

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): 2/1

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 a gyakorlatok rendszeres látogatása (SZMSZ 52. §), valamint 1 előadás tartása választott témakörből.

Az értékelés 2 összetevője: (1) a gyakorlatokon végzett feladatokról történő beszámolás, valamint (2) a SZMSZ 52. § pozitív katalógus alkalmazása, miszerint az érdemjegy megszerzéséhez a megszerezhető pontok felett további 5% értékben többletpont adható.

A tantárgy témakörei:

SSZ.	ÓRA TÍPUSA	ELŐADÁS TÉMA	SZEMINÁRIUM TÉMA
1.	előadás szeminárium	Az értékesítés helye és szerepe a marketingstratégiában	Értékesítési célok meghatározása
2.	előadás szeminárium	Értékesítés és eladás egy más szerepben	Asszociáció, szófelhő, brainstorming
3.	előadás szeminárium	Az értékesítő oldaláról	„A szakértő eladó”
4.	előadás szeminárium	A vevő megismerése	Vevőtípusok felismerése
5.	előadás szeminárium	Csak egyszer vagyunk fiatalok - utána más mentséget kell keresnünk” – részletesen a generációs különbségekről	Csoportmunka – különböző generációknak történő értékesítés azok attitűdje, motivációja alapján
6.	előadás szeminárium	Alkati tipológia	Személyiségteszt
7.	előadás szeminárium	„az életben, akárcsak az üzletben, azt kapod, amit tárgyalasz, nem azt, amit érdekelsz.” – tárgyalási stílusok	Személyiségteszt
8.	előadás szeminárium	ősz szünet	ősz szünet
9.	előadás szeminárium	Az asszertivitásról	Asszertivitás teszt
10.	előadás szeminárium	“Az emberek nem a tények irányítják, hanem az azokról alkotott véleményük” – termékjellemzők, termékelőnyök, haszon	Haszonérvelési gyakorlat
11.	előadás szeminárium	Online értékesítés. Online lehetőségek az ügyfélkör bővítéshez	Gyakorlati ötletek az Internetről
13.	előadás szeminárium	Visszajelzés, feedback	Gyakorlat - ügyfélvélemények kezelése
14.	előadás szeminárium	Az m-kereskedelem lehetőségei	Esettanulmányok

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