

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

TEMATIKA ÉS KÖVETELMÉNYRENDSZER

Tantárgy neve: Kereskedelmi marketing

Tantárgy kódja(i): 3BMAR1KEM

Képzési szint: FOSZK/alapképzés/mesterképzés

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

Tagozat: nappali/levelező

Óraszám (ea/gy): 1 + 2

Értékelési forma: kollokvium/gyakorlat

Tantárgyfelelős oktató: Dr. Szenté Viktória

Előadás- és gyakorlatvezető oktatók: Dr. Böröndi-Fülöp Nikolett, Bardóczky Veronika

Tantárgyat gondozó tanszék neve: Marketing és Kereskedelem Tanszék

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

A tematika és követelményrendszer érvényessége: 2015/2016 tanév 1. félév

A tantárgy céljai:

A félév során a hallgatók megismerhetik a marketing (kereskedelmi vagy disztribúciós) csatornák sajátosságait és szereplőit. Bemutatásra kerülnek fő döntési területeik, konfliktushelyzeteik. A megszerzett – elsősorban gyakorlati jellegű – ismeretek birtokában jobban tervezhetővé válik a 4P elemi közül az elosztási stratégia, amely mind a termelő mind a szolgáltató vállalatok döntéseit segíti.

Követelmények és az értékelés módja:

A hallgatók csoportban az óra elején megkapják a teljesítendő feladatot. A félévben tanult elméleti anyag segítségével kidolgozzák az adott termék értékesítési stratégiáját a megadott szempontrendszer alapján. Eredményeiket számítógépen a Microsoft Power Point program segítségével rögzítik, majd szóban be is mutatják. A feladat 49%-ban határozza meg a félévi érdemjegyet, további 2%-ban az órákon való aktivitás és 49%-an a zárthelyi dolgozat eredménye befolyásolja.

A tantárgy témakörei:

SSZ.	ÓRA TÍPUSA	ELŐADÁS TÉMA	SZEMINÁRIUM TÉMA
1.	előadás szeminárium	Alapfogalmak	Alapok a gyakorlatban
2.	előadás szeminárium	Csatornatervezés	Vendégelőadó
3.	előadás szeminárium	Csatornairányítási döntések	Libri esettanulmány
4.	előadás szeminárium	Csatornadinamika: vertikális, horizontális és többcsatornás rendszerek. Franchise a gyakorlatban.	Fornetti esettanulmány
5.	előadás szeminárium	Csatorna-együttműködés, konfliktus és verseny. Csatornkapcsolatok jogi és etikai kérdései.	Shell esettanulmány
6.	előadás szeminárium	Értékesítési rendszer funkciói: Üzletkötés, logisztika és vevőszolgálat.	Bánffi szikvíz esettanulmány
7.	előadás szeminárium	Kiskereskedelem formái.	Auchan esettanulmány
8.	előadás szeminárium	Őszi szünet	Őszi szünet
9.	előadás szeminárium	Kiskereskedelmi marketingdöntések: termékválaszték, ár, promóció és elhelyezkedés.	Energiaitalok esettanulmány
10.	előadás szeminárium	Átalakuló kiskereskedelem: új irányzatok és funkciók.	Tesco esettanulmány
11.	előadás szeminárium	Hatékonyagsnövelő eszközök a kiskereskedelemben.	Douglas esettanulmány
12.	előadás szeminárium	Nagykereskedelem és marketingdöntései.	Vendégelőadó
13.	előadás szeminárium	Félév összefoglalása, felmerülő kérdések megvitatása	Zárthelyi dolgozat
14.	előadás szeminárium	Hallgatói beszámolók	Hallgatói beszámolók

Szakirodalom

Kötelező irodalom

ELŐADÁSOK ANYAGA
KIADOTT TANANYAGOK

Ajánlott irodalom

1. Kotler, P.: Marketing menedzsment. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2002.
2. Törőcsik M.: Kereskedelmi marketing. KJK, Budapest, 1998.
3. Agárdi I.: Kereskedelmi marketing és menedzsment. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2010.

Kaposvár, 2015. augusztus 18.

Béresdi-Filip M. Zoltán
Oktató aláírása

Pécs György
Tanszékvezető aláírása