

SZOCIÁLIS ÉS MUNKAÜGYI MINISZTERIUM

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:
0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:
0062-06/1 A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

Szóbeli vizsgatevékenység

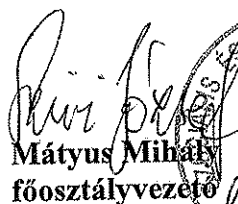
Szóbeli vizsgatevékenység időtartama: 30 perc

A 20/2007. (V. 21.) SZMM rendelet 23. § 1. bekezdésében foglaltak alapján a szakmai vizsga szóbeli tétteleit a 2042/2009. számon kiadom.

EREDETIVEL MINDENBEN
MEGEGYEZŐ MÁSOLAT



Jóváhagyta:


Máttyus Mihály
főosztályvezető



2009

NEMZETI SZAKKÉPZÉSI ÉS FELNŐTTKÉPZÉSI INTÉZET

Érvényes: 2009. 12. 07-től

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A 10/2007 (II. 27.) SZMM rendelettel módosított 1/2006 (II. 17.) OM rendelet Országos Képzési Jegyzékről és az Országos Képzési Jegyzékbe történő felvétel és törlés eljárási rendjéről alapján.

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

55 345 02 0010 55 01	Logisztikai műszaki menedzserasszisztens	Kereskedelmi menedzserasszisztens
55 345 02 0010 55 02	Terméktervező műszaki menedzserasszisztens	Kereskedelmi menedzserasszisztens
52 341 04 1000 00 00	Kereskedelmi ügyintéző	Kereskedelmi ügyintéző
54 341 01 0000 00 00	Külkereskedelmi üzletkötő	Külkereskedelmi üzletkötő
54 345 02 0000 00 00	Logisztikai ügyintéző	Logisztikai ügyintéző
54 345 02 0100 31 01	Anyagbeszerző	Logisztikai ügyintéző
54 345 02 0100 31 02	Áruterítő	Logisztikai ügyintéző
54 345 02 0100 52 01	Veszélyesáru-ügyintéző	Logisztikai ügyintéző
52 342 01 0000 00 00	Marketing- és reklámügyintéző	Marketing- és reklámügyintéző
52 342 01 0100 52 01	Hirdetési ügyintéző	Marketing- és reklámügyintéző
52 342 02 0000 00 00	PR ügyintéző	PR ügyintéző

A tételsor a 21/2007. (V.21.) SZMM rendeletben foglalt szakképesítés szakmai és vizsgakövetelménye alapján készült.

A tételsor a 15/2008. (VIII.13.) SZMM rendeletben foglalt szakképesítés szakmai és vizsgakövetelménye alapján készült.

A tételsor a 18/2009. (IX.10.) SZMM rendeletben foglalt szakképesítés szakmai és vizsgakövetelménye alapján készült.

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

1. A mellékelt források felhasználásával mutassa be a marketing gondolkodás fejlődését! Hasonlítsa össze a termelésorientált és a marketingorientált vállalkozást! Milyen lépéseket kell tenni a marketinges szakembernek, hogy a marketingorientáció érvényesülhessen a vállalat üzletpolitikájában?

Információtartalom vázлата

- A marketing fogalma szűkebb, tágabb és kiterjesztett értelemben
- A marketing fejlődésének szakaszai, jellemzésük
- A termelésorientáció fogalma, jellemzői
- A marketingorientáció fogalma, jellemzői
- Különbségek a termelésorientált és a marketingorientált vállalkozások között

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

1. A mellékelt források felhasználásával mutassa be a marketing gondolkodás fejlődését! Hasonlítsa össze a termelésorientált és a marketingorientált vállalkozást! Milyen lépéseket kell tenni a marketinges szakembernek, hogy a marketingorientáció érvényesülhessen a vállalat üzletpolitikájában?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac elemei, a piac működési mechanizmusa	A marketing fogalma szűkebb, tágabb és kiterjesztett értelemben	15	
		A marketing fejlődésének szakaszai	5	
		A marketing fejlődési szakaszainak jellemzése	20	
		A termelésorientáció fogalma, jellemzői	10	
		A marketingorientáció fogalma, jellemzői	10	
		Különbségek a termelésorientált és a marketingorientált vállalkozások között	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
5	Olvasott szakmai szöveg megértése	5		
4	Beszédképesség	5		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint		Max.	Elért
	Személyes	Rugalmasság	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Információgyűjtés	2	
Nyitott hozzáállás		2		
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

2. Jellemezze a piaci szerkezet típusait a mellékelt források felhasználásával, melyek a gazdálkodó szervezetek tevékenységéről, piaci szerepéről és pozíciójáról szólnak! A mellékelt diagram alapján mutassa be a piac méretének jelzőszámait! Hasonlítsa össze az egyes vállalkozások piaci eredményességét!

Információtartalom vázlat

- A piaci szerkezet típusai, jellemzőik
- A piac méretének jelzőszámai
 - piacpotenciál
 - piacvolumen
 - piaci részesedés

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

2. Jellemezze a piaci szerkezet típusait a mellékelt források felhasználásával, melyek a gazdálkodó szervezetek tevékenységéről, piaci szerepéről és pozíciójáról szólnak! A mellékelt diagram alapján mutassa be a piac méretének jelzőszámait! Hasonlítsa össze az egyes vállalkozások piaci eredményességét!

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac szereplői, a vállalati működés külső érintettjei	A piaci szerkezet típusai, jellemzőik	50	
		A piac méretének jelzőszámai –piacpotenciál –piacvolumen –piaci részesedés	30	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint		Max.	Elért
5	Olvasott szakmai szöveg értése		5	
2	Diagram olvasása, értelmezése		5	
Összesen			90	
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint		Max.	Elért
	Személyes	Rugalmasság	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Információgyűjtés	2	
		Nyitott hozzáállás	2	
Összesen			10	
Mindösszesen			100	

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

3. A mellékelt esettanulmány felhasználásával mutassa be a célpiaci marketing folyamatát! Körvonalazza, hogy milyen ismérvek alapján alakította ki a bemutatott vállalkozás a szegmentumait! Mely csoportok kerülnek tevékenységének középpontjába? Indokolja (az esettanulmány és a kapcsolt diagramok alapján) a vállalat döntését! Milyen eszközökkel differenciálhatja termékét a piacon?

Információtartalom vázlata

- A célpiaci marketing folyamata, elemei
- A szegmentáció fogalma, jelentősége, követelményei, szegmentáció ismérvei
- A célcsoport-képzés folyamata
- A pozicionálás fogalma, eszközei

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

3. A mellékelt esettanulmány felhasználásával mutassa be a célpiaci marketing folyamatát! Körvonalazza, hogy milyen ismervek alapján alakította ki a bemutatott vállalkozás szegmentumait! Mely csoportok kerülnek tevékenységének középpontjába? Indokolja (az esettanulmány és a kapcsolt diagramok alapján) a vállalat döntését! Milyen eszközökkel differenciálhatja termékét a piacon?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac szereplői, a vállalati működés külső érintettjei	A célpiaci marketing folyamata, elemei	5	
		A szegmentáció fogalma, jelentősége, követelményei, szegmentáció ismervei	35	
		A célcsoport-képzés folyamata	20	
		A pozicionálás fogalma, eszközei	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
5	Olvasott szakmai szöveg értése	5		
2	Diagram olvasása, értelmezése	5		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Rugalmasság	1	
		Döntésképesség	1	
	Társas	Közérthetőség	2	
		Fogalmazó készség	2	
	Módszer	Információgyűjtés	2	
		Nyitott hozzáállás	2	
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
alíírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

4. A mellékelt táblázatok, diagramok alapján készítsen értékelő elemzést a vásárlási szokásokról! Mutassa be ezen információk szerepét egy vállalat életében! Milyen esetekben szükséges primer vizsgálatot is folytatni? Milyen módszereket alkalmazhatnak a hiányzó adatok pótlására?

Információtartalom vázlat

- A piackutatás lényege
- Az információk forrásai
 - A szekunder információk forrásai, felhasználásuk indokai
 - A primer információk jelentősége
- A primer információszerzés módszerei
- A piackutatás és a statisztika kapcsolata
 - A piackutatás eredményeinek elemzésére szolgáló statisztikai mutatószámok ismerete, értelmezése
 - Táblázatok értelmezése
 - A diagramok típusai, értelmezésük

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

4. A mellékelt táblázatok, diagramok alapján készítsen értékelő elemzést a vásárlási szokásokról! Mutassa be ezen információk szerepét egy vállalat életében! Milyen esetekben szükséges primer vizsgálatot is folytatni? Milyen módszereket alkalmazhatnak a hiányzó adatok pótlására?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piackutatás céljai, módszerei	A piackutatás lényege	5	
		Az információk forrásai – A szekunder információk forrásai, felhasználásuk indokai – A primer információk jelentősége	20	
		A primer információszerzés módszerei	20	
		A piackutatás és a statisztika kapcsolata – A piackutatás eredményeinek elemzésére szolgáló statisztikai mutatószámok ismerete, értelmezése – Táblázatok értelmezése – A diagramok típusai, értelmezésük	35	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
5	Olvasott szakmai szöveg megértése	5		
2	Diagram olvasása, értelmezése	5		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Rugalmasság	2	
	Társas	Közérthetőség	2	
		Fogalmazó készség	2	
	Módszer	Információgyűjtés	2	
		Eredményorientáltság	2	
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

5. Elemezze a mellékelt kérdőíve(ke)t és a kísérőlevele(ke)t! Javítsa ki az esetlegesen előforduló formai, illetve tartalmi hibákat! Melyik piackutatási módszerhez ajánlaná alkalmazásukat?

Információtartalom vázlat

- A piackutatás lényege
- Az információk forrásai
 - A primer információk jelentősége
- A primer információszerzés módszerei
 - A megkérdezéses vizsgálatok jellemzői
 - A kérdőívek szerepe, jelentősége
 - A kérdőívszerkesztés szabályai
 - Kérdéstípusok
 - A kísérőlevél célja, szerkesztése

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

5. Elemezze a mellékelt kérdőíve(ke)t és a kísérőlevele(ke)t! Javítsa ki az esetlegesen előforduló formai, illetve tartalmi hibákat! Melyik piackutatási módszerhez ajánlaná alkalmazásukat?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piackutatás céljai, módszerei	A piackutatás lényege	5	
		Az információk forrásai; A primer információk jelentősége	10	
		A primer információszerzés módszerei, a megkérdezéses vizsgálatok jellemzői	15	
		A kérdőívek szerepe, jelentősége A kérdőívszerkesztés szabályai Kérdéstípusok	30	
		A kísérőlevél célja, szerkesztése	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
5	Olvasott szakmai szöveg megértése	5		
4	Beszédképesség	5		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképeség	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Hatékony kérdés készsége	2	
	Módszer	Információgyűjtés	2	
Eredményorientáltság		2		
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

6. Mutassa be a marketinginformációs rendszer működését a mellékelt esettanulmány/szemelvény alapján! Magyarázza meg a kapott információk felhasználásával a marketingkutató és a piackutató lényegét és összefüggéseit!

Információtartalom vázlata

- A marketingkutató fogalma, jelentősége
- A piackutató fogalma, jelentősége
- A marketinginformációs rendszer
 - Fogalma
 - Feladata, szerepe
 - Részei és azok jellemzése

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

6. Mutassa be a marketinginformációs rendszer működését a mellékelt esettanulmány/szemelvény alapján! Magyarázza meg a kapott információk felhasználásával a marketingkutató és a piackutató lényegét és összefüggéseit!

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piackutató céljai, módszerei	A marketingkutató fogalma, jelentősége	20	
		A piackutató fogalma, jelentősége	20	
		A marketinginformációs rendszer – Fogalma – Feladata, szerepe	20	
		A marketinginformációs rendszer részei és azok jellemzése	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
5	Olvasott szakmai szöveg megértése	5		
4	Beszédképesség	5		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
Személyes	Döntésképeség	1		
	Rugalmasság	1		
Társas	Fogalmazó készség	2		
	Közérthetőség	2		
Módszer	Nyitott hozzáállás	2		
	Információgyűjtés	2		
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

7. Mutassa be az Ön fogyasztói „fekete dobozát”, mely meghatározza egy - Ön által szabadon választott - áru vásárlását! Mutassa be, és magyarázza meg, hogy az adott áru iránti szükségletét milyen motivációs csoportba sorolná! Mutassa be, hogy milyen áruk vásárlása történhet pillanatnyi elhatározásból!

Információtartalom vázlata

- A fogyasztói magatartás jellemzői
- A vevő „fekete doboza”, a vevő jellemzőinek hatása a vásárlásra
 - Kulturális jellemzők
 - Társadalmi jellemzők
 - Személyes jellemzők
 - Pszichológiai jellemzők
- A Maslow féle motivációs elmélet
- Az impulzív vásárlás jellemzői

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

7. Mutassa be az Ön fogyasztói „fekete dobozát”, mely meghatározza egy - Ön által szabadon választott - áru vásárlását! Mutassa be, és magyarázza meg, hogy az adott áru iránti szükségletét milyen motivációs csoportba sorolná! Mutassa be, hogy milyen áruk vásárlása történhet pillanatnyi elhatározásból!

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac szereplői, a vállalati működés külső érintettjei	A fogyasztói magatartás jellemzői	10	
		A vevő „fekete doboza”, a vevő jellemzőinek hatása a vásárlásra - Kulturális jellemzők	10	
		A vevő „fekete doboza”, a vevő jellemzőinek hatása a vásárlásra - Társadalmi jellemzők	10	
		A vevő „fekete doboza”, a vevő jellemzőinek hatása a vásárlásra - Személyes jellemzők	10	
		A vevő „fekete doboza”, a vevő jellemzőinek hatása a vásárlásra - Pszichológiai jellemzők	10	
		A Maslow féle motivációs elmélet	20	
		Az impulzív vásárlás jellemzői	10	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	10		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképeség	1	
		Rugalmasság	1	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Eredményorientáltság	2	
Nyitott hozzáállás		2		
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

8. Ön egy új tartós fogyasztási cikket (pl.: mobiltelefont, számítógépet) szeretne vásárolni. Mutassa be a vásárlási folyamatot, melynek eredményeképpen Ön egy új termék büszke és elégedett tulajdonosa lehet!

A mellékelt bejegyzések alapján, melyeket kiskereskedelmi egységekből gyűjtöttünk (így pl.: a Vásárlók könyvéből, a vevőkártalanítási jegyzőkönyvekből, stb.) jellemezze a vásárlás utáni magatartást!

Információtartalom vázlata

A vásárlási folyamat szakaszainak jellemzése

- Probléma felismerése
- Információgyűjtés (aktív keresés, fokozott figyelem)
- Alternatívák értékelés
- Vásárlási döntés területei
- Vásárlás utáni magatartás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

8. Ön egy új tartós fogyasztási cikket (pl.: mobiltelefont, számítógépet) szeretne vásárolni. Mutassa be a vásárlási folyamatot, melynek eredményeképpen Ön egy új termék büszke és elégedett tulajdonosa lehet!

A mellékelt bejegyzések alapján, melyeket kiskereskedelmi egységekből gyűjtöttünk (így pl.: a Vásárlók könyvéből, a vevőkártalanítási jegyzőkönyvekből, stb.) jellemezze a vásárlás utáni magatartást!

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac szereplői, a vállalati működés külső érintettjei	Probléma felismerése	15	
		Információgyűjtés (aktív keresés, fokozott figyelem)	15	
		Alternatívák értékelés	15	
		Vásárlási döntés területei	15	
		Vásárlás utáni magatartás	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	10		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképeség	1	
		Rugalmasság	1	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Eredményorientáltság	2	
		Információgyűjtés	2	
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
alíírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

9. Ön egy csomagszállítással foglalkozó vállalkozás (pl. kerékpáros futárszolgálat, gyorsposta szolgálat) marketingmunkatársa. Az utóbbi hónapok felmérései azt mutatják, hogy piacvezető pozíciójuk gyengülni látszik. Milyen lépéseket javasolna, hogy megakadályozzák a versenytársak előretörését? Milyen marketingeszközök alkalmazását javasolná cégének a vezető pozíció megtartására?

Információtartalom vázlata

- A S.W.O.T. analízis lényege, folyamata
- A szolgáltatás-marketing(7P) eszközei

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

9. Ön egy csomagszállítással foglalkozó vállalkozás (pl. kerékpáros futárszolgálat, gyorsposta szolgálat) marketingmunkatársa. Az utóbbi hónapok felmérései azt mutatják, hogy piacvezető pozíciójuk gyengülni látszik. Milyen lépéseket javasolna, hogy megakadályozzák a versenytársak előretörését? Milyen marketingeszközök alkalmazását javasolná cégének a vezető pozíció megtartására?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac szereplői, a vállalati működés külső érintettjei	A S.W.O.T. analízis lényege	20	
		A S.W.O.T. analízis folyamata	30	
		A szolgáltatás-marketing(7P) eszközei	30	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint		Max.	Elért
4	Beszédképesség		10	
Összesen			90	
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint		Max.	Elért
	Személyes	Döntésképesség	1	
		Rugalmasság	1	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Információgyűjtés	2	
		Eredményorientáltság	2	
Összesen			10	
Mindösszesen			100	

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

10. A mellékletben felsorolt termékcsoportok és piaci szegmentumaik közül válasszon ki egyet! Milyen javaslatokat tenne az Ön által kiválasztott termékcsoportot az adott célcsoportnak értékesítő vállalkozás marketingmixére? Miért éppen a megjelölt eszközök alkalmazását javasolná?

Információtartalom vázlata

- A marketing fogalma, jelentősége
- A célpiaci marketing elemei
- A marketing mix elemei, jellemzésük
 - Termék
 - Ár
 - Értékesítési hely
 - Marketingkommunikáció

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

10. A mellékletben felsorolt termékcsoportok és piaci szegmentumaik közül válasszon ki egyet! Milyen javaslatokat tenne az Ön által kiválasztott termékcsoportot az adott célcsoportnak értékesítő vállalkozás marketingmixére? Miért éppen a megjelölt eszközök alkalmazását javasolná?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac szereplői, a vállalati működés külső érintettjei	A marketing fogalma, jelentősége	10	
		A célpiaci marketing elemei	10	
		A marketing mix elemei, jellemzésük - Termékpolitika	15	
		A marketing mix elemei, jellemzésük - Árpolitika	15	
		A marketing mix elemei, jellemzésük – Értékesítési politika	15	
		A marketing mix elemei, jellemzésük - Marketingkommunikáció	15	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	10		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképeség	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Információgyűjtés	2	
		Eredményorientáltság	2	
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

11. A mellékelt esettanulmány/szemelvény alapján értékelje a bemutatott vállalkozás döntési folyamatát! Milyen tényezők befolyásolják e szervezeti vásárló magatartását? Mutassa be a szervezeti piacok egyes típusainak sajátosságait!

Információtartalom vázlata

- A szervezeti piacok típusai, jellemzőik
- A szervezeti vásárlás döntési folyamata
- A szervezeti vásárlók magatartását befolyásoló tényezők

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

11. A mellékelt esettanulmány/szemelvény alapján értékelje a bemutatott vállalkozás döntési folyamatát! Milyen tényezők befolyásolják e szervezeti vásárló magatartását? Mutassa be a szervezeti piacok egyes típusainak sajátosságait!

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac szereplői, a vállalati működés külső érintettjei	A szervezeti piacok típusai, jellemzőik	30	
		A szervezeti vásárlás döntési folyamata	20	
		A szervezeti vásárlók magatartását befolyásoló tényezők	30	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	10		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképeség	1	
		Rugalmasság	1	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Információgyűjtés	2	
Nyitott hozzáállás		2		
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

12. Egy csomagküldő katalógus-áruház új beszállítót keres, mivel az eddigi szállítójával szemben kifogások merültek fel (nem szerződészerű teljesítése miatt), de a terméket a vásárlók kedvelik. Milyen lépéseket kell tennie a vállalkozásnak, hogy a legmegfelelőbb szállítót megtalálja? Milyen szempontokat szükséges mérlegelni az árajánlatok összehasonlításánál?

Információtartalom vázlata

- A szervezeti piacok típusai, jellemzőik
- A szervezeti vásárlás döntési folyamata
- A szervezeti vásárlók magatartását befolyásoló tényezők
- A marketingkutató lényege, folyamata
- Az információk forrásai

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

12. Egy csomagküldő katalógus-áruház új beszállítót keres, mivel az eddigi szállítójával szemben kifogások merültek fel (nem szerződészerű teljesítése miatt), de a terméket a vásárlóik kedvelik. Milyen lépéseket kell tennie a vállalkozásnak, hogy a legmegfelelőbb szállítót megtalálja? Milyen szempontokat szükséges mérlegelni az árajánlatok összehasonlításánál?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac szereplői, a vállalati működés külső érintettjei	A szervezeti piacok típusai, jellemzőik	20	
		A szervezeti vásárlás döntési folyamata	20	
		A szervezeti vásárlók magatartását befolyásoló tényezők	20	
		A marketingkutatók lényege, folyamata	15	
		Az információk forrásai	5	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	10		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképeség	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Információgyűjtés	2	
Nyitott hozzáállás		2		
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

13. A mellékelt weboldal(ak) kinyomtatott képe alapján értékelje a vállalat(ok) arculatát! Alkalmazható-e a bemutatott vállalkozás(ok) esetében az elektronikus kereskedelem? Válaszát indokolja!

Információtartalom vázlat

- A marketingkommunikáció szerepe
- Az arculat lényege, tartalmi és formai elemei
- Az értékesítési rendszer funkciói, szereplői, típusai
- Az értékesítéspolitikai döntések és azok feltételei

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

13. A mellékelt weboldal(ak) kinyomtatott képe alapján értékelje a vállalat(ok) arculatát! Alkalmazható-e a bemutatott vállalkozás(ok) esetében az elektronikus kereskedelem? Válaszát indokolja!

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A PR alapvető eszközei, szabályai, funkciói	A marketingkommunikáció szerepe	15	
		Az arculat lényege, tartalmi és formai elemei	30	
		Az értékesítési rendszer funkciói, szereplői, típusai	20	
		Az értékesítéspolitikai döntések és azok feltételei	15	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	5		
5	Olvasott köznyelvi szöveg megértése	5		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
Személyes	Döntésképeség	1		
	Rugalmasság	1		
Társas	Fogalmazó készség	2		
	Meggyőző készség	2		
Módszer	Információgyűjtés	2		
	Nyitott hozzáállás	2		
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

14. A mellékelt szemelvény(ek) alapján elemezze a vállalkozás termékének jellegét és funkcióit! A termékfejlesztés mely típusát valósították meg a cég szakemberei? Milyen egyéb innovációs megoldásokat alkalmazott a vállalat a terméken kívül? Melyek voltak a cég legjobb lépései?

Információtartalom vázlata

- A termék fogalma, csoportosítása, funkciói
- A vállalati termékpolitika
 - A piaci életgörbe szakaszai
 - A termékfejlesztés döntései (márkapolitika, csomagolás és design, stb.)

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

14. A mellékelt szemelvény(ek) alapján elemezze a vállalkozás termékének jellegét és funkcióit! A termékfejlesztés mely típusát valósították meg a cég szakemberei? Milyen egyéb innovációs megoldásokat alkalmazott a vállalat a terméken kívül? Melyek voltak a cég legjobb lépései?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac befolyásolás céljai, alapvető módszerei	A termék fogalma, csoportosítása, funkciói	20	
		A piaci életgörbe szakaszai	20	
		A termékfejlesztés döntései - márkapolitika	20	
		A termékfejlesztés döntései - csomagolás és design	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	5		
5	Olvasott szakmai szöveg megértése	5		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
Személyes	Döntésképeség	1		
	Rugalmasság	1		
Társas	Fogalmazó készség	2		
	Közérthetőség	2		
Módszer	Információgyűjtés	2		
	Nyitott hozzáállás	2		
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

15. Egy kiskereskedelmi vállalkozás új termékcsoporthoz bevezetését tervezi. Az eddig forgalmazott termékeikhez kapcsolódó keresletű, kiegészítő termékek széles választékát kínálná még üzleteiben. Milyen szempontok figyelembevételével képezze az új termékek fogyasztói árát a vállalkozás? Melyek azok a vállalati belső tényezők, melyek befolyásolják az árképzés elveit? Milyen árdifferenciáló eszközök alkalmazását javasolná?

Információtartalom vázlat

- Az ár jelentősége
- A vállalat árpolitikai céljainak jellemzői
- Az árképzés módszerei
- A fogyasztói árelfogadás
- Az árképzés gyakorlata
 - Az eladási árak kialakításának szempontjai
 - A fogyasztók jövedelemszintje
 - Az ár kialakítására vonatkozó jogszabályi előírások
 - Árdifferenciálás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

15. Egy kiskereskedelmi vállalkozás új termékcsoport bevezetését tervezi. Az eddig forgalmazott termékeikhez kapcsolódó keresletű, kiegészítő termékek széles választékát kínálná még üzleteiben. Milyen szempontok figyelembevételével képezze az új termékek fogyasztói árát a vállalkozás? Melyek azok a vállalati belső tényezők, melyek befolyásolják az árképzés elveit? Milyen árdifferenciáló eszközök alkalmazását javasolná?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac befolyásolás céljai, alapvető módszerei	Az ár jelentősége	10	
		A vállalat árpolitikai céljainak jellemzői	10	
		Az árképzés módszerei	20	
		A fogyasztói árelfogadás	20	
		Az árképzés gyakorlata – Az eladási árak kialakításának szempontjai – A fogyasztók jövedelemszintje – Az ár kialakítására vonatkozó jogszabályi előírások – Árdifferenciálás	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	10		
Összesen			90	
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképeség	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Eredményorientáltság	2	
		Nyitott hozzáállás	2	
Összesen			10	
Mindösszesen			100	

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

16. Ön a marketingmunkatársa egy vállalkozásnak, mely különleges, egyedi fogyasztói igényeket kielégítő termékeket kínál. Véleménye szerint miért fontos a kommunikáció az Önök vállalkozása esetében? Milyen marketingkommunikációs eszközöket alkalmazna a vásárlók befolyásolásra?

Információtartalom vázlat

- A kommunikáció fogalma, jelentősége, sajátosságai a marketingben
- A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei
 - Személyes eladás
 - Reklám
 - Vásárlásösztönzés
 - PR

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

16. Ön a marketingmunkatársa egy vállalkozásnak, mely különleges, egyedi fogyasztói igényeket kielégítő termékeket kínál. Véleménye szerint miért fontos a kommunikáció az Önök vállalkozása esetében? Milyen marketingkommunikációs eszközöket alkalmazna a vásárlók befolyásolásra?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piac befolyásolás céljai, alapvető módszerei	A kommunikáció fogalma, jelentősége, sajátosságai a marketingben	10	
		A marketingkommunikáció fogalma, elemei	10	
		A marketingkommunikáció eszközei - Személyes eladás	15	
		A marketingkommunikáció eszközei - Reklám	15	
		A marketingkommunikáció eszközei - Vásárlásösztönzés	15	
		A marketingkommunikáció eszközei - PR	15	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	10		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképeség	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Eredményorientáltság	2	
		Nyitott hozzáállás	2	
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

17. Ön egy exkluzív üzletet működtető kereskedelmi cég marketingmunkatársa. Milyen elvárásokat támasztana az eladókkal szemben? Milyen fontos elveket és szabályokat kellene figyelembe vennie az értékesítést lebonyolító alkalmazottaknak?

Információtartalom vázlata

- A kommunikáció jelentősége a marketingben
- A marketingkommunikáció fogalma, eszközei
- A személyes eladás lényege, jellemzői
 - A személyes eladás alapelvei
 - A jó eladóval szemben támasztott követelmények
 - A személyes eladás folyamata, szabályai

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

17. Ön egy exkluzív üzletet működtető kereskedelmi cég marketingmunkatársa. Milyen elvárásokat támasztana az eladókkal szemben? Milyen fontos elveket és szabályokat kellene figyelembe vennie az értékesítést lebonyolító alkalmazottaknak?

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A piaci befolyásolás céljai, alapvető módszerei	A kommunikáció jelentősége a marketingben	10	
		A marketingkommunikáció fogalma, eszközei	10	
		A személyes eladás lényege, jellemzői - A személyes eladás alapelvei	20	
		A személyes eladás lényege, jellemzői - A jó eladóval szemben támasztott követelmények	20	
		A személyes eladás lényege, jellemzői - A személyes eladás folyamata, szabályai	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	10		
Összesen			90	
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképeség	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Eredményorientáltság	2	
		Nyitott hozzáállás	2	
Összesen			10	
Mindösszesen			100	

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

18. Az Ön cége egy, már bevezetett márkanév alatt új desszertkészítménnyel (pl.: túró ízesítésű, joghurtos) szeretne megjelenni a piacon. Milyen marketingkommunikációs eszközöket javasolna a bevezetéshez? Válaszait érvekkel támassza alá!

Információtartalom vázlata

- A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei
 - Reklám
 - Vásárlásösztönzés
 - Személyes eladás
 - PR
- A vásárlásösztönzés lényege, módszerei

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

18. Az Ön cége egy, már bevezetett márkanév alatt új desszertkészítménnyel (pl.: túró ízesítésű, joghurtos) szeretne megjelenni a piacon. Milyen marketingkommunikációs eszközöket javasolna a bevezetéshez? Válaszait érvekkel támassza alá!

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A reklámok, bemutatók, akciók szerepe, szervezésének folyamata	A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei - Reklám	15	
		A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei - PR	15	
		A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei - Személyes eladás	15	
		A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei - Vásárlásösztönzés	15	
		A vásárlásösztönzés lényege, módszerei	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
4	Beszédképesség	10		
Összesen		90		
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Max.	Elért	
	Személyes	Döntésképesség	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Eredményorientáltság	2	
		Nyitott hozzáállás	2	
Összesen		10		
Mindösszesen		100		

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

19. Ön, mint felelős marketing munkatárs kóstoltatást szervez azokban az élelmiszereket forgalmazó kiskereskedelmi egységekben, ahol a termékük jelen van. Készítse el az akció forgatókönyvét!

Információtartalom vázlat

- A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei
- A vásárlásösztönzés lényege, módszerei
- Az akciók szervezésének forgatókönyve, a szervezési folyamat lépései

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

19. Ön, mint felelős marketing munkatárs kóstoltatást szervez azokban az élelmiszereket forgalmazó kiskereskedelmi egységekben, ahol a termékük jelen van. Készítse el az akció forgatókönyvét!

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A reklámok, bemutatók, akciók szerepe, szervezésének folyamata	A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei	20	
		A vásárlásösztönzés lényege, módszerei	30	
		Az akciók szervezésének forgatókönyve, a szervezési folyamat lépései	30	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint		Max.	Elért
4	Beszédképesség		10	
Összesen			90	
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint		Max.	Elért
	Személyes	Döntésképeség	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Eredményorientáltság	2	
		Nyitott hozzáállás	2	
Összesen			10	
Mindösszesen			100	

.....
dátum

.....
aláírás

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

20. Egy vidéki kisvárosban gyorsétterem nyílik, mely önállóan szeretne e piacon érvényesülni, nem más hálózat franchise partnereként! Ön milyen PR eszközöket javasolna, hogy bizalmat alakítsanak ki a potenciális vendégkörben, illetve az alkalmazottaikban? Indokolja is javaslatait!

Információtartalom vázolata

- A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei
- A PR lényege, jelentősége
- A PR területei
 - Külső PR eszközei, jellemzésük
 - Belső PR eszközei, jellemzésük

Vizsgarészhez rendelt követelménymodul azonosítója, megnevezése:

0062-06 Marketing és PR alapismeretek

Vizsgarészhez rendelt vizsgafeladat megnevezése:

1. vizsgafeladat

A marketing és PR alapismeretek alkalmazása

A vizsgázó neve:

Értékelő lap

20. Egy vidéki kisvárosban gyorsétterem nyílik, mely önállóan szeretne e piacon érvényesülni, nem más hálózat franchise partnereként! Ön milyen PR eszközöket javasolna, hogy bizalmat alakítsanak ki a potenciális vendégkörben, illetve az alkalmazottaikban? Indokolja is javaslatait!

Típus	Szakmai ismeretek alkalmazása a szakmai és vizsgakövetelmény szerint	Az információtartalom vázlata alapján	Pontszámok	
			Max.	Elért
C	A PR alapvető eszközei, szabályai, funkciói	A marketingkommunikáció fogalma, elemei, eszközei	20	
		A PR lényege, jelentősége	20	
		A PR területei - Külső PR eszközei, jellemzésük	20	
		A PR területei - Belső PR eszközei, jellemzésük	20	
Szint	Szakmai készségek a szakmai és vizsgakövetelmény szerint		Max.	Elért
4	Beszédképesség		10	
Összesen			90	
	Egyéb kompetenciák a szakmai és vizsgakövetelmény szerint		Max.	Elért
	Személyes	Döntésképeség	2	
	Társas	Fogalmazó készség	2	
		Közérthetőség	2	
	Módszer	Eredményorientáltság	2	
		Nyitott hozzáállás	2	
Összesen			10	
Mindösszesen			100	

.....
dátum

.....
aláírás