

Tárgytematika / Course Description

Turisztikai vállalkozások termékmenedzsmentje

KGNB_TRTM022

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: dr. Darabos Ferenc

Félév / Semester: 2024/25/1

Beszámolási forma /

Assesment: Folyamatos számonkérés

Tárgy heti óraszám /

Teaching hours(week): 0/2/0

Tárgy féléves óraszám /

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

OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

A turisztikai vállalkozások együttműködésének modellezése. A hallgatók képessé válnak a turizmus működtetésének speciális tervezési, megvalósítási, ellenőrzési feladatának ellátására, a sokirányú turisztikai termékfejlesztésre. A tárgy alkalmas valós környezetben, létező projektötletek, pl. turacsomagok kialakítására, menedzsment asszisztencia, terméktesztelés, vállalkozói együttműködésen alapuló megvalósítására. A témakörök összevonhatóak, kiemelhetőek, mentor oktatók, külsős szakemberek bevonása mellett.

TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

1. hét: Módszertani ismertetés, csoportok, témáinak kiválasztása terméktípus szerint (az 5-6 fős csapatok 1 új, vagy meglévő terméktípust és egy konkrét helyszínt választanak, melyen belül az alábbi témakörökből egyéni kiselőadást tartanak a műveltető órát követően). Egészségügyi szervezők egészségturizmus terméktípust választhatnak.
2. A termék mikrokörnyezetének elemzése. Új termék esetén pénzügyi terv, üzleti modell készítése. Az új termék bevezetése során a keresleti és kínálati környezet elemzése, valamint a pénzügyi tervezés alapvető fontosságú a termék sikerének és hatékonyságának biztosításához.
3. Mikrokörnyezet kiselőadás. Új termék esetén pénzügyi terv kiselőadás is. A keresleti, kínálati trendek bemutatása. Új termék esetén pénzügyi terv. A hallgatók lehetőséget kapnak a trendek bemutatására és az új termék üzleti modelljére.
4. Településrendezés, elhelyezkedés, építészeti megjelenés. A területi elhelyezkedés, alapinfrastruktúra, design bemutatása. A területi elhelyezkedés, az alapinfrastruktúra és a design fontos szerepet játszanak egy vállalkozás sikerében és hatékonyságában. Vállalkozás földrajzi elhelyezkedése stratégiai fontosságú lehet az ügyfelek elérése és a logisztikai szempontból is. A vállalkozásnak olyan területen kell elhelyezkednie, ahol könnyen hozzáférhető és látható az ügyfelek számára.
5. Elhelyezkedés, design kiselőadás. A hallgatók lehetőséget kapnak a projekt, meglévő vállalkozás területi

elhelyezkedésének, költségek bemutatására.

6. Szolgáltatásmenedzsment elemzése. A szolgáltatások elemzése, minőségbiztosítás. A szolgáltatásmenedzsment elemzése fontos lépés a szolgáltatások hatékony szervezése, tervezése és nyújtása érdekében. Ez magában foglalja a szolgáltatások teljes életciklusának átfogó megértését és irányítását, hogy az ügyfeleknek minőségi élményt nyújtsunk.

7. Szolgáltatásmenedzsment kiselőadás. A hallgatók lehetőséget kapnak a turisztikai szolgáltatások, kínálatelemzés, minőségbiztosítás bemutatására.

8. Marketing elemzés. A marketing mix, ezen belül első sorban a kommunikációs mix kidolgozása. A marketing mix azon elemeinek összessége, amelyeket egy vállalkozás felhasznál a termék vagy szolgáltatás hatékony piaci pozicionálására és értékesítésére. Az egyik legfontosabb része ennek a mixnek a kommunikációs mix, amely meghatározza, hogyan kommunikál a vállalkozás az ügyfelekkel és hogyan teremt kapcsolatot velük.

9. Kommunikációs mix kiselőadás. A hallgatók lehetőséget kapnak a kommunikációs eszközök alkalmazásának bemutatására a marketingben.

10. Szervezeti rendszer, árazás. A menedzsment kapcsolatainak, működésének elemzése, árstruktúra. Az árstruktúra és a menedzsment kapcsolatainak elemzése alapvető fontosságú a vállalkozás hatékony működése és a piaci versenyképesség szempontjából.

11. Menedzsment, árazás kiselőadás. A menedzsment kapcsolatainak, működésének elemzése, árstruktúra. Az árstruktúra és a menedzsment kapcsolatainak elemzése alapvető fontosságú a vállalkozás hatékony működése és a piaci versenyképesség szempontjából.

12. Ágazati beágyazás, beruházás, pénzügyi tervezés. Meglévő, vagy új vállalkozás esetén a szolgáltatási paletta besorolása terméktípus szerint. Innovációk bemutatása, pénzügyi tervezés. Új vállalkozás esetén pénzügyi terv visszacsatolás is. A vállalkozás sikeréhez és fejlődéséhez alapvető fontosságú tényezők elemzése. A pénzügyi tervezés segít abban, hogy a vállalkozás fenntartható pénzügyi alapokon álljon és sikeresen működjön.

13. Ágazati besorolás, innovációk kiselőadás. Új vállalkozás esetén pénzügyi terv visszacsatolás is. Összegző dolgozatok beadása. Meglévő vállalkozás esetén a szolgáltatásmix besorolása terméktípus szerint, az innovációk kiemlése, pénzügyi vonzatai. A témaköröket bemutató dolgozat beadása.

14. Gyakorlati jegyek lezárása. A szemináriumi aktivitás, kiselőadások, dolgozat alapján összegző jegy adása.

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Szemináriumi ppt beszámoló készítése, csoporton belüli egyéni előadása (a felsorolt témakörökből 1 db. min. 10 perces előadás/hallgató ennek megfelelő diaszámmal), 50-60 oldalas csoportdolgozat beadása a kiselőadások összesített tartalmából, on line formában. A végleges gyakorlati jegy a szemináriumi aktivitás (a ppt-k közös hallgatói értékelései), egyéni kiselőadás és a csoport által összeállított dolgozat értékeléséből alakul ki a három részjegy átlagából 1-5 ig. A ppt-t a tárgy moodle oldalára is

fel kell tölteni a kiselőadás előtti napig.

a szemináriumi aktivitás követelményei: a hallgatók ppt előadással kapcsolatos értékelhető hozzászólásainak, kritikai észrevételeinek összesített száma alapján, és a műveltető órák végén feltett oktatói kérdésekre adott, a munkát ellenőrző kérdésekre adott válaszok alapján egy arányosan kialakított részjegy.

ppt kiselőadás követelményei: időkeret tartása, tartalmi megfelelés, papír nem vehető igénybe, összefüggő szöveg nem írható a diára, fotós, térképes, folyamatábrás szemléltetés, arab számozású vázlat, irodalomjegyzék, forrásmegjelölések. Ezek hiányában arányos jegylevonás következik. Bírálat a szakdolgozati követelmények szerint.

a dolgozat követelményei: 50-60 oldalas dolgozat, minden csapattag 10 oldalt ír és egybe fésülve adják be a dolgozatot a tárgy moodle oldalára, formailag, tartalmilag a szakdolgozati követelményrendszer szerint.

Folyamatos konzultáció a darabos.ferenc@sze.hu-n és a <https://meet.google.com/txo-soec-nhd> platformon.

Az aláírás feltétele a szemináriumokon való részvétel, 2 hiányzás lehetséges, illetve a tartalmi követelmények elégséges teljesítése. Pótlási, javítási lehetőség a vizsga időszakban, egyeztetett időpontban a <https://meet.google.com/txo-soec-nhd> platformon történő kiselőadás és a moodle oldalra feltöltött dolgozat formájában. A követelmények, bírálati szempontok változatlanok.

KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

Kötelező irodalom:

Turisztikai vállalkozások termékmenedzsmentje :<https://szelearning.sze.hu>

Puczkó László – Rátz Tamara: A látogatómenedzsment módszerei; Akadémiai Kiadó 2017..ISBN 978 963 05 9883 5 https://mersz.hu/dokumentum/dj235aaae__2/#dj235aaae__impresszum

Bevezetés a turizmusba <https://szelearning.sze.hu>

Fürdők kézikönyve: Ákoshegyi György, Magyar Fürdőszövetség 2006.648 p.

Komplex megközelítésű digitális tananyagfejlesztés a közgazdaságtudományi képzési terület turizmus alap- és mesterszakjaihoz" www.eturizmus.pte.hu <https://>

Magyar Turisztikai Ügynökség: Nemzeti turizmusfejlesztési stratégia 2030 https://www.kormany.hu/download/8/19/31000/mtu_kiadvany_EPUB_297x210mm%20-%20preview.pdf

net.jogtar.hu/ 2016. évi CLVI. törvény a turisztikai térségek fejlesztésének állami feladatairól

AJÁNLOTT IRODALOM / RECOMMENDED MATERIAL