**Záróvizsga tételek**

**Kereskedelem és marketing alapszak BA**

***Értékesítés szervezés szakirány***

**„B” tétel**

1. **tétel**

A magyar gazdaság átalakulása, a privatizáció és annak hatása a kereskedelemre. A makrokörnyezeti tényezők hatása a kereskedelmi vállalkozások értékesítésének szervezésére.

1. **tétel**

A verseny szerepe a kereskedelmi vállalkozások értékesítésének szervezésében. A minőségbiztosítás szintjei, szerepe az értékesítésben. Korszerű értékesítési módok és értékesítés-szervezési megoldások a kereskedelemben.

1. **tétel**

Az eltérő értékesítés-szervezési megoldások jellemzői a kiskereskedelemben, hatásuk a fogyasztói piac szereplőire. A hatékonyság mérésének módszerei.

1. **tétel**

A szervezeti vásárlók beszerzését támogató logisztikai megoldások a kereskedelemben, alkalmazásuk előnyei és hátrányai. Az értékesítés tárgyi és személyi feltételei. Személyes eladás helye az értékesítési rendszerben. A hatékonyság mérésének módszerei.

1. **tétel**

A nagy- és kiskereskedelmi vállalkozások áruforgalom-szervezésének összehasonlítása. A kereskedelmi hálózat telepítésének szempontjai, a kiskereskedelmi hálózati egységek formái és értékesítés-szervezésének sajátosságai.

1. **tétel**

A nagy- és kiskereskedelmi vállalkozások beszerzésének logisztikai szempontú jellemzése. A beszerzés nagyságát és gyakoriságát befolyásoló tényezők. Az áru objektív és szubjektív minőségi jellemzői. A beszerzés folyamata (szállító kiválasztása, megrendelés és áruátvétel) jellemzői a nagy- és kiskereskedelemben.

1. **tétel**

A raktározási tevékenység feladatai. A nagykereskedelem és kiskereskedelem raktározási funkcióinak összehasonlítása. A nagykereskedelmi raktár típusai, tárolási rendszerek és módok. Az áruazonosító eszközök.

1. **tétel**

Az üzlethálózat telepítésének szempontjai, befolyásoló tényezői. Az értékesítés tárgyi és személyi feltételei a kereskedelemben. Az értékesítés szervezése. Költséghatékony értékesítési formák és értékesítési módok. Az E-kereskedelem jellemzői, trendjei és szervezési megoldásai.

1. **tétel**

Az ármegállapítás, árazás, az árak megjelenítésének formái. Árengedmény mértéke és hatása a vállalati gazdálkodásra. Árengedményes akciók szervezése (árualap, áruelhelyezés, értékesítés)

1. **tétel**

Az értékesítés szervezésének költségei. Költségmegtakarítási módszerek. A diszkont filozófia megjelenése a költséggazdálkodásban.

1. **tétel**

Az értékesítés tervezésének és szervezésének eredményre gyakorolt hatásai. Az értékesítés-szervezés hatékonyságának mérése. Korszerű értékesítési formák hatása a vállalakozás gazdálkodására.

1. **tétel**

A nagykereskedelmi vállalkozások beszerzési, készletezési és értékesítési stratégiái. A kiskereskedelem értékesítés-szervezésének stratégiái. Szervezeti vásárlókra irányuló értékesítési stratégiák.

1. **tétel**

A csomagolás funkciói, a csomagolás és a környezetgazdálkodás összefüggései a kereskedelemben. Az optimális csomagolási modell. Az értékesítéshez kapcsolódó szolgáltatások a kereskedelemben. A szolgáltatások nyújtásának szervezése. Eltérő rendeltetésű árucsoportok értékesítésének sajátosságai.

1. **tétel**

Az értékesítés-szervezés és a marketingkommunikáció összefüggései. Az online marketing szerepe az üzletláncok értékesítésében

1. **tétel**

Az értékesítési folyamat eredményességének feltárása marketingkutatással. A választék, az áruelhelyezés, árkialakítás, áralkalmazás, az üzletek szolgáltatási színvonalának elemzését és tervezését támogató kutatási módszerek.

1. **tétel**

Eszközfinanszírozás a kereskedelemben. A kínálat finanszírozása, a készletfinanszírozás és a hatékony készletgazdálkodás összefüggései. Fizetési módok és határidők a kereskedelemben.