

Tárgytematika / Course Description

Digitalizáció az értékesítésben

KGLS_MMTM223

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: dr. Élő Gábor

Félév / Semester: 2022/23/2

Beszámolási forma /

Assesment: Folyamatos számonkérés

Tárgy heti óraszám /

Teaching hours(week): 0/0/0

Tárgy féléves óraszám /

Teaching hours(sem.): 18/0/0

OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

A tantárgy keretein belül a hallgatók a következő területekkel ismerkedhetnek meg:

- Piacfelmérést támogató digitális megoldások
- Új módszerek a digitálisan orientált ügyfelek bevonására
- A marketing automatizáció szerepe az értékesítési stratégiában (külsős előadó)
- Adataalapú döntéshozatal sales stratégiák számára

TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

| | |
|--------|---|
| 1.óra | Bevezető: merre tart az omnichannel vásárlási élmény? Hogyan tájékozódnak a fogyasztók válságos idő miként változtatnak a szokásaikon? |
| 2.óra | Magyar e-kereskedelmi körkép: retail trendek itthon |
| 3.óra | A webes jelenlét elemei: a digitális platform alapvető eszközeinek bemutatása, az AIDA-model |
| 4.óra | Hirdetési megoldások értékesítőknél: Google Ads és Google Analytics röviden (külsős előadó) I |
| 5.óra | Hirdetési megoldások értékesítőknél: Google Ads és Google Analytics röviden (külsős előadó) II |
| 6.óra | Hirdetési megoldások értékesítőknél: Google Ads és Google Analytics röviden (külsős előadó) II |
| 7.óra | Tartalommarketing és SEO: brandépítést szolgáló marketing eszköztár ismertetése I. |
| 8.óra | Tartalommarketing és SEO: brandépítést szolgáló marketing eszköztár ismertetése II., Social me |
| 9.óra | Órai gyakorlat: összeállítunk egy digitális értékesítési stratégiát a hallgatók speciális igényei szer |
| 10.óra | Automatizált vevőszerzés: leadgenerálás és automatizáció Sumo-val, Octopus CRM-mel és egyéb eszköz |
| 11.óra | Automatizált vevőszerzés: leadgenerálás és automatizáció Sumo-val, Octopus CRM-mel és egyéb eszköz |
| 12.óra | Konzultáció, Mi az a GDPR és miért fontos az értékesítőknél? |
| 13.óra | Külpiaconra lépés (külsős előadó: Balog Gábor, Google) |
| 14.óra | Az exportálásra való felkészültség vizsgálata Google Market Finderrel (külsős előadó: Balog Gábor, G |
| 15.óra | Órai gyakorlat: piacrálépési diagnózis létrehozása közösen (külsős előadó: Balog Gábor, Google) |
| 16.óra | Ügyfélkapcsolat-kezelési rendszerek áttekintése: a CRM ökoszisztéma bemutatása, az értékesítőknél mu feladataihoz kapcsolódó felelőségek és készségek áttekintése |
| 17.óra | Salesforce alapok: mire képes a Salesforce és hogyan szolgálja az értékesítés hatékonyságát? |
| 18.óra | Összefoglalás: készségfejlesztés a jövő sales stratégiai számára |

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Félévközi beadandó és/vagy vizsga

KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL