

## Tárgytematika / Course Description Vendéglátás marketing

**KGNB\_TRTM026**

**Tárgyfelelős neve /**

**Teacher's name:** Ivancsóné dr. Horváth Zsuzsanna

**Félév / Semester:** 2023/24/2

**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

Az oktatás célja, hogy a hallgató átlassa 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 / DESCRIPTION

1.hét A vendéglátás marketingjének sajátosságai - A szolgáltatás marketing sajátosságai, a HIPI elv a vendéglátásban

2.hét Marketingstratégia - Küldetés, Vállalati célok, Vállalati stratégia a vendéglátásban

3.hét Helyzetfelmérés - STEEP analízis, SWOT analízis, versenytárs elemzés egy konkrét vendéglátóipari egység példáján, Piac típusok

4.hét A kereslet felmérése, STP, Szegmentáció, célpiac meghatározása, a szolgáltatás pozicionálása, (a vendég struktúra elemzése)

5.hét Marketingkutatás a vendéglátásban I. - Fogyasztó elégedettség vizsgálat

6.hét Marketingkutatás a vendéglátásban II. - Mystery guest, SERVQUAL

7.hét Termékpolitika - Választékkialakítás, étlap, itallap,

szolgáltatások

8.hét Árpolitika - Árképzés a vendéglátásban, árdifferenciálás

9.hét Értékesítési csatornák - Hagyományos felszolgálat, önkiszolgáló, értékesítés elvitelre, kiszállítás, mozgó árusítás, automata értékesítés

10.hét Piacebefolyásolás - Akciók, értékesítéshelyi ösztönzés, reklám, PR, Arculat

11.hét Emberek - A vendéglátásban dolgozók viselkedése, megjelenése, szaktudása

12.hét Értékesítési folyamat - Különböző felszolgálati, kiszolgálási módok

13.hét Physical Evidence - Az üzlet kialakítása, külső, belső megjelenése, front office, back office

14.hét Zárthelyi dolgozat a félév elméleti anyagából

---

## SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

A szemináriumon a részvétel kötelező. A harmadik hiányzás automatikusan az aláírás megtagadását vonja magával. A félév során írandó ZH eredményes teljesítése, legalább 61%. A pótlásra egyetlen alkalommal az utolsó héten van lehetőség, igazolt hiányzás esetén!

Zh értékelése: 0-60%	elégtelen
61-70%	elégséges
71-80%	közepes
81-90%	jó

A félév elején kiadásra kerülő házi dolgozat megfelelő szintű, határidőre történő leadása. Prezentáció egy megadott témában.

A gyakorlati jegy meghatározása elsősorban a ZH alapján történik, a házi dolgozat beadása és a prezentáció megtartása az aláírás feltétele, értékelése +/- egy jeggyel térítheti el a ZH alapján meghatározott gyakorlati jegyet. A beadandó feladat pontozása a feladat kiadásakor meghatározásra kerül.

---

## **KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL**

### **Kötelező irodalom**

Katona, M. –Meskóné Tóth Á. : Marketing a vendéglátásban      Kozma Boglárka: Turizmus marketing

### **Ajánlott irodalom**

Vaszari Tamás: Vendéglátás-marketing, Gasztrotop K.ft., Budapest,2008

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

---

## **AJÁNLOTT IRODALOM / RECOMMENDED MATERIAL**