

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

## ***TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER***

***Tantárgy neve: Kereskedelem gazdaságtana***

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

***Képzési szint: FOSZK/alapképzés/mesterképzés***

***Szak(ok) neve(i): KM-KMK***

***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	<i>A kiskereskedelem jellemzői, Meghatározó kiskereskedelmi láncok Magyarországon, Meghatározó nemzetközi tendenciák, Koncentráció a kiskereskedelemben, Kereskedelmi vállalatok menedzsmentje</i>
2.	előadás szeminárium	Kereskedelmi formák, üzlettypusok és többszornás kereskedelem	<i>Kereskedelem értékesítési csatornában betöltött szerepe, Kereskedelmi funkciók, Nagykereskedők típusai, Kiskereskedelmi üzlettypusok</i>
3.	előadás szeminárium	Együttműködés az értékesítési csatornában	<i>Kiskereskedelem fejlődési elméletek, Többszornás kiskereskedelem, Együttműködés az értékesítési csatornában, Horizontális integráció, Vertikális integráció, Franchise, Bevásárlóközpontok</i>
4.	előadás szeminárium	Fogyasztói magatartás a kereskedelemben	<i>Vásárlási döntések típusai, Extenzív problémamegoldás, Korlátozott problémamegoldás, Rutindöntések, Kiskereskedelmi vásárlási döntési folyamat,</i>
5.	előadás szeminárium	Kiskereskedelmi csatorna	<i>Piac szegmentáció, Kiskereskedelmi stratégia, Kiskereskedelmi mix, Versenyelőny létrehozása, Kiskereskedelmi vállalat növekedési stratégiája</i>
6.	előadás szeminárium	Választékpolitika	<i>Az áruválaszték szerepe a kiskereskedelemben Az áruválaszték tervezési folyamata. Kiskereskedelmi márkák.</i>
7.	előadás szeminárium	Áruválaszték tervezése, beszerzése	<i>A beszerzési mennyiség megállapítása. Az árubeszerzés költségterve. A beszerzési költségkeret nyomon követése. Az áruválaszték teljesítményének elemzése.</i>
8.	előadás szeminárium	Ár-, és akciópolitika a kiskereskedelemben	<i>Az árszerepe a kiskereskedelemben. Árképzési stratégiák. Az ár és az akciók kapcsolata. A kiskereskedelmi árképzés összetevői. A kiskereskedelmi árképzés eszközei.</i>
9.	előadás szeminárium	Kereskedelmi kommunikáció	<i>Zh</i>
10.	előadás szeminárium	Kiskereskedelmi szolgáltatások	<i>A kiskereskedelmi kommunikáció szerepe. A kiskereskedelmi kommunikáció eszközei. A kommunikációs folyamat elemzése.</i>
11.	előadás szeminárium	Kereskedelmi üzletek kialakítása	<i>A szolgáltatások szerepe a kiskereskedelemben. A kiskereskedelmi szolgáltatások osztályozása. A kiskereskedők szolgáltatási stratégiái. Szolgáltatásminőség a kiskereskedelemben. Panaszkezelés.</i>
13.	előadás szeminárium	Kereskedelmi telephely kiválasztása	<i>Eladóterítípusok. árucsoportok és termékkategóriák elhelyezése az eladóterben. Az árbemutató eszközök. Az eladóter-kihasználtság hatékonysága. Az üzlet atmoszférája.</i>
14.	előadás szeminárium	Kereskedelmi technológia	<i>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***



***Tanszékegyetű aláírása***

