

## Tárgytematika / Course Description

### Kereskedelmi vállalatok gazdálkodása, szervezése és irányítása

**KGNB\_MMTM047**

**Tárgyfelelős neve /**

**Teacher's name:** dr. Gombos Szandra

**Félév / Semester:** 2024/25/1

**Beszámolási forma /**

**Assesment:** Vizsga

**Tárgy heti óraszám /**

**Teaching hours(week):** 2/2/0

**Tárgy féléves óraszám /**

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

---

### OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

A tantárgy célja a kereskedelmi ágazat, kereskedelmi vállalatok működésének bemutatása. A hallgatók a tárgy keretében megismerik a kereskedelmi vállalatok működésének legfontosabb sajátosságait, a felmerülő gyakorlati problémákat és azok lehetséges megoldásait.

---

### TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

- 1.hét Bevezetés a kereskedelembé, Kereskedelem Magyarországon
- 2.hét Kereskedelmi formák, üzlettípusok, egy üttműködés az értékesítési csatornáknban
- 3.hét Fogyasztói magatartás a kiskereskedelemben
- 4.hét Stratégiai kérdések a kiskereskedelemben
- 5.hét Telephelyválasztás
- 6.hét Választékpolitika
- 7.hét Áruházak, bevásárlóközpontok
- 8.hét Ár- és akciópolitika

9.hét Kereskedelmi szolgáltatások

10.hét Kereskedelmi kommunikáció

11.hét Üzletek kialakítása

12.hét Üzletek operatív működése

13.hét Kereskedelmi technológia

14.hét Kereskedelmi vállaltok teljesítményének mérése

---

## SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

### A félév aláírásának feltétele:

Szemináriumokon való részvétel (max. 2 hiányzással)

Szemináriumi projektfeladat teljesítése

### Számonkérés, értékelés módja:

Két félévközi beszámoló (zh) **VAGY** félév végi szóbeli vizsga      max. 50 pont (min. 26 pont)

Szemináriumi prezentációk és projektfeladat      max. 50 pont

Összesen      max. 100 pont

Az érvényes érdemjegyhez a vizsgán vagy a két félévközi beszámolón (zh-n) el kell érni min. 51%-ot, és a projektfeladatot min. 51%-ra kell teljesíteni.

Érdemjegyek a teljesítmény alapján:

0 - 50 %	elégtelen
51 - 65 %	elégséges
66 - 80 %	közepes
81 - 90 %	jó
91 - 100 %	jeles

---

## KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

### Kötelező irodalom:

**Agárdi Irma: Kereskedelmi marketing és menedzsment, Budapest, Akadémiai Kiadó, 2010 (vagy későbbi kiadások)**

### Ajánlott irodalom (részletek a következő forrásokból):

Reketye-Hetesi: Kínálatmenedzsment, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2009. (61-101.old.175-193.old.)

Törőcsik: Vásárlói magatartás, Budapest, Akadémiai Kiadó, 2009.

Törőcsik: Fogyasztói magatartás trendek, Budapest, KJK-Kerszöv Kiadó, 2003. (51-71. old.)

Berman-Evans: Retail management, Person Education, 2010.

Bauer-Mitev: Eladásmenedzsment, Budapest, Akadémiai Kiadó, 2008. (149-232.old.)

Sikos T. - Hoffmann: A fogyasztás új katedrálisai, Budapest, MTA Társadalomkutató központ, 2004.

---

## AJÁNLOTT IRODALOM / RECOMMENDED MATERIAL

