

2026/27. 1. FÉLÉV

Tárgy neve: Marketing és kereskedelem		NEPTUN-kód: RTXMK1HBNF	Óraszám: ea+gy+lb 1+2+0	Kredit: 4 Köv.: é
Tantárgyfelelős: Nagyné Dr. Szabó Orsolya		Beosztás: Egyetemi adjunktus	Előkövetelmény: nincs	
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 reklámpszichológia alapjai. A reklám hatásmechanizmusa. Reklámüzenetek a gyakorlatban: történeti és kortárs reklámok. Kiállítások, szakmai vásárok.				
<i>A tárgy részletes leírása, ütemezés:</i>				
Oktatási hét	Előadások és gyakorlatok témakörei			Oktató
1.	Ea: Félévi követelmények ismertetése. Marketing fogalma, szerepének változása. Marketingmix.			Korona Péterné
	G: Beadandó feladatok megbeszélése. Véleményformálók jelentősége, szerepe.			Korona Péterné
2.	Ea:-			(-)
	G: A piackutatás módjai. Kérdőív-szerkesztés szabályai.			Korona Péterné
3.	Ea: Piac fogalma. Piacszegmentáció. Célcsoport. Pozicionálás. Egy vállalat makro- és mikrokörnyezetét befolyásoló tényezők.			Korona Péterné
	G: " Véleményformálók" feladat leadása. Hallgatói beszámolók			Korona Péterné
4.	Ea: -			(-)
	G: Történeti és kortárs reklámok. A reklámpszichológia alapjai. A reklám hatásmechanizmusa. Reklámüzenet a gyakorlatban. Reklámtervezés fő lépései, szempontjai. Reklámtervezés feladat megbeszélése.			Korona Péterné
5.	Ea: A kereskedelem alapjai. Offline és online kereskedelem.			Korona Péterné
	G: Hallgatói prezentáció, piackutatás I.			Korona Péterné
6.	Ea: -			(-)
	G: Hallgatói prezentáció, piackutatás II.			Korona Péterné
7.	Ea: Az ár-minőség kapcsolata az értékesítésben. Fogyasztói magatartás, a vásárlót befolyásoló tényezők.			Korona Péterné
	G: Hazai fogyasztói magatartások elemzése. Különböző üzletek elemzése. Üzletválasztást meghatározó tényezők.			Korona Péterné
8.	Ea: -			(-)
	G: Hallgatói prezentáció, reklámtervezés I.			Korona Péterné
9.	Ea: Termékkínálat alapfogalmai, termékpolitikai döntések. Szolgáltatás marketing értelmezése, jelentősége.			Korona Péterné
	G: Hallgatói prezentáció, reklámtervezés II.			Korona Péterné
10.	Ea: -			(-)
	G: Kultúrák sajátosságai a nemzetközi kereskedelemben. Az üzleti etika alapelvei. A márka és alkotóelemei. A márkák fajtái és a márkaelemek kombinálása. A márkaérték és a márkahűség.			Korona Péterné
11.	Ea: Szellemi tulajdon. Találmány, szabadalom, védjegy, know-how, ipari mintaoltalom, licencia, franchise fogalma.			Korona Péterné
	G: Márkanév régen és ma. Márknév a saját szakmaterületen.			Korona Péterné
12.	Ea: -			(-)
	G2: Márkanév régen és ma II. Márknév a saját szakmaterületen II.			Korona Péterné
	G1 és G3: Rectori szünet			(-)
13.	Ea: ZH			Korona Péterné
	G: Prezentációk pótlása			Korona Péterné

2026/27. 1. FÉLÉV

14.	Ea: -	
	G: Pót ZH Értékelés	Korona Péterné
Félévközi követelmények:		
Foglalkozásokon való részvétel:		
A gyakorlatokon való részvétel kötelező. A megengedett hiányzások számát a HKR határozza meg (a hiányzások száma nem haladhatja meg a félévi össz. óraszám 30%-át). Az előadásokon való részvételt a HKR határozza meg. A gyakorlatokon az aktív részvétel elengedhetetlen, mely értékelésre kerül.		
Zárthelyik, jegyzőkönyvek, beszámolók stb.		
3. hét	Hallgatói feladat leadás és beszámolók	
5. hét	Hallgatói prezentáció, piackutatás I.	
6. hét	Hallgatói prezentáció, piackutatás II.	
8. hét	Hallgatói prezentáció, reklámtervezés I.	
9. hét	Hallgatói prezentáció, reklámtervezés II.	
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 HKR vonatkozó előírásai alkalmazandók.		
Az elsajátítandó szakmai kompetenciák:		
– Ismeri a terméktervezői szakterülethez szervesen kapcsolódó marketing, menedzsment, környezetvédelmi, minőségbiztosítási, információtechnológiai, jogi és közgazdasági szakterületek alapjait, határait és követelményeit. – Megérti és használja szakterületének jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyarul, valamint legalább egy idegen nyelven. – Magyarul és legalább egy idegen nyelven ismeri és alkalmazza szakmaterületének nyelvvezetét, valamint 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. Korona Péterné: Amit a korabeli reklámhirdetésekből kiolvashatunk (1883-1903) MAGYAR TEXTILTECHNIKA (ON-LINE 2008-) 77 pp. 9-14. , 6 p. (2024) Közlemény:35599675 Nyilvános Forrás: Folyóiratcikk (Szakcikk), Tudományos. 7. https://elearning.uni-obuda.hu/ az oktató által készített elektronikus jegyzetek és segédletek		