

ADATLAP

Tantárgyi programok elkészítéséhez és meghirdetéséhez

1. A tantárgy adatai

1.1. A tantárgy neve: **Termékmarketing**

1.2. Neptun kódja: **SG1GA4013XN**

1.3. Az oktató tanszék/intézet: **Üzleti Tudományok Intézete**

1.4. A tantárgy mely szak/szakokon kerül oktatásra: **Mezőgazdasági Biotechnológus MSc /N**

1.5. Előtanulmányi követelmények (ha vannak): **nincs**

1.6. A tárgy számonkérési módja: aláírás/gyakorlati jegy/kollokvium/szigorlat/szóbeli/írásbeli (a megfelelő aláhúzendó)

2. A tantárgy tartalmi jellemzői:

2.1. A tantárgy oktatása során elsajátítandó kompetenciák

a) tudása

- Ismeri és érti a szakterületén lejátszódó folyamatokat, a köztük lévő összefüggéseket, és azokat alkalmazni tudja.

- Ismeri a vezetési funkciók különböző szintjeit, módszereit, valamint a konfliktuskezelési technikákat.

- Ismeri, érti a mezőgazdasági biotechnológia speciális szókincsét, magyar és angol nyelven egyaránt.

- Szakterülete és a vele szorosan összefüggő területek részletes ismeretének birtokában felismeri a gazdasági rendszerek működésének hatékonyságát korlátozó tényezőket

b) képességei

- Képes saját álláspont kialakítására, és annak vitában történő megvédésére.

- Képes a vezetői tevékenység különböző funkcióinak gyakorlati végrehajtására, a vezetettek motiválására, teljesítményük értékelésére, a felmerülő konfliktusok jogszerű és hatásos kezelésére.

- Képes a mezőgazdasági biotechnológia szakterületén magyarul és angol nyelven írásban és szóban megnyilvánulni, tudományos cikkeket olvasni, értelmezni, előadni, publikációt írni, vitában részt venni.

- Képes a szakmai problémák felismerésére, azok sokoldalú, interdiszciplináris megközelítésére, valamint a megoldásához szükséges részletes elvi és gyakorlati háttér feltárására, megfogalmazására.

2.2. A tantárgy ismeretanyagának tematikája: (1 félév 13 hét)

Előadások tematikája:

1. A marketing alapstruktúrája, az agrár-és élelmiszermarketing sajátosságai, fejlődési szakaszai és iránya.
2. Az agrár-és élelmiszermarketing mikro-környezete, elemei és változás irányai.
3. Az agrár-és élelmiszermarketing makro-környezete, tényezőcsoportok és trendjei.
4. Az élelmiszerfogyasztói magatartás jellemzői és trendjei, különös tekintettel a GMO-ra.
5. Az agrár-és élelmiszer szervezeti piacok típusai és jellemzői, a beszerzési magatartás összetevői.
6. A versenystruktúra modelljei, az agrár-és élelmiszerpiacok versenystruktúrája, a versenyképesség összetevői.
7. Az élelmiszerpiacok csoportosítási lehetőségei, a szegmensek jellemzői és trendjei.
8. Az agrár-és élelmiszerek szervezeti piacai, a beszerzési magatartás összetevő, jellemzők és trendek.
9. Az élelmiszer célpiacok kiválasztásának módszerei, a piaci pozicionálás eszközei, a vállalati stratégiák típusai.
10. A nyers és feldolgozott élelmiszerek termékjellemzői, marketing csoportosítása, szerkezete, élelmiszerbiztonság és minőség, élelmiszerek jelölése és márkázása.
11. Az árképzés alapjai és módszerei az agrártermékek és élelmiszerek piacán. Árdifferenciálás és árengedmények, egyéb szerződéses feltételek.
12. Az agrár-és élelmiszer értékesítési csatornák tipizálása, csatorna tagok és jellemzők, csatornatrendek.
13. Az agrár-és élelmiszerpiacok marketing kommunikációs rendszere, jellemzői, változás irányai.

Gyakorlatok tematikája:

- 1-2.Esettanulmányok az élelmiszermarketing mikro-környezete rendszeréről.
- 3-4.Esettanulmány az élelmiszermarketing makro-környezetéről.
- 5-6.Esettanulmány az élelmiszerfogyasztói magatartás helyzetéről és trendjeiről.
- 7-8.Esettanulmány az élelmiszerek szervezeti piacokról és a beszerzési magatartás jellemzőiről.
- 9-10.Esettanulmány az agrár-és élelmiszerpiacok szegmentálásáról és szegmensek jellemzőiről.
- 11-13.Esettanulmány az agrár-él élelmiszerpiacok ártrendjeiről és jellemzőiről.

Az esettanulmányok feldolgozására hallgatói csoportok keretében kerül sor (3-4 fő), akik azt prezentálják is

- 2.3. A tantárgy kreditértéke: **3 kredit**,
kimérete:
óra/hét előadás: **2 óra**,
óra/hét gyakorlat: **1 óra**.

3. A tárgy oktatásának személyi feltételei:

- 3.1. A tantárgy felelőse/előadói: név, beosztás, tud. fokozata
Dr. Lehota József egyetemi tanár, DSc,

- 3.2. A tárgy gyakorlatvezetői:
Fürediné Dr. Kovács Annamária, egyetemi adjunktus, PhD,

4. Az oktatás tárgyi feltételei

4.1. Kötelező irodalom:

-**Kárpáti László, Lehota József (szerk.): Agrármarketing, Budapest: Szaktudás Kiadó Ház, 2010. 132 p.(ISBN:[978-963-9935-49-5](#))**

- **Előadás ppt.**

4.2. Ajánlott irodalom:

- **Megadott folyóirat cikkek**

4.3. A tantárgy gyakorlatainak laboratóriumi/kísérleti téri/tanüzemi adottságai:

Tanterem , oktatástechnikai eszközök.

5. A tárgy oktatásának minőségbiztosítása

5.1. Az oktatás minőségének ellenőrzési módja (a megfelelő aláhúzendó):

- A ráépülő tantárgy előadójától rendszeres értékelés
- Oktatói munka hallgatói véleményezése
- A végzős hallgatók körében végzett felmérés
- Pályakövetési vizsgálatokból

1. Tantárgyi követelményrendszer:

A Termékmarketing követelményrendszere a következő:

Amelyben ki kell térni:

- az óralátogatási kötelezettségek
- félév közbeni feladatok beadása, határidők, azok értékelése
- félév közbeni számonkérések és azok értékelése, pótlás lehetősége
Az előadáshoz kapcsolódó ismeretekről a hallgatók írásbeli zárthelyi dolgozat keretében adnak számot, a gyakorlatok teljesítménye az esettanulmányok feldolgozása és prezentálása alapján kerül értékelésre. . Mind az előadások, mind a gyakorlatok esetében el kell érni a maximális pontszám 50 %-át, azaz eladások esetében 30 pont, gyakorlatok esetében 20 pont.
- a félévi aláírás feltételei
A tantárgy teljesítéséhez aláírás kötelező, amely a gyakorlaton való részvételre és azon nyújtott teljesítményre épül.
- a számonkérés jellege, értékelése
- Az érdemjegy kialakítása 100 pontos rendszerben történik, amelyből 60 pont az előadásokhoz, 40 pont a gyakorlatokhoz kapcsolódik. Az előadáshoz kapcsolódó ismeretekről a hallgatók írásbeli zárthelyi dolgozat keretében adnak számot, a gyakorlatok teljesítménye az esettanulmányok feldolgozása és prezentálása alapján kerül értékelésre. Mind az előadások, mind a gyakorlatok esetében el kell érni a maximális pontszám 50 %-át, azaz eladások esetében 30 pont, gyakorlatok esetében 20 pont.
0 -50 pont között: elégtelen, 1,

51-62,5 pont között elégséges, 2,
63-75,5 pont között közepes, 3,
76-87,5 pont között jó, 4,
88-100 pont között jeles, 5.

Gödöllő, 2017.09.18.

Dr. Lehota József egyetemi tanár
tárgyfelelős aláírása