

Szak(ok) neve: Ipari termék- és formatervező BSc
Tantárgy neve: Marketing I.
Tantárgy-kód: IVB254MNIT
Szemeszter: **Ősz**

Helyszín: **A 219**
Elmélet / Gyakorlat: **1-14 hét Hétfő 16.45-18.15 / 18.30-19.15**

Általános információk:

Tanterv: Ipari termék- és formatervező BSc
Tantárgy neve: **MARKETING I.**
Tantárgy kódja: IVB254MNIT
Szemeszter: 05
Kreditek száma: 3
A heti órák elosztása: 2/1/0
Értékelés: félévközi jegy (f) vagy vizsga(v)
Előfeltételek: előfeltétel esetén tantárgy neve, kódja (adatok lásd mintatantervek kari honlap)

Tantárgy felelős: **Dr. Mészáros Bernadett, adjunktus**
Iroda: 7624 Magyarország, Pécs, Boszorkány u. 2. **B-342**
E-mail: meszaros.bernadett@mik.pte.hu
Munkahelyi telefon: **+36 72 503 650 / 23835**

Oktató: **Dr. Mészáros Bernadett, adjunktus**
Iroda: 7624 Magyarország, Pécs, Boszorkány u. 2. **B-342**
E-mail: meszaros.bernadett@mik.pte.hu
Munkahelyi telefon: **+36 72 503 650 / 23835**
:

Tárgyleírás

A kurzus során a hallgatók alapvető ismeretekre tesznek szert a piacorientáció, a marketingmenedzsment, a marketingstratégia, az operatív marketing tevékenységek, a marketingkutatás, az értékteremtés és értékközvetítés, valamint a marketingmix témakörökből. A modern marketingstratégia a szegmentáció- célcsoportválasztás – pozicionálás hármására épül. Ennek középponti eleme a termék/szolgáltatás, mely a félév során szintén kiemelt fókuszot kap.

Oktatás célja

A hallgatók olyan menedzseri képességekre tegyenek szert, amelyek révén felismerik a marketingdöntési helyzeteket, problémákat és ezek megoldására releváns piaci információk alapján megfelelő piaci döntési alternatívákat tudjanak kidolgozni. Összességében a hallgatók korszerű marketing szemlélettel törekedjenek a piaci problémák kezelésére.

Tantárgy tartalma

(Neptunban: Oktatás/Tárgyak/Tárgy adatok/Tárgytematika/Tantárgy tartalma rovat).

A tantárgy tartalmi leírása valamint témakörök az alábbiak szerint:

1. Mi a marketing? Fogalom, folyamat, a marketing gondolkodás fejlődése, a marketing menedzsment rendszere.
2. A vállalat piaca és környezete.
3. Marketing Információs Rendszer – piackutatás és helyzetelemzés.
4. A stratégiai tervezés és a marketing stratégia - Az iparági versenyképesség vizsgálata
5. A stratégiai tervezés és a marketing stratégia - Vállalati portfóliók értékelése.
6. Marketing stratégia és taktika. Mit jelent az STP? Célcsoportok, fogyasztók, szegmentálás
7. Marketing stratégia és taktika. Pozicionálás – Márka – Involvement kapcsolata
8. 1. zh, majd ismétlés és gyakorlat
9. őszi szünet
10. 4P (7P) – 4C modell. A marketing termékfelfogása, a termékeke osztályozása, új termék a marketingben
11. Termékmenedzsment, értékmenedzsment, a szolgáltatás, mint termék.
12. Árazás, árpolitika, árstratégia, napi árak kialakítása. Elosztáspolitikai, az értékesítési folyamat szereplői
13. 2. zh. majd ismétlés és összefoglalás

Számonkérési és értékelési rendszere

*A tantárgy felvételével, követelményrendszerével, teljesítésével, a hallgató szorgalmi-, vizsga- és záróvizsga időszak kötelező teendőivel kapcsolatban minden esetben a Pécsi Tudományegyetem érvényben lévő Szervezeti és Működési Szabályzatának 5. számú melléklete, a Pécsi Tudomány egyetem **Tanulmányi és Vizsgaszabályzata (TVSZ)** az irányadó.*

(Neptunban: Oktatás/Tárgyak/Tárgy adatok/Tárgytematika/Számonkérési és értékelési rendszere rovat)

Jelenléti és részvételi követelmények

A PTE TVSZ 45.§ (2) és 9. számú melléklet 3§ szabályozása szerint a hallgató számára az adott tárgyból érdemjegy, illetve minősítés szerzése csak abban az esetben tagadható meg hiányzás miatt, ha nappali tagozaton egy tantárgy esetén a tantárgyi tematikában előírányzott foglalkozások több mint 30%-áról hiányzott.

A jelenlét ellenőrzésének módja:(pl.: jelenléti ív / online teszt/ jegyzőkönyv, stb.)

Számonkérések

A tantárgy követelménytípusának megfelelő rovatok töltendők ki (félévközi jeggyel, vagy vizsgával záruló tantárgyak). A másik típus rovatok törölhetők.

B.) Vizsgával záruló tantárgy (PTE TVSz 40§(3))

Félévközi ellenőrzések, teljesítményértékelések és részarányuk a minősítésben

Típus	Értékelés	Részarány a minősítésben
1. zh		35%
2. zh		35%
beadandó önálló írásbeli feladat		30%

Pótlási lehetőségek módja, típusa (PTE TVSz 47§(4))

A féléves önálló feladat teljesítése, a vizsgaidőszakon belül.

ha hiányzik egy zh, vagy mind a kettő – írásbeli pótlás, ha az sem sikerül szóbeli vizsga. ZH nélkül a félév nem fogadható el. Önálló marketing terv nélkül a félév nem fogadható el. Az önálló feladat javításának utolsó határideje: szorgalmi időszak utolsó napja + 14 nap.

Az aláírás megszerzésének feltétele

a TVSz szerinti megjelenés, legalább elégséges osztályzat megszerzése mindkét zárthelyi dolgozathoz.

Az érdemjegy kialakításának módja %-os bontásban

Az összesített teljesítmény alapján az alábbi szerint.

Érdemjegy:	5	4	3	2	1
	A, jeles	B, jó	C, közepes	D, elégséges	F, elégtelen
Teljesítmény %-os:	85%-100%	70%-84%	55%-69%	40%-55%	0-39%

Vizsga típusa (írásbeli, szóbeli): írásbeli, önálló munka

A vizsga minimum 40 %-os teljesítés esetén sikeres.

Az érdemjegy kialakítása (TVSz 47§ (3))

70 %-ban az évközi teljesítmény, 30 %-ban a féléves önálló feladat alapján történik.

Az érdemjegy megállapítása az összesített teljesítmény alapján %-os bontásban

Érdemjegy:	5	4	3	2	1
	A, jeles	B, jó	C, közepes	D, elégséges	F, elégtelen
Teljesítmény %-os:	85%-100%	70%-84%	55%-69%	40%-54%	0-39%

Irodalom

Felsorolás fontossági sorrendben. (Neptunban: Oktatás/Tárgyak/Tárgy adatok/Tárgytematika/Irodalom rovat)

Kötelező irodalom és elérhetősége

Mészáros Bernadett: Marketing I. órajegyzet és marketingterv készítési útmutató

Fojtik János – Pavluska Valéria (szerk.) (2009): A marketing alapjai. Pécs, PTE KTK.

Zeller Gyula: Marketing, PTE Felnőttképzési és Emberi Erőforrás Fejlesztési Intézet, Pécs,

Philip Kotler: Marketing management, Műszaki Könyvkiadó, Budapest

Reketye Gábor - Piskóti István - Józsa László - Veres Zoltán: Döntésorientált marketing - Decision-oriented Marketing, KJK Kerszöv, Budapest, 2005.

Oktatási módszer

A tantárgy folyamatos kommunikáción alapszik az oktató és a hallgatók között.

Módszer:

tematika szerinti szakmai előadások, valamint órai gyakorlat. Az órarendszerinti gyakorlati órák a hallgatói csoporttal való egyeztetést követően, a kiírt óraszámnak megfelelően összevontan- 3 tréningnapban kerülnek

megvalósításra. A marketing gyakorlat - tréningnapok feladata az Ipari termék és formatervező képzésben a szakfelelőssel egyeztetett, piaci termék vs. termékfejlesztési tervezet megfogalmazott termék marketing tervének közös, csoportmunkában, workshop munkamódszerrel történő elkészítése. A gyakorlat feltétele, arra a megadott téma és időpontok szerint, az önálló hallgatói adatgyűjtés. A gyakorlat- marketing tréning eredményes megvalósításához önálló módszertani anyag ez elmúlt években oktató által kifejlesztésre és alkalmazásra került.

Részletes tantárgyi program és követelmények

Feladatok és követelményrendszerük

Program heti bontásban

Előadás

Okta- tási hét	Téma	Kötelező irodalom hivatkozás, oldalszám (-tól-ig)	Teljesítendő feladat (beadandó, zárthelyi, stb.)	Teljesítés ideje, határideje
1.	Mi a marketing? Fogalom, folyamat, a marketing gondolkodás fejlődése, a marketing menedzsment rendszere.	saját jegyzet	Az év végi írásbeli önálló feladat kiadása.	szorgalmi időszak utolsó napja + 14 nap
2.	A vállalat piaca és környezete.	saját jegyzet		
3.	Marketing Információs Rendszer – piackutatás és helyzetelemzés.	saját jegyzet		
4.	A stratégiai tervezés és a marketing stratégia - Az iparági versenyképesség vizsgálata	saját jegyzet		
5.	A stratégiai tervezés és a marketing stratégia - Vállalati portfóliók értékelése.	saját jegyzet		
6.	Marketing stratégia és taktika. Mít jelent az STP? Célcsoportok, fogyasztók, szegmentálás	saját jegyzet		
7.	Marketing stratégia és taktika. Pozicionálás – Márka – Involvement kapcsolata	saját jegyzet		
8.	1. zh, majd ismétlés és gyakorlat		zh	
9.	őszi szünet			
10.	4P (7P) – 4C modell. A marketing termékfelfogása, a termékeke osztályozása, új termék a marketingben	saját jegyzet		
11.	Termékmenedzsment, értékmenedzsment, a szolgáltatás, mint termék.	saját jegyzet		
12.	Árazás, árpolitika, árstratégia, napi árak kialakítása. Elosztáspolitikai, az értékesítési folyamat szereplői	saját jegyzet		
13.	2. zh. majd ismétlés és összefoglalás		zh	

Gyakorlat

Időpontja: a félév elején megállapodott három tanítási napon 8.30-14.00 terjedő időben. A heti gyakorlati 45 percek összevont felhasználásával. A csoporttal történő megegyezés és órarendi összehangolás érdekében, a másik lehetőség a heti ritmusba a tárgy időpontjában 3 alkalom gyakorlati óra kijelölése. Ez a csoporttal a félév első óráján tisztázásra kerül.

Gyakorlat tartalma

3 tréningnap – közösen meghatározott termék marketing tervének elkészítése.

0. A termékem definiálása (ehhez önálló adatgyűjtés, prezentáció a termékről)
1. belső audit (imázs, tevékenység, érték)
2. célcsoportok elemzése (ehhez önálló adatgyűjtés, prezentáció a lehetséges fogyasztói csoportokról a szegmentálás ismerve szerint)
3. versenytársak elemzése (ehhez előzetes adatgyűjtés, kiadott versenytársak adatigényére vonatkozó tábla szerint)
4. SWOT elemzés (az eddig elkészült összes, végignézni, ebből a mi helyzetnek megfelelőt elkészíteni)
5. A termék értékkinálatán alapuló élményígéret megfogalmazása (élményígéret módszertani tábla szerint együtt, közösen)
 1. tréning nap: A termék meghatározása a termékfogalma alapján
 2. tréning nap: belső audit, célcsoportok és versenytársak, az önálló adatgyűjtés alapján, az adatok rendszerezése, elemzése
 3. tréning nap: SWOT elemzés és élményígéret és értékkinálat meghatározása

.....
dr. Mészáros Bernadett
tantárgyfelelős

Pécs, 2024.08.31.