

Tárgytematika

Félév:	2014/15/1
Tárgynév:	Turizmus/Vendéglátó marketing
Tárgykód:	ANITVA7091
Felelős szervezet neve:	Idegenforgalmi Intézeti Tanszék
Felelős szervezet kódja:	AA12
Tárgyfelelős neve:	Ivancsóné Dr. Horváth Zsuzsanna
Tárgy követelménye:	Évközi jegy
Tárgy heti óraszám:	0/2/0
Tárgy féléves óraszám:	0/0/0

Oktatás célja:

A tárgy célja, hogy a hallgató átlássa a vendéglátás marketing folyamatait, képes legyen helyzetelemzésre, piacszegmentálásra, ismerje a kérdőív szerkesztés szabályait, tudjon egyszerűbb marketing kutatást végezni. Ismerje a marketingcélok eléréséhez szükséges eszközöket és ezek vendéglátóipari sajátosságait.

Tantárgy tartalma:

A szolgáltatások sajátosságai a marketingben	A szolgáltatás marketing sajátosságai, a HIPI elv a vendéglátásban
Marketingelemzések	STEEP analízis, piac típusok
Marketingelemzések alkalmazása	SWOT analízis, versenytárs elemzés egy konkrét vendéglátóipari egység példáján
Célcsoport/vendégkör meghatározása A kereslet felmérése	STP, Szegmentáció, célpiac meghatározása, a szolgáltatás pozicionálása, (a fogyasztók szegmentálása, illetve a vendég struktúra elemzése)
Marketingkutatás a vendéglátásban	Fogyasztói elégedettség vizsgálat, mystery guest, SERVQUAL
7 P	Szolgáltatások marketing eszközzrendszere
Termékpolitika	Választékkialakítás, étlap, itallap, szolgáltatások, csomagok
Árpolitika	Árképzés a vendéglátásban, turizmusban, árdifferenciálás

Tárgytematika

Félév:	2014/15/1
Tárgynév:	Turizmus/Vendéglátó marketing
Tárgykód:	ANITVA7091
Felelős szervezet neve:	Idegenforgalmi Intézeti Tanszék
Felelős szervezet kódja:	AA12
Tárgyfelelős neve:	Ivancsóné Dr. Horváth Zsuzsanna
Tárgy követelménye:	Évközi jegy
Tárgy heti óraszám:	0/2/0
Tárgy féléves óraszám:	0/0/0

Tantárgy tartalma:

Értékesítési csatornák	Hagyományos felszolgálat, önkiszolgáló, értékesítés elvitelre, kiszállítás, mozgó árusítás, automata értékesítés; foglalási rendszerek
Piacbefolyásolás	Akciók, értékesítéshelyi ösztönzés, reklám, PR, CI
Emberök	A vendéglátásban, turizmusban dolgozók viselkedése, megjelenése, szaktudása
Értékesítési folyamat Psychical Evidence	Különböző felszolgálati, kiszolgálási módok Az üzlet kialakítása, külső, belső megjelenése; Front office, back office

Számonkérési és értékelési rendszere:

A tárgy gyakorlati jellegű. A félév sikeres teljesítéséhez szükséges a két ZH sikeres megírása és a kiadott beadandó feladat leadása, értékelhető teljesítése.

Kötelező irodalom:

Katona, M. –Meskóné Tóth Á. : Marketing a vendéglátásban

Kozma Boglárka: Turizmus marketing

Vaszari Tamás: Vendéglátás marketing

Deli-Gray Zsuzsa- Árva László: Turizmusmarketing esettanulmányok, Akadémiai Kiadó, 2010.