

Széchenyi István Baptista Technikum, Szakképző Iskola és Gimnázium

Marketing és kommunikáció a vendéglátásban 13. o 1 óra/hét 32 óra/tanév
A vizsga részei

	Írásbeli	Szóbeli
Időtartam	60 perc	10 perc
Az értékelés arányai	60 %	40%

Mindkét részben az adott résznek legalább a 40%-átteljesíteni kell a sikeres vizsgához.

A vizsga értékelése

Érdemjegy	Értékelés
Jeles	
Jó	
Közepes	
Elégséges	
Elégtelen	

Az osztályozóvizsga témakörei

Az induló vállalkozás külső-belső reklámtevékenységének tervezése, kialakítása. Online eszközöket használva az üzlet elindításakor. A közösségi média lehetőségei.

- Tájékoztató eszközök
- Reklám fogalma, célja, csoportosítása
- Külső téren használt reklámeszközök
- Belső térben használt reklámeszközök
- Online marketing eszközök
- Internet használata
- Közösség média
- Weboldal, banner, hírlevél

A célpiaci marketing fogalma, folyamata. A piackutatás lényege, a piackutatás lépései.

- A célpiaci marketing fogalma, folyamata (piacszegmentálás, a célpiac kiválasztása, termékpozicionálás)
- A szegmentálás ismérvei (termékjellemzők, fogyasztói jellemzők: alapváltozók, leíró változók)
- A piackutatás fogalma, alkalmazásának lehetőségei
- Az információk forrásai: primer, szekunder
- A szekunder piackutatás módszerei (belső, külső információk felhasználása)
- Az egyes módszerek előnyei, hátrányai.

A kommunikáció fogalma, típusai. A vendéglátó vállalkozás PR területei, céljait, eszközei. A tételhez használható segédeszközök: Vendéglátó üzletek arculatát bemutató anyagok kinyomtatva vagy digitális formában

- A kommunikáció fogalma (verbális, nonverbális, egyirányú, kétirányú)
- A verbális kommunikáció jellemzése
- A nonverbális kommunikáció (mimika, testtartás, hanglejtés, gesztusok, stb.)
- A PR lényege, jelentősége, területei
- A külső és belső PR eszközei
- Az arculat és imázs lényege, jelentősége, kapcsolata
- Az arculat formai elemei
- Az arculat tartalmi elemei

A marketingmix fogalma, elemei. Értékesítő eszközöket és online marketing csatornák. A tételhez használható segédeszközök: Nem használható!

- Marketingmix 4P + 3P
- Termékpolitika
- Árpolitika
- Értékesítési politika
- Kommunikációs politika
- Emberi tényező
- Tárgyi elemek
- Folyamat
- Az értékesítésösztönzés lényege
- Fogyasztókat ösztönző módszerek
- Kereskedőket ösztönző módszerek
- Gyakorlati alkalmazás lehetőségei a vendéglátásban (konkrét példákkal)