

Kaposvári Egyetem Gazdaságtudományi Kar
Kaposvár, Guba Sándor u. 40.

TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER

Tantárgy neve: Értékesítési és eladási technikák

Tantárgy kódja(i): 3FMAR1EET00000; 3BMAR1EET00000-2

Képzési szint: FOSZK/alapképzés/mesterképzés

Szak(ok) neve(i): Kereskedelem és marketing szak

Tagozat: nappali/levelező

Óraszám (ea/gy): 14/0

Értékelési forma: kollokvium/gyakorlat

Tantárgyfelelős oktató: Dr. Szigeti Orsolya

Előadás- és gyakorlatvezető oktatók: Dr. Szendrő Katalin

Tantárgyat gondozó tanszék neve: Marketing és Kereskedelem Tanszék

Tanszékvezető neve, beosztása: Dr. Szigeti Orsolya, egyetemi docens

A tematika és követelményrendszer érvényessége: 2015/2016 tanév I. félév

A tantárgy céljai: A kurzus célja, hogy a hallgatók megismerkedjenek az értékesítési és eladási technikákkal, az alkalmazott eszközökkel és módszerekkel.

Követelmények és az értékelés módja:

*A félév elismerésének feltétele 1 előadás tartása választott témakörből.
Az értékelés: a gyakorlatokon végzett feladatokról történő beszámolás.*

A tantárgy témakörei:

SSZ.	ÓRA TÍPUSA	ELŐADÁS TÉMA
1.	előadás	Az értékesítés helye és szerepe a marketingstratégiában Értékesítés és eladás egy más szerepben Az értékesítő oldaláról A vevő megismerése Csak egyszer vagyunk fiatalok - utána más mentséget kell keresnünk” – részletesen a generációs különbségekről Alkati tipológia
2.	előadás	„Az életben, akárcsak az üzletben, azt kapod, amit tárgyalasz, nem azt, amit érdemelsz.” – tárgyalási stílusok Az asszertivitásról “Az embereket nem a tények irányítják, hanem az azokról alkotott véleményük” – termékjellemzők, termékelőnyök, haszon Online értékesítés. Online lehetőségek az ügyfélkör bővítéshez Visszajelzés, feedback Az m-kereskedelem lehetőségei

Szakirodalom

Kötelező irodalom

Előadások anyaga

Ajánlott irodalom

BAUER A., MITEV A.Z. 2013. Eladásmenedzsment. Akadémiai Kiadó, Budapest

DANKÓ L. 2009. Értékesítés menedzsment. Miskolci Egyetem Marketing Intézet. Pro Marketing Miskolc Egyesület

PINK D.H. 2013. Eladni emberi dolog. Meglepő igazságok mások meggyőzéséről. HVG Kiadó Zrt., Budapest

MARGITAY T. 2004. Az érvelés mestersége, Budapest: Typotex

NÉMETH E. 2002. Önismeret és kommunikáció fejlesztése, BKF, Budapest

PEASE A. 1992. Testbeszéd, Park könyvkiadó, Budapest

PIAC ÉS PROFIT. Elérhető a www.piacprofit.hu oldalon

Kaposvár, 2015. augusztus 24.

Oktató aláírása

Tanszékvezető aláírása