

**IDEGENNYELVŰ ÜGYVITELI ISMERETEK  
EMELT SZINTŰ SZÓBELI VIZSGA  
MINTAFELADATOK ÉS ÉRTÉKELÉSÜK**

---

**1. tétel**

## A) feladat

Határozza meg az árdifferenciálás fogalmát!

Mutassa be a kedvezménytípusokat – példákkal:

- funkcionális kedvezmény,
- készpénzfizetési kedvezmény,
- mennyiségi kedvezmény,
- szezonális kedvezmény,
- beszámítás!

Hasonlítsa össze a kedvezménytípusokat, sorolja fel kiválasztásuk feltételeit!

## B) feladat

Határozza meg a beszerzési folyamatban a vevő és szállító fogalmát, jellemezze kapcsolatuk lehetőségeit! Mutassa be a versenyeztető és együttműködő kapcsolati típust!

Ismertesse a szállítási szerződés megkötéséhez kapcsolódóan a kétoldalú tárgyalás előkészítésének teendőit (a tárgyalás fogalma, feltételei, előkészítésének teendői)!

**2. tétel**

## A) feladat

Ismertesse a gyártásgazdálkodás fogalmát, célját, főbb összetevőit, a gyártás megvalósításának lehetőségeit!

Mutassa be a termék-előállítás általános folyamatát (főbb jellemzői, alapvető típusai)! Vázolja fel a típusok egyik fajtájának folyamatát (bemeneti, átalakítási, kimeneti szakasz)!

## B) feladat

Ismertesse a stratégiai tervezés célját és hasznát! Mutassa be a lépéseit!

**3. tétel**

A) feladat

Határozza meg a konfliktus fogalmát, kialakulásának folyamatát az üzleti életben, ismertesse a lehetséges kiváltó okokat! Mutassa be a konfliktusok megoldásának, kezelésének fajtáit, módjait!

Nevezzen meg legalább négy – a beszállítókkal kapcsolatos – konfliktushelyzetet, ismertesse a hatékony megoldási eljárást!

B) feladat

Határozza meg az ár fogalmát, ismertesse szerepét az üzleti folyamatok vezérlésében, az árképzés összetevőit, fontosabb elveit!

Egészítse ki szóban a táblázatot a megfelelő szakkifejezésekkel! Magyarázza meg az adott szakkifejezések szerepét az ár kialakítása során!

Bruttó beszerzési ár
- Áfa <sub>b</sub>
= (a)
+ (b)
= Nettó eladási ár
+ (c)
= (d)

**A tételhez használható segédeszköz:**

Nincs szükség segédeszközre.

**MINTAFELADATOK ÉRTÉKELÉSE**

**1. TÉTEL ÉRTÉKELÉSE**

**A) feladatrész: Ár- és kondíciós politika**

Értékelési szempontok	Értékelhető kompetenciák	Elérhető pontszám
		„A” feladat
Feladat megértése, a lényeg kiemelése, megfelelően felépített, világos, szabatos előadásmód		3 pont
Tartalmi összetevők: alapfogalmak ismerete, definiálása és alkalmazása, tények, jelenségek, folyamatok ismerete és alkalmazása, magyarázása, összefüggések értelmezése	<b>Fogalom meghatározás:</b> - árdifferenciálás (2) - funkcionális kedvezmény (2), készpénzfizetési kedvezmény (2), mennyiségi kedvezmény (2), szezonális kedvezmény (2), beszámítás (2) - költség-plusz típusú árképzés (2)	14 pont
Szituáció megoldása, irat, dokumentum tartalmának, funkciójának, formai követelményeinek ismertetése	- kedvezménytípusok összehasonlítása (5) - a megfelelő típus kiválasztásának feltételei (5)	10 pont
Szaknyelv alkalmazása		3 pont
<b>SZÓBELI PONTSZÁM – A) feladat</b>		<b>30 pont</b>

**B) feladatrész: Vevőkapcsolatok**

Értékelési szempontok	Értékelhető kompetenciák	Elérhető pontszám
		„B” feladat
Feladat megértése, a lényeg kiemelése, megfelelően felépített, világos, szabatos előadásmód		2 pont
Tartalmi összetevők: alapfogalmak ismerete, definiálása és alkalmazása, tények, jelenségek, folyamatok ismerete és alkalmazása, magyarázása, összefüggések értelmezése	<b>Vevő és beszállító:</b> - fogalma (2), - kapcsolatuk jellemzői (2) - a versenyeztető (2) és az együttműködő kapcsolati modell (2)	8 pont
Szituáció megoldása, irat, dokumentum tartalmának, funkciójának, formai követelményeinek ismertetése	<b>Üzleti tárgyalás:</b> - fogalma (1) - feltételei (1) - előkészítésének teendői: egyeztetés az időpontról, helyszínről (2), a szerződés elemeiről, részleteiről (2), a tárgyalás technikai előkészítése (2)	8 pont
Szaknyelv alkalmazása		2 pont
<b>SZÓBELI PONTSZÁM – B) feladat</b>		<b>20 pont</b>

**2. TÉTEL ÉRTÉKELÉSE**

**A) feladatrész: Gyártási folyamatok**

Értékelési szempontok	Értékelhető kompetenciák	Elérhető pontszám
		„A” feladat
Feladat megértése, a lényeg kiemelése, megfelelően felépített, világos, szabatos előadásmód		3 pont
Tartalmi összetevők: alapfogalmak ismerete, definiálása és alkalmazása, tények, jelenségek, folyamatok ismerete és alkalmazása, magyarázása, összefüggések értelmezése	<b>A gyártásgazdálkodás:</b> - fogalma (3), célja (3) - főbb összetevői (4) - a gyártás megvalósításának lehetőségei (4)	14 pont
Szituáció megoldása, irat, dokumentum tartalmának, funkciójának, formai követelményeinek ismertetése	<b>A termék-előállítás általános folyamata:</b> - főbb jellemzői (2) - alapvető típusai: ismétlődő folyamat (1), projektfeladat (1) - folyamat felvázolása: bemeneti (2), átalakítási (2), kimeneti szakasz (2)	10 pont
Szaknyelv alkalmazása		3 pont
<b>SZÓBELI PONTSZÁM – A) feladat</b>		<b>30 pont</b>

**B) feladatrész: Stratégiai tervezés**

Értékelési szempontok	Értékelhető kompetenciák	Elérhető pontszám
		„B” feladat
Feladat megértése, a lényeg kiemelése, megfelelően felépített, világos, szabatos előadásmód		2 pont
Tartalmi összetevők: alapfogalmak ismerete, definiálása és alkalmazása, tények, jelenségek, folyamatok ismerete és alkalmazása, magyarázása, összefüggések értelmezése	<b>A stratégia:</b> - fogalma (2) - alapeladatai és célkitűzései (2) - irányvonala és prioritásai (2) - pénzügyi alapok megteremtése, a pénzügyi források megfelelő felhasználása (2)	8 pont
Szituáció megoldása, irat, dokumentum tartalmának, funkciójának, formai követelményeinek ismertetése	<b>A stratégiai tervezés lépései:</b> - jövőkép (1) - átfogó cél (1) - alapvető célok (2) - kulcsfontosságú területek (2) - irányvonalak (2)	8 pont
Szaknyelv alkalmazása		2 pont
<b>SZÓBELI PONTSZÁM – B) feladat</b>		<b>20 pont</b>

**3. TÉTEL ÉRTÉKELÉSE**

**A) feladatrész: Konfliktuskezelés**

Értékelési szempontok	Értékelhető kompetenciák	Elérhető pontszám
		„A” feladat
Feladat megértése, a lényeg kiemelése, megfelelően felépített, világos, szabatos előadásmód		3 pont
Tartalmi összetevők: alapfogalmak ismerete, definiálása és alkalmazása, tények, jelenségek, folyamatok ismerete és alkalmazása, magyarázása, összefüggések értelmezése	<b>A konfliktus:</b> - fogalma (2), kialakulásának folyamata az üzleti életben: a probléma meghatározása, érzések-szükségletek feltárása, lehetséges megoldáskeresés, megoldás megvalósítása és értékelése (4), - lehetséges kiváltó okok: (3), - a konfliktuskezelés fajtái, módjai: elkerülés, versengés, alkalmazkodás, problémamegoldás, együttműködés (5).	14 pont
Szituáció megoldása, irat, dokumentum tartalmának, funkciójának, formai követelményeinek ismertetése	<b>Szituáció megoldása: konfliktus a beszállítókkal és megoldások (példák)</b> - határidőcsúszás (2), nem a megrendelt áru érkezett (2), hibás (minőségi, mennyiségi) terméket szállítottak (2), hibás/hiányosan kitöltött dokumentumok stb. (2). Megoldási módok, eljárások (2).	10 pont
Szaknyelv alkalmazása		3 pont
<b>SZÓBELI PONTSZÁM – A) feladat</b>		<b>30 pont</b>

**B) feladatrész: Árkalkuláció**

Értékelési szempontok	Értékelhető kompetenciák	Elérhető pontszám
		„B” feladat
Feladat megértése, a lényeg kiemelése, megfelelően felépített, világos, szabatos előadásmód		2 pont
Tartalmi összetevők: alapfogalmak ismerete, definiálása és alkalmazása, tények, jelenségek, folyamatok ismerete és alkalmazása, magyarázása, összefüggések értelmezése	<b>Az ár:</b> - fogalma (2), szerepe az üzleti folyamatokban (2), - az árképzés összetevői (2), - fontosabb elvei (2).	8 pont
Szituáció megoldása, irat, dokumentum tartalmának, funkciójának, formai követelményeinek ismertetése	<b>(a) nettó beszerzési ár (ELÁBÉ)</b> – az az ár, amelyen a vállalkozó megveszi azt a terméket, amelyhez értéket adva elad, levonva belőle a beszerzett áru után felszámított áfát (1+1 pont) <b>(b) árrés</b> – fedezetet nyújt a vállalkozás egyéb költségeire és a nyereségre; a nettó árbevétel és az eladott áruk nettó beszerzési értékének különbsége (1+1 pont) <b>(c) Áfa<sub>€</sub></b> – értékesítés során felszámított áfa (1+1 pont) <b>(d) bruttó eladási ár</b> – a nettó eladási ár áfával növelt értéke (1+1 pont)	8 pont
Szaknyelv alkalmazása		2 pont
<b>SZÓBELI PONTSZÁM – B) feladat</b>		<b>20 pont</b>