

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

TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER

Tantárgy neve: Kereskedelem gazdaságtana

Tantárgy kódja(i): 3BL-KM-Kereskedelem Gazdtan EA

Képzési szint: FOSZK/alapképzés/mesterképzés

Szak(ok) neve(i): KML

Tagozat: nappali/levelező

Óraszám (ea/gy): előadás

Értékelési forma: kollokvium/gyakorlat

Tantárgyfelelős oktató: Dr. Borbély Csaba

Előadás- és gyakorlatvezető oktatók: Dr. Borbély Csaba, Dr. Tóth Katalin

Tantárgyat gondozó tanszék neve: Agrárgazdasági és Menedzsment Tanszék

Tanszékvezető neve, beosztása: Dr. Borbély Csaba

A tematika és követelményrendszer érvényessége: 2015/2016 tanév 2. félév

A tantárgy céljai:

A hallgató ismerje meg a kereskedelmi vállalkozások áruforgalmi tevékenységének és gazdálkodásának területeit, lássa át azok összefüggését és a tevékenység gazdálkodásra gyakorolt hatását. Legyen képes az áruforgalom valamennyi szakaszának és a gazdálkodás kiemelt területeinek részletes elemzésére és értékelésére, valamint a hatékonyság növelését célzó javaslatok kidolgozására.

Követelmények és az értékelés módja:

Az elméleti és a gyakorlati Zh legalább kettes érdemjegyre való megírása

A tantárgy témakörei:

SSZ.	ÓRA TÍPUSA	ELŐADÁS TÉMA	SZEMINÁRIUM TÉMA
1.	előadás szeminárium	Bevezetés a kereskedelembe Kereskedelmi formák, üzlettypusok és többcsatornás kereskedelem Együttműködés az értékesítési csatornában	<i>A kiskereskedelem jellemzői, Meghatározó kiskereskedelmi láncok Magyarországon, Meghatározó nemzetközi tendenciák, Koncentráció a kiskereskedelemben, Kereskedelmi vállalatok menedzsmentje Kereskedelem értékesítési csatornáiban betöltött szerepe, Kereskedelmi funkciók, Nagykereskedők típusai, Kiskereskedelmi üzlettypusok Kiskereskedelem fejlődési elméletek, Többcsatornás kiskereskedelem, Együttműködés az értékesítési csatornában, Horizontális integráció, Vertikális integráció, Franchise, Bevásárlóközpontok</i>
2.	előadás szeminárium	Fogyasztói magatartás a kereskedelemben Kiskereskedelmi csatorna Választékpolitika	<i>Vásárlási döntések típusai, Extenzív problémamegoldás, Korlátozott problémamegoldás, Rutindöntések, Kiskereskedelmi vásárlási döntési folyamat, Piac szegmentáció, Kiskereskedelmi stratégia, Kiskereskedelmi mix, Versenyelőny létrehozása, Kiskereskedelmi vállalat növekedési stratégiája Az áruválaszték szerepe a kiskereskedelemben Az áruválaszték tervezési folyamata. Kiskereskedelmi márkák.</i>
3.	előadás szeminárium	Áruválaszték tervezése, beszerzése Ár-, és akciópolitika a kiskereskedelemben Kereskedelmi kommunikáció	<i>A beszerzési mennyiség megállapítása. Az árubeszerzés költségterve. A beszerzési költségkeret nyomon követése. Az áruválaszték teljesítményének elemzése. Az árszerkeze a kiskereskedelemben. Árképzési stratégiák. Az ár és az akciók kapcsolata. A kiskereskedelmi árképzés összetevői. A kiskereskedelmi árképzés eszközei.</i>
4.	előadás szeminárium	Kiskereskedelmi szolgáltatások Kereskedelmi üzletek kialakítása Kereskedelmi telephely kiválasztása Kereskedelmi technológia	<i>A kiskereskedelmi kommunikáció szerepe. A kiskereskedelmi kommunikáció eszközei. A kommunikációs folyamat elemzése. A szolgáltatások szerepe a kiskereskedelemben. A kiskereskedelmi szolgáltatások osztályozása. A kiskereskedők szolgáltatási stratégiái. Szolgáltatásminőség a kiskereskedelemben. Panaszkezelés. Eladótértípusok. árucsoportok és termékkategóriák elhelyezése az eladótérben. Az árbemutató eszközei. Az eladótér- kihasználtság hatékonysága. Az üzlet atmoszférája. A telephelyválasztást magyarázó elméletek. A kiskereskedelmi telephely típusai. A telephely vonzerejét és keresletét meghatározó tényezők.</i>

Szakirodalom

Kötelező irodalom

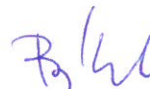
Gábor M., Sólyom Cs.: Kereskedelmi vállalkozások gazdálkodása és vezetése II. Főiskolai jegyzet, BGF-KVIF, Budapest

Ajánlott irodalom

Kaposvár, 2016. január 11.



Oktató aláírása



Tanszékvezető aláírása