



Képzés: *Gazdálkodási és menedzsment alapképzési szak (BSc)
Kereskedelem és marketing alapképzési szak (BSc)*

Tételek: *Projektmenedzsment és B2B marketing*

1. A business piacok sajátosságai: A szervezeti piac jellemzői, az ellátási lánc fogalma. Kereskedelmi formák, értékesítési csatornát meghatározó tényezők; nagykereskedelmi és kiskereskedelmi formák típusai, jellemzői, többcsatornás kereskedelem előnyei, nehézségei.
2. Marketing információ rendszer és döntéstámogató rendszer: Beszerzési piackutatás, MIR és DTR jellemzői, elemei, előnyei, hátrányai; marketing információkkal szemben támasztott követelmények; marketing modellek főbb jellemzői.
3. Hálózati marketing: Hálózatok, klaszterek jellemzői; kiskereskedelmi kooperációs formák előnyei a fogyasztó és a kereskedő számára; beszerzési társulás, franchise, bevásárlóközpont.
4. Kapcsolati marketing és Customer Relationship Management: A kapcsolati marketing és a CRM főbb különbségei, előnyei, helye és szerepe a vállalati stratégiában, ügyfélorientáció, vevőérték meghatározás.
5. Ügyfélelégedettség mérés: Lojalitásprogramok, elégedettségmérés a B2B piacokon (imázsprofil vizsgálat, kritikus esetek módszere, Customer Loyalty Index, Needs, Gaps and Opportunities Assessment – NGOA, attitűd-indexek főbb jellemzői, hasznosíthatósága).
6. Direktmarketing: Hagyományos és direkt marketing különbségei, eszközei, adatbázis jelentősége, hasznosíthatósága a fogyasztói és a business-to-business területen.
7. Szervezeti beszerzési politika: Szervezeti stratégia és magatartás jellemzői; vásárlói döntési folyamat sajátosságai; buying és selling center jellemzői, vásárlói szerepek, eltérések a fogyasztói piactól.
8. Árpolitika és stratégia, ártárgyalások: Árpolitika és stratégia jellemzői az üzleti/szervezeti piacokon. Ármeghatározás specifikumai.
9. Értékesítési stratégia és technikák: hatékony értékesítés követelményei, értékesítés és marketing konfliktusai.

10. Ajánlatok tervezése, kialakítása, menedzsmentje: Ajánlatok készítése, adaptáció, ajánlat és a probléma relációi, ajánlati politika főbb típusai (összpontosítás a problémára, az ajánlatok körére, illetve a kapcsolatra), kétoldalú bizonytalanság és a képességek összefüggései.
11. Eladásmenedzsment és személyes értékesítés: Eladószemélyzet kiválasztásának folyamata és motiválása, eladószemélyzet fejlesztése, hatékonyságmérés módszerei; személyes értékesítés jellemzői, módszerei
12. Személyes eladás, eladási folyamat főbb lépései, ügyfelek minősítése, vevőprofil készítés, small talk, LOCATE-technika, FABV-technika, kifogáskezelés, vevőgondozás.
13. Az agilis szemlélet kialakulása: a Vizesés modell hátrányai, az Agilis kiáltvány megfogalmazásának előzményei, az Agilis kiáltvány megfogalmazói, tartalma, lényege. A négy alapvető érték és a tizenkét elv.
14. A Vizesés modell és az agilis megközelítés: összehasonlításuk, fő különbségeik. Eltérés a vasháromszög, valamint a változtatás mértéke és a leszállítás gyakorisága alapján. A választás javasolt szempontjai. A klasszikus módszerek és az agilis szemlélet jellemző alkalmazhatósága.
15. Hibrid megoldások: a projekt, valamint a projektmenedzsment-szintű kombinálás lehetőségei. A Hibrid V-modell.
16. Az agilis személy: általános jellemzői, kompetenciái. Az MVP szemlélet.
17. Az agilis szemlélet: rendszerszintű elhelyezése. A Lean gondolkodásmód alapja, a veszteség típusai.
18. A Kanban: alapja, értékei. A Kanban-tábla: alkalmazhatósága és előnyei. Az XP jellemzői és értékei.
19. A Scrum keretrendszer bemutatása: kialakulása, alappillérei és értékei.
20. Agilis szervezet: az általános szervezeti struktúra bemutatása, szerepkörei. A keresztfunkcionális és önszerveződő csapat.
21. A Sprint bemutatása: ceremóniák és dokumentumok. Epic, story, task.
22. Agilis transzformáció: lehetséges céljai, az agilis szemlélet alkalmazására történő átállás előkészítése. A változásmenedzsment fontossága.
23. Az agilis vezető: jellemzői, szemlélete, tulajdonságai. Az agilis szemlélet és a hibák kezelése. A tanulás fontossága.
24. A Scrum master/Agilis coach: szükséges készségek és képességek, szerepük, feladataik. A tipikus agilis munkakörnyezet, előnyei és hátrányai.