

## ÉRTÉKESÍTÉS –SZERVEZÉS SZAKIRÁNY

### 1. A szakirány előzményei a Szolnoki Főiskolán

A magyar gazdaság állandóan változó és egyben fejlődő ágazata a kereskedelem. A piac bővülésével, az Európai Unióhoz csatlakozással, a piaci verseny intenzitásának erősödésével, a piaci szereplők magatartásának változásával a szervezeti célok teljesítése új megoldási módokat és módszereket kíván. A szervezetek tevékenységének hatékonysága alapvetően attól függ, hogy milyen mértékben tudnak megfelelni a piac kihívásainak, a vevők igényeit milyen szinten képesek kielégíteni. A közgazdász szakma általános ismeretei mellett szükség van ágazati mélységű ismeretek megszerzésére is. A kereskedelmi vállalkozások sokszínűsége méret, profil, tulajdon és üzemelési forma szerint sokoldalú tudást igényel a szakmában dolgozóktól.

Az értékesítés szervezés szakirány ismeretanyaga tartalmazza azokat az elméleti, módszertani ismereteket és gyakorlati feladatokat, amelyek képessé teszik a hallgatókat a vállalkozások vevőközpontú menedzselésére, az értékesítés munkafolyamatának hatékony szervezésére. A szakirány ismeretkörei viszonteladói szektorra fókuszálnak, de a kapcsolódó ágazatok, beszállítók, a szállítmányozók tevékenységét is érintik, ezáltal hasznosítható elméleti és gyakorlati ismereteket, valamint megfelelő munkaerőpiaci esélyeket biztosítanak az e szakirányt választó hallgatók számára.

### 2. A szakirány indításának célja

***Olyan szakemberek kibocsátása, akik a képzési és kimeneti követelményekben meghatározott kompetenciák megszerzésével hatékonyan képesek támogatni a változó makro- és mikrokörnyezetben működő kereskedelmi szervezetek értékesítési tevékenységét és annak hatékonyságát.***

A szakirány ismeretkörei jól illeszkednek a Kereskedelem és marketing alapszakhoz, az ismeretek széles alkalmazási lehetőségét biztosítják, ugyanakkor a hazai és multinacionális nagyvállalatok, közép és kisvállalkozások tevékenységéhez jól hasznosítható ismereteket nyújtanak. A tantárgyak tartalma lehetővé teszi egyes szakspecifikus területek igényeinek kielégítését is. A szakirány alkalmassá teszi a hallgatókat a kereskedelmi vállalatokkal beszállítói kapcsolatban lévő vállalkozások, valamint a szállítmányozó vállalkozások egyes munkaköreinek betöltésére.

A hazai kis és középvállalkozások körében egyre nagyobb igény mutatkozik a „sales” munkaterületek magas szintű szervezése iránt, amelyhez ehhez kellő tudás megszerzését segíti a szakirány választása.

### 3. A szakirány választását támogató információk

#### ***A szakirány által biztosított szakképzésnek milyen a munkaerőpiaci elfogadottsága?***

A munkaerőpiacon folyamatos a kereslet az értékesítés területét jól ismerő közgazdászok iránt. A hazai vállalkozások és multinacionális nagyvállalatok egyaránt keresik az áruforgalmi folyamatokat, az árut ismerő munkatársakat, akik magas szintű szakinformatikai ismeretek birtokában rövid idő alatt képesek teljes értékű munkavégzésre adott munkakörben. A bővülő kis-és nagykereskedelmi piacot, és az értékesítés tárgyi személyi és technológiai feltételeit ismerő közgazdászok iránt nagy a munkaerőpiaci kereslet.

#### ***A szakirány tárgyai mennyire felelnek meg az Ön érdeklődésének?***

Ha Önt érdeklik a választott szakterületének folyamatai, a kereskedelmi munka lényegét adó áruforgalmi folyamatok szervezése, a folyamatok informatikai irányítási megoldásai, és mindemellett a meg van győződve arról, hogy a gazdaságos tevékenység nélkülözhetetlen eleme a gazdasági számítások alapos ismerete, akkor önnek ezt a szakirányt kell választania. A szakma ezirányú művelése feltételezi a dolgozóról az átlagosnál jobb szervezőkészséget, az irányítás képességét valamint a döntések számszerű megalapozásának tudását is.

#### ***Adott szakirány által betölthető munkakör milyen jövedelmet biztosít?***

Ha Önnek ebben a munkakörben alkalmazottként helyezkedik el, akkor jövedelme a kezdő közgazdászok átlagjövedelménél magasabb lesz, mivel a döntések előkészítésében végzett tevékenység a vállalkozások számára igen értékes. Önálló vállalkozás alapítása esetén a jövedelem attól függ, hogy milyen megbízásokat sikerül szereznie és azokat milyen színvonalon teljesíti.

#### ***Mesterképzésben, vagy szakirányú továbbképzésben milyen kreditbeszámítást tesz lehetővé?***

A szakirány jól illeszkedik a mesterképzéshez, a Marketing mesterszakon a beszámítható kreditek száma magas, a többi mesterszaknál annak jellegétől függően eltérő. Külföldi felsőoktatási intézményben történő továbbtanulásnál hasonlóan jó esélyeket biztosít.

A szakirányú továbbképzésben a Szolnoki Főiskolán Felnőttképzés keretében két félév alatt szakközgazdász diploma szerezhető számos szakirányú továbbképzési szakon.

***A szakirány tárgyait milyen ütemezésben tudja teljesíteni, a mintatantervnek megfelelően tud-e haladni?***

A szakirány 5. szemeszteri tárgyait akkor tudja felvenni, ha eddigi tanulmányai során az Logisztika, a Kereskedelmi gazdaságtan és Marketing tárgyakat teljesítette. A 6. szemeszter elkezdéséhez a Termékhasznosság és termékmenedzselés 1. és Informatika tárgyak teljesítése szükséges. Ezek megléte esetén Önnek jó esélye van arra, hogy a mintatanterv szerint tudja folytatni tanulmányait és a hetedik félévben megkezdheti szakmai gyakorlatát.

**4. Az Értékesítés-szervezés szakirány tantárgyi struktúrája és oktatói**

Tantárgy	5. szemeszter			6. szemeszter		
Kereskedelmi üzemszervezés	1+2	4	K			
Kereskedelmi logisztika	1+2	4	K			
On-line marketing	1+2	4	K			
Kereskedelmi informatika				0+2	4	Gy
Személyes eladás				1+2	4	K
Vállalati esettanulmányok				0+2	3	Gy
Termékhasznosság és termékmenedzselés 2.				2+0	3	K
Szakdolgozat konzultáció				0+2	3	Gy

Az Értékesítés szervezés szakirány tantárgyainak oktatásában résztvevő oktatók:

Dr. László Éva PhD főiskolai tanár

Dr. Máté Zoltán PhD főiskolai tanár

Dr. Földi Katalin PhD főiskolai docens

Dr. Szakács Attila PhD főiskolai docens

Horváth Mariann PhD doktorandusz hallgató főiskolai adjunktus

## 5. Tantárgyak leírása

### Kereskedelmi üzemszervezés

**Tantárgy célkitűzése:** A hallgató ismerje meg a kereskedelem szervezésének elméleti és gyakorlati összefüggéseit, az áruforgalmi folyamatot az igény meghatározásától az értékesítésig rendszerszemlélettel legyen képes szervezni és kezelni.

Szerezzen jártasságot az értékesítési munka megszervezésében, a munkakörök kialakításában, a munkahelyek meghatározásában különböző értékesítési módok esetében Alapvető cél, hogy a hallgató legyen képes a tanultakat már a szakmai gyakorlat során is alkalmazni.

**Tartalmának rövid leírása:** A tananyag kiemelt témakörei: a szervezett kereskedelemre jellemző, vállalatok közötti (termelő-viszonteladó) együttműködés és annak gyakorlati megoldásai, a hazai és multinacionális vállalkozások áruforgalmának többszintű szervezési gyakorlata, az értékesítés szervezésének gyakorlata a nagykereskedelemben és kiskereskedelemben (kiemelten a hipermarketekben).

Főbb ismeretkörök: az értékesítés tárgyi feltételeinek biztosítása, munkakörök kialakítása, munkahelyek meghatározása a korszerű értékesítési módok és formák esetében, az eladótéri áruelhelyezés és feltöltés szervezési kérdései, a pénztárak működésének szervezése.

**Főbb tartalmi elemek:** A nagykereskedelmi és bolti technológiai folyamat értelmezése, a disztribúció, információáramlás és munkaszervezés sajátosságai. A beszerzés szervezési feladatai. Az áru átvételének szervezési feladatai, szervezeti és területi kérdései. Az áruátvétel korszerű és hagyományos módszerei, eszközrendszere. A nagykereskedelmi raktárak értékesítésének szervezése. Szerződések, megrendelések fogadása és feldolgozása, a kommissiózás előkészítése. C+C áruházak. A kiskereskedelmi munkaszervezés feladatai a különböző üzlettípusok és értékesítési módok esetében. Új üzlet nyitásának feladatai és működő üzletek áruforgalmának szervezése. Az áru, értékesítésre történő előkészítése. Munkakörök kialakítása, az értékesítési munka megszervezése, munkahelyek meghatározása különböző értékesítési módok esetében. Az eladótéri áruelhelyezés és feltöltés szervezési kérdései, feladatai. Gazdálkodási, marketing és vevőkényelmi szempontok érvényesítése. Az áru ellenértékének az elszámolása. A pénztárhelyek kialakítása, hagyományos tételező pénztárgépek és pénztárterminálok. A pénztári információk felhasználása a bolti munka értékelésében, szervezésében. A nagy- és kiskereskedelmi raktári és bolt készlet számbavétele, leltározási technikák és módszerek. Áruvédelmi rendszerek. A kiskereskedelem fogyasztóvédelmi feladatai.

### Kereskedelmi logisztika

**Tantárgy célkitűzése:** a hallgató ismerje meg a raktározás, a készletezés mint választékteremtés szakmai és technológia és alkalmazási hátterét, lássa át a logisztikai színvonal és a kereskedelmi készletezés, kiszolgálás összefüggéseinek közvetlen összefüggéseit és rendszerét.

**Tartalmának rövid leírása:** A tantárgy kiemelt témakörei: a logisztika hely-, és időérték-biztosító szerepe a kereskedelemben, az áruáramlások technológiai fázisai a hozzájuk kapcsolódó információs folyamatok, azok szervezésének és kezelésének általános és szakspecifikus kérdései. Az elosztási lánc kiemelt szereplőinek tevékenysége (nagykereskedelem és kiskereskedelem): készletezés, fizikai árumozgatás eszközrendszere, technológiai sajátosságok, szervezési módszerek, vezetői feladatok. Logisztikai problémák megoldására irányuló vállalati esetek feldolgozása, értékelése, önálló javaslatok.

**Főbb tartalmi elemek:** Az elosztási logisztika feladata, folyamata, a termelés és a fogyasztás közötti reálfolyamatok, pénzügyi és információs folyamatok. Raktárak létesítése, igény meghatározás, telepítési hely és mód meghatározás, telephely kijelölés. A nagykereskedelmi raktárak közlekedési kapcsolatai, disztribúciós feladatai. Termelők és raktárak, valamint raktár és üzletek közötti szállításszervezési feladatok. A nagykereskedelmi raktár RST feladatai. A belső szállítás, árumozgatás eszközei, tárolási rendszere, tárolási módok, raktári állványok és nyilvántartási rendszer. Kommissiózás, kommissiózási stratégiák, egylépcsős és kétlépcsős, soros és párhuzamos kommissiózás. A nagykereskedelmi raktár információs rendszere, belső és külső kapcsolatok. Kiskereskedelmi egységek létesítése, besorolása, szerepe az elosztási logisztikában. Az áru fogadása, átvétele, belső mozgatása az üzletben az értékesítésre történő előkészítés. Kiskereskedelmi értékesítési módok és formák és jellemzőik. A hipermarket és bevásárlóközpont, mint kereskedelmi nagyüzem jellegzetessége, típusai, speciális feladatok. Alternatív kereskedelmi formák.

### On – line marketing

**Tantárgy célkitűzése:** változó külső környezeti hatások nyomon követése a legkorszerűbb és folyamatosan változó internetes technológia segítségével. A legkorszerűbb értékesítési piackutatási és kommunikációs lehetőségek vizsgálata az on-line technika segítségével.

**Tartalmának rövid leírása:** az Internet megjelenése és elterjedése forradalmi változást hozott, hoz az információk vándorlásában, az üzleti területen, a kereskedelemben, a vállalkozások marketing tevékenységben. A tárgy vizsgálja ezeknek a változásoknak a hatását a társadalomra, a gazdasági életre, illetve elmélyül az új technológia által nyújtott lehetőségek kihasználásának területein. Foglalkozik az on-line technika alkalmazásának lehetőségeivel, a vállalkozások beszerzésének, értékesítésének, kommunikációjának (kiemelten marketingkommunikáció) és marketingkutatásának során. Teret ad az e-marketing stratégiai kérdéseinek, valamint körvonalazza annak terjedését, jövőbeli lehetőségét. Gyakorlati ismereteket nyújt az on-line reklámozás jelenével, jövőjével, az elektronikus levelezés alkalmazásának módszereivel kapcsolatban. Foglalkozik az e-marketing stratégiai kérdéseivel, fórumok, hírcsoportok vásárlásbefolyásoló hatásaival, illetve az elektronikus üzlet, elektronikus kereskedelem, elektronikus vállalat fogalmával.

**Főbb tartalmi elemek:** Az Internet hatása a társadalomra és a gazdasági életre. Az Internet hatása a marketingre. Az interaktív kommunikáció lehetőségei. Beszerzés és értékesítés a net-en. Az Internet szerepe a marketingkutatásban. Az Internet hatása a vállalati ügyviteli tevékenységére. A különböző keresők hatása. Az on-line reklámozás jövője. Az elektronikus levelezés alkalmazásának módszerei. Az on-line eszközök alkalmazása a vevőkapcsolatokban. Az elektronikus üzlet és kereskedelem résztvevői és tendenciái.

## Kereskedelmi informatika

**Tantárgy célkitűzése:** az informatikai rendszerekkel kapcsolatos korszerű ismeretek nyújtásával és kereskedelemben történő alkalmazásuk bemutatásával elérni, hogy a hallgatók munkájuk során hatékonyan tudják alkalmazni a leggyakrabban alkalmazott programokat.

**Tartalmának rövid leírása:** a többféle szoftver tanulmányozását követően olyan átfogó és konkrét készségek kialakítása, amelyek által a hallgató a szakma bármely területén képes lesz azok működésének gyors áttekintésére, kezelésére. Segít a számítógépes alrendszerek összefüggéseinek megértésében és gyakorlati kialakításában. Integrált vállalatirányítási rendszerek és a különböző funkcionális területekre specializáltan elkészített szakértői rendszerek segítik a megnövekedett mennyiségű információk kezelését, szűrését és döntés előkészítésre való feldolgozását, amelyek a tananyag szerves részét képezik.

**Főbb tartalmi elemek:** Számítógépes információrendszerek szervezése, rendszerelméleti alapok, rendszerelméleti alapfogalmak. Az információs rendszer és fejlődéstörténete, az adatfeldolgozás módszerei, a kötegetelt feldolgozás (Batch-feldolgozás), valós idejű feldolgozás (Real time feldolgozás), fájlkezelés, adatbázisok, adatbankok. Információrendszerek fejlesztése, a rendszerfejlesztés szakaszai a vállalati rendszerszervezői munka, a rendszer folyamatainak ábrázolása (organogram). Az informatikai rendszerelemekkel szemben támasztott követelmények, elvárások a hardverelemekkel és a szoftverelemekkel szemben. Az információs rendszerek biztonsági követelményei, védelmi és ellenőrzési rendszerei. A gazdasági informatika fogalomköre. A kereskedelmi vállalatok gazdasági műveletei és azok bizonylatolása, adatállományok, törzsadatok, forgalmi adatok. A pénzügyi információs alrendszer, a rendszer bizonylatok a pénzügyi rendszer kódszámrendszere, törzsadat-állományok, forgalmi adatok az outputok. Bér- és munkaügyi rendszer a kereskedelemben. A rendszer bizonylatok, a bér- és munkaügyi rendszer kódszámrendszere. Törzsadat-állományok, forgalmi adatok, outputok. Az integrált vállalatirányítási rendszerek általános jellemzői. Az integrált rendszerek moduláris felépítése, a főkönyvi, pénzügyi, értékesítési, beruházási modul, a tárgyi eszköz nyilvántartási, készlet-nyilvántartási, termelésirányítási modul. Korszerű informatikai módszerek, az adatbányászat (data mining) és adattárházak. SAP R/3 és online kiskereskedelmi pénztári rendszer. Egy konkrét informatikai alkalmazás kontrolling rendszer és integrált raktári információs rendszer bemutatása.

## Személyes eladás

**Tantárgy célkitűzése:** Rávilágítani a személyes eladás közvetlen és közvetett céljára, irányaira, a termelő, kereskedő és szolgáltató vállalatok célpiac- és szakmaspecifikus tevékenységére. Képessé tenni a hallgatókat a személyes eladás tevékenységének tervezésére és szervezésére.

**Tartalmának rövid leírása:** a tananyag feldolgozása során fontos az eladószemélyzet tervezésével és menedzselésével kapcsolatos tevékenység rendszerének, az elemzés és tervezés részterületeinek, a menedzsment feladatainak kiemelése, amely megalapozza azok gyakorlati megvalósítását. A tananyag hangsúlyozza a személyes eladás folyamatának szakmaspecifikus eltéréseit, és gyakorlati példákkal

szemlélteti azt. Fontos kiemelni azt, hogy a személyes eladás folyamata hosszának és tartalmának változása a vásárlási szituáció függvényében eltérő.

**Főbb tartalmi elemek:** A személyes eladás helye a vállalatok marketingtevékenységében, a PS és a kapcsolati marketing összefüggései, a személyes eladás szerepe a csatornapolitikai és promóciós döntésekben. A személyes eladás előnyei és hátrányai rövid- és hosszú távon, hatása az értékesített mennyiségre, a vállalati imázsra, a költségek alakulására. A személyes eladás felhasználási lehetőségei a piackutatásban. A PS funkciója eltérő piaci helyzetekben, a csatornapozíció és a személyes eladás összefüggései. A személyes eladást támogató eszközök felhasználása, a PS tevékenység tartalma és sajátosságai a szervezeti és fogyasztói piacon. A termelő és kereskedelmi vállalatok tevékenységének eltérő vonásai, a személyes eladás termék/szolgáltatás specifikus jellemzői. A személyes eladás sajátosságai a kereskedelemben, a nagykereskedelem, kiskereskedelem, külkereskedelem tevékenységének azonosságai és különbségei. Az eladószemélyzet tervezése, a tervezést befolyásoló tényezők. A személyes eladás céljainak, stratégiájának, struktúrájának, javadalmazásának tervezése. Az eladószemélyzet menedzselése. A személyes eladás alapelvei és folyamata. Azonosítás és minősítés, felkészülés, közelítés, prezentáció és szemléltetés, ellenérvek leküzdése, lezárás, utógondozás. A személyes eladás folyamata hosszának és tartalmának változása a vásárlási szituáció függvényében. A személyes eladás gyakorlata egy termelő vállalat példáján keresztül. A személyes eladás gyakorlata az eltérő kereskedelmi formákban vállalati példák alapján.

## Termékhasznosság és termékmenedzselés 2.

**Tantárgy célkitűzése:** a tárgy célkitűzése azon általános ismeretek hallgatók által történő elsajátítása, amelyek lehetővé teszik az áru kialakításakor, kiválasztásakor, tárolásakor és értékesítésekor az elvárások kielégítését, a fogyasztók megfelelő tájékoztatását.

**Tartalmának rövid leírása:** ismerjék meg a hallgatók az általános minőségi követelményeket, az áruk összetételét, az áruk nyilvántartásának és rendszerezésének (hagyományos és informatikai), a minőség szabályozásnak és minőségirányításnak az elveit, a hazai és nemzetközi szabványokat. Sajátítsák el a választott árfőcsoport (élelmiszer /műszaki/ruházat) a fogyasztói tájékoztatás és fogyasztóvédelem módjait, eszközeit, az optimális csomagolás kritériumait a tárolás, raktározás, szállítás, anyagmozgatás áruismereti követelményeit, az áru rendszertan alapvető jellemzőit, valamint az elektronikus áruvédelmi rendszerek működését, szerepét és szükségességét, szakmai áruismeretekkel kibővíve.

**Főbb tartalmi elemek:** A választott szakmára vonatkozóan: az áruismeret szükségessége, felosztása, ágai. Az áru tulajdonságait meghatározó tényezők. Az áruk választéka, csoportosítások. A minőség: fogalmai, szerepe, fejlődése, jelentősége, minőségi jellemzők (objektív, szubjektív és dinamikus), minőség-költség kapcsolat. Igénybevételek fajtái, a minőségromlással elleni védekezés módjai. Áruk nyilvántartása és rendszerezése. Elvek, módok. Hagyományos - árujellemezők alapján történő -, informatikai rendszerezési elvek. EAN, ETK, vonalkód. Áruvédelem, elektronikus áruvédelmi rendszerek bemutatása, és alkalmazása. Szerepük és szükségességük.

### Vállalati esettanulmányok

**A tantárgy célkitűzése:** a hallgatók legyenek képesek a kereskedelmi vállalkozások tevékenységének statisztikai módszerekkel megalapozott elemzésére és gazdálkodásuk, munkaszervezésük hatékonyságának növelése érdekében önálló javaslatok tételére.

**Tartalmának rövid leírása:** Az esettanulmányok konkrét gyakorlati vállalati esetekkel szolgálnak, valós problémákon keresztül mutatva be a kereskedelmi vállalatok működését. Törekvésünk, olyan átfogó szemléletmód kialakítása, amely a statisztikai elemzésen, a gazdasági folyamatok hatásának számszerű kimutatásán alapuló értékelést helyezi előtérbe a gyakorlati problémák megoldásakor. A tantárgy keretében a hallgatók olyan komplex esettanulmányokat oldanak meg, amelyek a változó piaci körülmények között működő szervezeteket jellemzik.

**Főbb tartalmi elemek:** konkrét vállalati esetek, döntést igénylő problémák, problémamegoldó javaslatok számszerű elemzésen alapuló értékelése, hatástanulmányok.

### Szakdolgozati konzultáció

**Tantárgy célkitűzése, tartalmának rövid leírása:** A szakdolgozati konzultáció szakmai és módszertani támogatást nyújt a szakdolgozat elkészítésében. A főiskola tanszékei a szak képesítési követelményeinek megfelelő, a képzés tudományági és üzleti területének megfelelő szakdolgozati témákat írnak ki. A témára jelentkezett hallgató számára konzulenszt jelöl ki a szakfelelős tanszék. A szakdolgozattal szemben elvárt, hogy tükrözze a hallgató felkészültségét, a szakterület és irodalmának kiváló ismeretét, a hallgató önálló elemzését, értékelését, véleményét. Leíró jellegű dolgozat, egyszerű esetismertetés, vállalatismertetés vagy a tananyagot meg nem haladó tartalmú munka nem elfogadható.