják:				Ipari termék- és formatervező mérnöki szak							
Tantárgyfelelős:		Nagyné dr. Szabó Orsolya			Oktató:		Korona Péterné				
Előtanulmányi feltételek (kóddal is):				nincs							
Heti óraszámok:		Előadás:		1		Tantermi gyakorlat:		2		Laborgyakorlat:	-
Számonkérés módja (s; v, é)		é		A képzés nyelve:		magyar		A tárgy órarendi helye:		Ea: páratlan K: 08:00-09:40 (D.3.305) G1 K:16:15-17:50 G2 SZE:08:00-	
Ismeretanyag leírása:											
A kereskedelem szerepe, funkciói, szerkezete. Az értékesítési csatornák szereplői, kereskedők csoportosítása. A külkereskedelmi szerződés tartalmi elemei. Kultúrák sajátosságai a nemzetközi kereskedelemben. Az üzleti etika alapelvei. A fenntartható fejlődés, a méltányos kereskedelem fogalma. Eladásösztönző módszerek. Az online értékesítés: webshop. Az online marketing (ADWords, FB Twitter, stb.). Személyes eladás. Személyiségtípusok. Fogyasztói magatartás. Értékesítés és tárgyalástechnikák. Szellemi tulajdon. Találmány, szabadalom, védjegy, know how, ipari mintaoltalom, licencia, franchise fogalma. Reklámcélok, árstratégiák. A reklámpsziológia alapjai. A reklám hatásmechanizmusa. Reklámüzenetek a gyakorlatban: történeti és kortárs reklámok. Kiállítások, szakmai vásárok.											
A TÁRGY RÉSZLETES LEÍRÁSA, ÜTEMEZÉS:											
Előadás témakörei:											
Oktatási hét		Témakör								Oktató	
1.		Félévi követelmények ismertetése. Marketing fogalma, szerepének változása, területei. Marketingmix.								Korona Péterné	
2.										(-)	
3.		A reklám helye a Marketingmix-ben. A reklám hatásmechanizmusa. Reklámtervezés fő lépései, szempontjai. Reklámüzenet a gyakorlatban. Különböző korok reklámjainak összehasonlítása.								Korona Péterné	
4.										(-)	
5.		Piac fogalma. Piacszegmentáció. Célcsoport. Pozicionálás.								Korona Péterné	
6.										(-)	
7.		A kereskedelem alapjai. Offline és online kereskedelem. Az ár-minőség kapcsolata az értékesítésben. Üzletválasztást meghatározó tényezők.								Korona Péterné	
8.										(-)	
9.		Termékkínálat alapfogalmai, termékpolitikai döntések. Új termék kialakítása. Szolgáltatások. Egy vállalat makro és mikro környezetét befolyásoló tényezők. A márka és alkotóelemei. A márkák fajtái és a márkaelemek kombinálása. A márkaérték és a márkahűség.								Korona Péterné	
10.										(-)	
11.		Rektori szünet								(-)	
12.										(-)	
13.		ZH								Korona Péterné	
14.		Pót ZH a gyakorlaton								Korona Péterné	

Gyakorlat/Labor gyakorlatok témakörei:

Oktatási hét	Témakör	Oktató
1.	Félévi követelmények ismertetése. Beadandó feladatok megbeszélése. Véleményformálók jelentősége, szerepe.	Korona Péterné
2.	A piackutatás módjai. Kérdőív-szerkesztés szabályai.	Korona Péterné
3.	" Véleményformálók" feladat leadása. Hallgatói beszámolók.	Korona Péterné
4.	Fogyasztói magatartás, a vásárlót befolyásoló tényezők. Hazai fogyasztói magatartások elemzése. Különböző üzletek elemzése.	Korona Péterné
5.	Hallgatói prezentáció, piackutatás I.	Korona Péterné
6.	Hallgatói prezentáció, piackutatás II.	Korona Péterné
7.	Üzletválasztást meghatározó tényezők a gyakorlatban G2 szünet	Korona Péterné
8.	Online értékesítés, személyes eladás. Az emberi viselkedés sémái. Az érvelés technikája. Eladásösztönzés.	Korona Péterné
9.	Márkanév régen és ma. Márknév a saját szakmaterületen.	Korona Péterné
10.	Hallgatói prezentáció, reklámtervezés I. G2 szünet TDK	Korona Péterné
11.	Rektori szünet	(-)
12.	Hallgatói prezentáció, reklámtervezés II.	Korona Péterné
13.	Hallgatói prezentáció, reklámtervezés III.	Korona Péterné
14.	Pót ZH. Értékelés. Pótprezentációk.	Korona Péterné

Félévközi követelmények**Foglalkozásokon való részvétel:**

A gyakorlatokon való részvétel kötelező. A megengedett hiányzások számát a Tanulmányi és Vizsgaszabályzat határozza meg (a hiányzások száma nem haladhatja meg a félévi össz. óraszám 30%-át). Az előadásokon való részvételt a TVSZ határozza meg.

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

3. hét	Beadandó feladat, véleményformálók. Feladat feltöltése
5. és 10. hét	Prezentáció feltöltése (leadása)
13. hét	ZH
14. hét	Pót ZH

Az aláírás megszerzésének/félévközi jegy kialakításának módszere:

A félévközi munka értékelése a félév során meghatározott feladatok teljesítése alapján történik. A teljesített feladatokra kapott osztályzatok átlagából, valamint a hallgatói aktivitásból adódik a félévközi osztályzat egy része, amely 40 %-ban számít az évközi jegybe. Az évközi jegy 60 %-át a ZH eredménye adja. A félévközi jegy megszerzéséhez valamennyi, az oktató által kiadott feladat elfogadható (minimálisan elégséges) szintű teljesítése szükséges. A félévközi jegy pótlására az érvényben lévő Tanulmányi és Vizsgaszabályzat vonatkozó előírásai érvényesek.

Az aláírás megszerzésének/félévközi jegy kialakításának módszere:

- Ismeri a terméktervezői szakterülethez szervesen kapcsolódó marketing, menedzsment, környezetvédelmi, minőségbiztosítási, információtechnológiai, jogi, közgazdasági szakterületek alapjait, azok határait és követelményeit.
- Megérti és használja szakterületének jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyar és legalább egy idegen nyelven.
- Magyarul és legalább egy idegen nyelven ismeri és alkalmazza szakmaterületének nyelvezetét, speciális kifejezéseit.
- Piac-, környezet- és vevőorientált.

Irodalom:

1. Bauer András: Marketing alapismeretek, Bp., Aula kiadó, 2007
2. Philip Kotler: Marketing menedzsment, Budapesti Műszaki Könyvkiadó, 1998.
3. Hoffmann Márta: Piackutatás, Budapesti Műszaki Könyvkiadó, 2000.
4. Pákh Miklós: Értékesítés, reklám, propaganda, vevőszolgálat, GTE. Bp. 1990
5. Morrison, T., Wayne.A., Conaway G., Borden, A.: Meghajlás vagy kézfogás?/Üzleti etikett a világ ötvenhét országában, Alexandra, 2002.
6. <https://elearning.uni-obuda.hu/> az oktató által készített elektronikus jegyzetek és segédletek