

NEMZETGAZDASÁGI MINISZTERIUM

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:
1996-06 Marketing

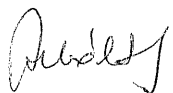
Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:
1996-06/1 Marketingtevékenység és biztosításmarketing ismereteinek számonkérése

Szóbeli vizsgatevékenység

Szóbeli vizsgatevékenység időtartama: 30 perc

A 20/2007. (V. 21.) SZMM rendelet 23. § 1. bekezdésében foglaltak alapján a szakmai vizsga szóbeli tételeit a 016400/2013-5522 számon kiadom.

EREDETIVEL MINDENBEN
MEGEGYEZŐ MÁSOLAT



Jóváhagyta:



Pankucsi Zoltán
helyettes államtitkár



2013

NEMZETI MUNKAÜGYI HIVATAL
Szak- és Felnőttképzési Igazgatóság

Érvényes: 2013. 04. 20-tól

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

1996-06 Marketing

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

Marketingtevékenység és biztosításmarketing ismereteinek számonkérése a PM által kiadott szóbeli tételsor alapján.

Az Országos Képzési Jegyzékről és az Országos Képzési Jegyzékbe történő felvétel és törlés eljárási rendjéről szóló 133/2010. (IV. 22.) Korm. rendelet alapján.

Szakképesítés, szakképesítés-elágazás, rész-szakképesítés, szakképesítés-ráépülés azonosító száma és megnevezése, valamint a kapcsolódó szakképesítés megnevezése:

52 343 02 0000 00 00	Biztosítási tanácsadó	Biztosítási tanácsadó
52 343 02 0010 52 01	Független biztosításközvetítő	Biztosításközvetítő
52 343 02 0010 52 02	Függő biztosításközvetítő	Biztosításközvetítő

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

1996-06 Marketing

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

Marketingtevékenység és biztosításmarketing ismereteinek számonkérése a PM által kiadott szóbeli tételsor alapján.

A szakmai követelménymodul tartalma:

Feladatprofil

Feladatprofil	Tételszám
Saját területén marketingtevékenységet folytat.	
Megkülönbözteti az általános és biztosítás-specifikus marketinget.	
Figyelemmel kíséri a biztosítási igények változását.	
Tájékozódik és tájékoztatást ad az új termékek megjelenéséről.	
Megérti és alkalmazza az ügyfélorientáció elvét.	
Ügyfelet értékel.	

Tulajdonságprofil

Típus	Szakmai ismeret	Tételszám
D	Piac, biztosítási piac.	
E	Marketingmix.	
D	Piackutatás, konkurenciaelemzés eredményeinek alkalmazása.	
B	Szolgáltatásmenedzsment.	
D	Biztosításmarketing.	
B	Ügyfélorientáció.	
B	Terméktájékoztatás.	
D	Ügyfélszegmentáció.	
C	Ügyfélprofil.	
C	Értékesítési csatornák és módszerek.	

Szóbeli tételsor

1. A marketing fogalma, szerepe mikro- és makroszinten. ismertesse a marketing, szűkebb és tágabb értelmű definícióit.
2. A marketing fejlődése, marketing koncepció, orientáció, különös tekintettel a magyar biztosítási piacra.
3. A termékek és szolgáltatások marketingben történő értelmezése és kapcsolatuk egymással. A fogalmak sajátosságai és jellegzetességei a biztosításban.
4. A piac fogalma, mérete és szerkezete. Piaci alapkategóriák (szükséglet-igény-kereslet).
5. A biztosítási piac és annak szereplői, különös tekintettel a magyar piacra.
6. A biztosítási piac volumene és a potenciálja.
7. A biztosító valamint a biztosításközvetítő piaci környezetének megismerési lehetőségei.
8. Mi az STP stratégia? Az STP technika lehetőségei a biztosításban.
9. Az ügyfél szükségleteinek felmérése, az igény megteremtésének lehetőségei szemléltetve egy példán keresztül.
10. A prezentáció lényegi elemei. Az ügyfél tájékoztatásának menete és menete a biztosításban.
11. Ügyfél típusok és döntési motivációik.
12. Az ügyféllel való folyamatos kapcsolattartás eszközei, lehetőségei és az ezzel kapcsolatos feladatok a biztosításközvetítők munkájában.
13. A versenytársak ismerete, mit érdemes tudni róluk, biztosítók, alkuszok és ügynökök esetében.
14. Hogyan szegmentálhatjuk az ügyfeleket a saját portfóliónk vizsgálata során.
15. Hogyan állapíthatjuk meg a saját ügyfélprofilunkat. Mi lehet a biztosításközvetítő célpiaca?
16. Milyen marketing tevékenységet végezhet egy biztosításközvetítő?
17. Milyen marketing tevékenységet végezhetnek a független biztosításközvetítő jogi személyek?
18. Milyen szempontokat kell figyelembe venni egy új biztosítási termék kidolgozásánál? Ismertesse a termékfejlesztés folyamatát és a termék életgörbéjét. Mi a marketing innováció?
19. A marketing stratégia tervezése, szerepe és jelentősége a vállalkozás életében.
20. A marketing-mix (5P) és alkalmazásának lehetőségei a biztosításban.

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

1996-06 Marketing

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

Marketingtevékenység és biztosításmarketing ismereteinek számonkérése a PM által kiadott szóbeli tételsor alapján.

- 21.** A biztosítás közvetítők legfőbb feladatai.
- 22.** Mutassa be a biztosítás értékesítésének fázisait, és az értékesítési tárgyalás szabályait!
- 23.** A marketing kommunikáció eszközei.
- 24.** Az értékesítési csatornák és azok hossza.
- 25.** A biztosításban használt direkt és indirekt értékesítési csatornák és azok jellemzői. Az on-line és az off-line típusú biztosítás értékesítés közti különbség lényege.

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

1996-06 Marketing

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

Marketingtevékenység és biztosításmarketing ismereteinek számonkérése a PM által kiadott szóbeli tételsor alapján.

A vizsgázó neve:

ÉRTÉKELŐ LAP

Típus	Szakmai ismeret	Kihúzott tételszám	Pontszámok	
			Max.	Elért
D	Piac, biztosítási piac		88	
E	Marketingmix			
D	Piacutatás, konkurenciaelemzés eredményeinek alkalmazása			
B	Szolgáltatásmenedzsment			
D	Biztosításmarketing			
B	Ügyfélorientáció			
B	Terméktájékoztatás			
D	Ügyfélszegmentáció			
C	Ügyfélprofil			
C	Értékesítési csatornák és módszerek			
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint			
4	Olvasott szakmai szöveg megértése		3	
4	Hallott szakmai szöveg megértése			
4	Szakmai kommunikáció			
4	Jelképek értelmezése			
4	Kommunikációs eszközök használata			
1	Elemi szintű számítógép használat			
Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint				
Személyes	Türelmesség		3	
	Rugalmasság			
	Stressztűrő képesség			
Társas	Kapcsolatteremtő képesség		3	
	Kapcsolatfenntartó képesség			
	Udvariasság			
	Empátia			
	Adekvált metakommunikáció			
Módszer	Problémaelemzés, -feltárás		3	
	Információgyűjtés			
Összesen			100	

.....
dátum

.....
aláírás

.....
aláírás

C