

KERESKEDELEM – MARKETING FELSŐOKTATÁSI SZAKKÉPZÉS
ZÁRÓVIZSGA TÉTELSOR
Érvényes: 2018-tól visszavonásig

1. a.) Ismertesse a vállalati tervezés stratégiai szempontjait a döntésekben rövid, közép és hosszú távon, különös tekintettel a marketing-mix elemeinek használatára!
- b.) Mutassa be a család, a háztartás szerepét a fogyasztói magatartásban!
2. a.) Ismertesse az MBO, a vállalati tervezés szintjei és a termékvonal elemzés összefüggéseit!
- b.) Mutassa be a csoport szerepét a fogyasztói magatartásban! Mutassa be a csoportok típusait!
3. a.) Ismertesse a marketing stratégiákat a termék életciklus szakaszaiban, valamint a versenypozíciókat a piaci részesedés alapján!
- b.) Mutassa be részletesen a percepciót!
4. a.) Melyek a marketing-mix elemei (termékek, illetve szolgáltatások esetén)? Néhány mondatban mutassa be a termékpolitikát, árpolitikát és értékesítési politikát!
- b.) Ismertesse és mutassa be a személyiség fogalmát, a személyiségtípusokat és a márkaszemélyiséget!
5. a.) Milyen folyamatok és jelenségek játszódnak le általában a kommunikációs folyamaton belül? Milyen tényezők befolyásolják a forrás hitelességét és az üzenet elfogadását?
- b.) Mutassa be a tanulási elméleteket! (inger-válasz, kognitív, emlékezés és felejtés)
6. a.) Mutassa be a marketing kialakulásának folyamatát! Mit jelent a marketingkörnyezet? Mi a marketing fogalma (szűkebb, tágabb és kiterjesztett értelemben)?

Kereskedelmi szakirány

- b.) Ismertesse a költség fogalmát, csoportosítási módjait, az önköltség kiszámítását!

Logisztikai szakirány

- b.) Jellemezze a szállítmányozói típusokat!

7. a.) Mit jelent a marketingkommunikáció és milyen eszközei vannak?

Kereskedelmi szakirány

- b.) Ismertesse a befektetett eszköz fogalmát, csoportjait, az értékcsökkenést és a megtérülést!

Logisztikai szakirány

- b.) Mit tud a fuvarozási szerződésről, illetve a fuvarlevélről?

8. a.) Mutassa be részletesen a marketingkutatás folyamatának szakaszait, ezen belül a kutatási terv részeit! Külön részletezze a kvalitatív és kvantitatív adatfelvételi módszerek közötti különbségeket, csoportosítsa ezek fajtáit! Mutassa be a primer és szekunder információk legfontosabb jellemzőit!

Kereskedelmi szakirány

b.) Ismertesse a forgóeszköz fogalmát, a forgóeszközök körforgásának szakaszait, a forgási sebességet és a forgóeszköz-gazdálkodás jelentőségét!

Logisztikai szakirány

b.) Mutassa be az Incoterms 2010 szerkezetét, struktúráját!

9. a.) Hasonlítsa össze egymással részletesen a megkérdezés fajtáit (a kommunikáció módja szerint)! Mutassa be részletesen a kérdőív készítés lépéseit!

Kereskedelmi szakirány

b.) Ismertesse a jövedelemszámítás módjait és képezzen jövedelmezőségi mutatókat!

Logisztikai szakirány

b.) Ismertesse a hagyományos áruszállítási rendszereket (közúti, vasúti, vízi, légi, vezetékes)!

10. a.) Mutassa be részletesen a kérdőívben használt kérdéstípusokat a válaszlehetőség strukturáltsága, a statisztikai feldolgozás nyújtotta lehetőségek és a skálaképzés technikája szerint!

Kereskedelmi szakirány

b.) Ismertesse az egyéni vállalkozást, létrehozásának feltételeit és menetét!

Logisztikai szakirány

b.) Mutassa be a kombinált (multimodális) áruszállítási rendszereket (Ro-Ro, Ro.La, Si-So)!

11. a.) A logisztika értelmezése, feladatai, a logisztika felértékelődése, a 7M, a 9M, a logisztikai és a marketingfunkciók kölcsönhatásai, a logisztikai teljes költség-koncepció, logisztikai-célfüggvény, a logisztikai rendszer és folyamat fogalma, PUSH és PULL, integrált logisztikai rendszerek.

Kereskedelmi szakirány

b.) Mutassa be a szervezeti piacok jellemzőit! Melyek a hasonlóságok és különbségek a fogyasztói és szervezeti piacok, valamint a szereplők magatartása között?

Logisztikai szakirány

b.) Mutassa be az ellátási lánc működését (SCM) és a rövid élelmiszerlánc jelentőségét!

12. a.) Korszerű logisztikai rendszerek vállalati alkalmazása; az ellátás korszerű megoldásai (JIT, Kanban termelésirányítás, MRP rendszerek, Cross-Docking, Continuous Replanishment, Quick Response, Postponement-késleltetés, Inverz logisztika-zárt láncú gazdálkodás.

Kereskedelmi szakirány

b.) Szervezeti piaci termékek csoportosítása, beszerzési helyzetek. A szervezeti piacok résztvevői. A beszerzési központ lényege, résztvevői.

Logisztikai szakirány

b.) Ismertesse a gyártani vagy venni döntési helyzeteket, és hatásukat a készletgazdálkodásra!

13. a.) A készletgazdálkodás vállalati szerepe, módszerei, hatása a vállalat költségeire (a készletek értelmezése, készlet típusok és helyük a vállalati termelés folyamatában, készletezési költségek, készletezési mechanizmusok és modellek, készletek tárolása és raktározása), a készletezés-raktározás menedzsmentje.

Kereskedelmi szakirány

b.) Ismertesse az üzleti kapcsolat fogalmát! Mutassa be az üzleti kapcsolatokat azok tartalma, illetve hatóköre alapján! Melyek a kapcsolatok hatásai?

Logisztikai szakirány

b.) A csomagolás funkciói, formái, fejlődési irányai.

14. a.) A vevőkiszolgálás (értelmezése, elemei, szintjei, stratégiája, stratégiai dilemmái (minimum-maximum), teljesítménymutatói). Logisztikai fő folyamatok: szállítás, rakodás, tárolás és géprendszereinek csoportosítása. Logisztikai kiegészítő folyamatok: egységrakomány képzés, kiszerelés, komissiózás és géprendszereinek csoportosítása, anyagáramlás elemzési módszerek.

Kereskedelmi szakirány

b.) Mutassa be a közösségi marketing szerepét, funkcióját, valamint az online marketing stratégia lépéseit!

Logisztikai szakirány

b.) Ismertesse a hulladékkezelési logisztika feladatait, megoldási módjait!

15. a.) Számítógéppel Integrált Logisztikai Rendszerek: EDI, POS, EAN, QR code, RFID szerepe és jelentősége a rendelés-feldolgozásban és a készlet-menedzsmentben.

Kereskedelmi szakirány

b.) Magyarázza el az interaktivitást és a kommunikáció irányának fogalmát az online kommunikációval kapcsolatban! Mutassa be a marketingkommunikáció lényegét a közösségi médiában!

Logisztikai szakirány

b.) Teljesítménymérési módszerek (előnyök, hátrányok, nézőpontok).