

**Szakmamegújító képzés**

**Képzési program**

**5 0416 13 03 Kereskedő és webáruházi technikus**

A szakirányú képzés 100%-ban a duális képzőhelyen valósul meg.

Képzési idő: 800 óra

Iskolai előképzettség: érettségi és kereskedelem területén szerzett képesítő végzettség

Beiskolázás felétele: munkáltatói nyilatkozat a foglalkoztatásról

*Az előrehaladás ellenőrzése, értékelés:*

Iskolánk a képzési idő alatt két alkalommal az addig elsajátított ismeretekről beszámoltatja a hallgatókat.

A beszámoltatás módja tantárgyanként történik:

* elektronikus tesztek kitöltésével (pl.: redmenta feladatsorok)
* számolást igénylő tantárgy esetén írásbeli feladatlap
* gyakorlati tevékenységhez kapcsolódó ismeretből a duális oktató által készített írásbeli értékelés

A beszámoltatás pontos időpontját az iskola határozza meg, a duális képző előzetes értesítése mellett.

A beszámolás eredménye a kréta naplóban érdemjegy formájában jelenik meg. A képzés folytatható eredménytelen (elégtelen) beszámolást követően is.

*A tantárgyi értékelés:*

* duális oktatói értékelés folyamatosan, a kréta rendszerben
* iskolai értékelés a két mérő időpontban. (az érdemjegy 200%-os súllyal kerül beszámításra a tanulmányi időszak alatt)

Vizsgára az a hallgató bocsátható, aki a képzési idő végére valamennyi tantárgyból zárójegyként legalább elégséges osztályzatot kapott.

**Szakirányú képzés helyi programja**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tantárgy** | **Képzés óraszáma** | **Beszámoltatás** |
| Kereskedelem alapjai  | 167 | 4. és 8. hónapban Duális oktatói értékelés + tesztfeladat |
| Termékismeret  | 160 | 4. hónapban tesztfeladat és 8. hónapban Duális oktatói értékelés |
| Vállalkozási ismeretek  | 58 | 4. és 8. hónapbantesztfeladat |
| Kereskedelmi gazdaságtan  | 134 | 4. és 8. hónapbantesztfeladat és írásbeli feladatsor |
| Digitalizáció  | 28 | 8. hónapban tesztfeladat |
| Webáruház működtetése  | 64 | 4. hónapban tesztfeladat |
| Jogi ismeretek  | 19 | 8. hónapban tesztfeladat |
| Marketing alapjai  | 59 | 8. hónapban tesztfeladat |
| Marketing kommunikáció  | 91 | - |
| Portfólió készítés\* | 10 | - |
| IKT kompetencia fejlesztés | 10 | - |
| **Képzés összesen:** | **800** |  |

**Kereskedelem alapjai tantárgy 167 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A kereskedelem alapjai tantárgy tanításának célja, hogy a tanulók megismerjék és betartsák a baleset-, munka-, tűz- és környezetvédelmi szabályokat. Ismerjék az áruforgalmi folyamatelemeit, a beszerzés, készletezés és értékesítés helyét és szerepét az áruforgalomban, illetve az ezekkel kapcsolatos gyakorlati teendőket. A tanulók legyenek képesek előkészíteni a raktárt áruátvételre, átvenni az árut, gondoskodni az áruk megóvásáról, leltárt készíteni és előkészíteni az árut értékesítésre. Képesek legyenek bizonylatokat szabályosan kiállítani és a pénzelszámolási/pénzkezelési szabályokat betartva kezelni a pénzt árgépet. Legyenek képesek a szabályokat figyelembe véve megszervezni az áruforgalmi tevékenységet. A tanulók működő, valóságos üzleti környezetben tudják alkalmazni az elméletben elsajátított ismereteket.

**A tantárgy témakörei**

1 – 4. hónap ismeretei:

Áruforgalmi folyamat

A kereskedelem tevékenység jellemzése, szerepe, tagozódása

Az áruforgalomi folyamat elemei

Az árubeszerzés helye, szerepe az áruforgalomban

A beszerzés fogalma, folyamata, a megrendelés

Az áruátvétel célja, gyakorlata, áruátvétel bizonylatai

Teendő hibás teljesítés esetén

A visszáru és a visszaszállítandó göngyölegek előkészítése

Az áruk raktári elhelyezése és tárolása

Tárolási rendszerek és tárolási módok

A beérkezett áruk készletre vétele, a készletnagyság megállapítása

A leltár és leltározás a gyakorlatban. A leltárhiány és leltártöbblet oka

Az áruk eladásra történő előkészítése

Az áruk eladótéri elhelyezése

Az egyes értékesítési módok jellemzői, előnyei, hátrányai

Munka-, tűz- és balesetvédelem

A munkavédelem fogalomrendszere, szabályozása

A munkaalkalmassági vizsgálatra, oktatásra, munka- és védőruházatra vonatkozó előírások

A közlekedő utakra, árutárolásra vonatkozó szabályok, előírások, jelölések

Az üzlet tisztántartásával kapcsolatos higiéniai, kémiai biztonsági előírások

Munkahelyek kialakításának alapvető szabályai

A munkavégzés általános személyi és szervezési feltételei

Veszélyforrások és kockázati tényezők a munkahelyen

Tűz- és égésvédelmi alapfogalmak

Tűzvédelmi szabályzat

Tűzriadó terv tartalma

Tűzoltókészülékek

A tűz jelzése, oltása

Balesetek, munkabalesetek és foglalkozási megbetegedések meghatározása

Munkabalesetek kivizsgálása, bejelentése, adminisztrációja

5 – 8. hónap ismeretei:

Környezetvédelem

A környezetvédelem célja és feladata a kereskedelemben

Talaj- és légszennyezés

Az üvegházhatás jelensége, következményei

Hulladékgazdálkodás

A hulladékok fajtái, csoportosítása

A hulladékok gyűjtésének és szállításának módozatai

Veszélyes anyagok kezelése

A hulladékok újrahasznosítása, a szelektív hulladékgyűjtés előnyei

Víz-, zaj- és rezgésvédelem

Digitális és analóg eszközök használata

Árumozgató gépek, eszközök fajtái, használati szabályai a gyakorlatban

Kézi- és gépi anyagmozgatásra vonatkozó szabályok

A kereskedelmi egységekben használatos gépek, berendezések (hűtőberendezések, mérle-

gek, szeletelő-, aprító- és csomagológépek) fajtái

Gépek, berendezések használati szabályai a gyakorlatban

Áru- és vagyonvédelmi eszközök fajtái, fő jellemzői

9 – 12. hónap ismeretei:

Pénzkezelés

A pénzforgalom általános szabályai

Pénzforgalmi számla nyitása

Készpénzes, készpénzkímélő és készpénz nélküli fizetési módok

Fizetési számlák fajtái

Pénztárgépek fajtái, szerepük a kereskedelemben

A pénztárnyitás feladatai

Az ellenérték elszámolásának mozzanatai, szabályai

Készpénzkímélő eszközök fajtái, elfogadásuk, kezelésük szabályai

A valutával történő fizetés szabályai

Nyugtaadási kötelezettség

Gépi/ kézi készpénzfizetési számla

A pénztárzárás feladatai

A pénztáros elszámoltatása

**Termékismeret tantárgy 160 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A Termékismeret tantárgy tanításának célja, hogy a tanulók megismerjék az áruválasztékot, s azok fő jellemzőit. Megfelelően értelmezzék a termékeken található információkat, jelöléseket. Ismerjék az árfeltüntetés és az áruvédelmi eszközök használatának szabályait. Termékismereti tudásukra alapozva szakszerű tanácsokat tudjanak adni a vásárlók által keresett árukról, azok tárolásáról és felhasználási lehetőségükről. Legyenek tisztában a termékek használatával, kezelésével, a garanciális feltételekkel, az igénybe vehető szolgáltatásokkal, mindezzel elősegítve a vásárlói döntést. Tudják szakszerűen kezelni a vásárlói panaszokat, illetve legyenek nyitottak az új termékek és innovációk iránt.

**A tantárgy témakörei**

1 – 4 hónap ismeretei:

Árufőcsoportok

Hagyományos árucsoportosítás

Specifikus árucsoportosítás

Árurendszerek

Az árurendszerek jelentősége és szerepe a kereskedelemben

A kódolás fogalma, kódok fajtái

Vonalkód, QR kód

GS-1, EAN (GTIN), ETK, VTSZ, TESZOR, EPC / RFID, PLU

Az EPOS rendszer felépítése, előnyei, hátrányai

Csomagolástechnika

A csomagolás fogalma, funkciói

A csomagolásra vonatkozó előírások

A csomagolásnál használt anyagok jellemzői

A csomagolóeszközök fajtái, alkalmazásuk

A csomagolóeszközökön feltüntetett áruvédelmi és veszélyességi jelölések fajtái és értelmezésük

Reverz logisztika, a csomagolóeszközök összegyűjtése, újrahasznosítása

5 – 8. hónap ismeretei:

Specifikus termékismeret

A külső gyakorlati helyszínen található vállalatspecifikus termékek ismerete

Termékkihelyezés és forgalmazás

Az egyes értékesítési módok személyi és tárgyi feltételei, az eladó feladatai.

Az áruk eladásra történő előkészítése. Az áruk kicsomagolása és/vagy előre csomagolása, a

vevők tájékoztatását szolgáló információk meglétének ellenőrzése

A fogyasztói ár feltüntetése

Az árazó-, címkézőgép, számítógép kezelése

Árjelző táblák, vonalkódok készítése

Áruvédelmi címkék, eszközök elhelyezése a termékeken

Az áruk szakszerű elhelyezése az eladótérben

Az eladóval szemben támasztott követelmények

Az eladás technikája a gyakorlatban

Rendkívüli események fajtái, kezelése

9 – 12. hónap ismeretei:

Fogyasztóvédelmi alapok

A fogyasztóvédelemmel kapcsolatos jogszabályok

A fogyasztóvédelem intézményrendszere

A fogyasztókat megillető alapjogok

Termékfelelősség, minőség

Minőséget meghatározó tényezők, jellemzők, minőségi osztályok

Megkülönböztető minőségi jelek, minőségi bizonyítvány, műszaki leírás, használati keze-

lési útmutató

CE megfelelőségi jelölés

Szabvány, szabványosítás

A fogyasztók tájékoztatása

A termékcímke adattartalma

Szavatosság, jótállás

Tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok

Fogyasztói panaszok kezelése

Vitás ügyek rendezése

Hatósági ellenőrzés

Fogyasztói trendek a vásárlói kosárban

Az új fogyasztói szokások és vevőtípusok megjelenése és azok megismerése

Innovációk, új termékek

**Vállalkozási ismeretek tantárgy 58 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A Vállalkozási ismeretek tantárgy oktatásának célja, hogy a tanulók megismerjék a vállalkozások indításának gyakorlati lépéseit. Átfogó képet kapjanak, és komplex módon tudják értelmezni a vállalkozások működését, összefüggéseit. Tudjanak közép és hosszabb távra tervezni, merjenek döntéseket hozni, és felelősen kockázatot vállalni. Az elsajátított tartalmak elősegítik a tanulók gazdasági gondolkodásmódjának kialakulását és fejlesztését, hozzájárulnak a piacgazdaság működésének megértéséhez, ezáltal biztosítva a racionális gondolkodást.

**A tantárgy témakörei**

1 – 4. hónap ismeretei:

Gazdasági szervezetek

A gazdálkodó szervezetek szerepe, közös vonásai

A gazdálkodó szervezetek fajtái és jellemzői

Vállalkozások alapítására vonatkozó szabályozás

A vállalkozás módosítására, megszűnésére és megszüntetésére vonatkozó szabályozás,

adatszolgáltatási kötelezettségek

A gazdasági szervezeti formák közötti választás szempontjai

A vállalkozások vagyona és finanszírozása

A tőkeszükségletet befolyásoló tényezők

Finanszírozási lehetőségek, előnyök, hátrányok.

Belső források fajtái

Külső források fajtái

A banki hitelezés folyamata és alapfogalmai

A lízingelés lényege, előnyei, hátrányai

A közbeszerzés alapjai

A közbeszerzés alapfogalmai

A közbeszerzés menete

Likviditás és cash-flow

A likviditás fogalma és mutatószámai

Likviditási mérleg

A cash-flow elemzés lényege, fajtái

A működési cash-flow felépítése és tartalma

5 – 8. hónap ismeretei:

Hatóságok és felügyeleti szervek

Nemzeti Adó- és Vámhivatal

Központi Statisztikai Hivatal

Gazdasági Versenyhivatal

Területileg illetékes önkormányzatok, kormányhivatalok

Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal

Magyar Kereskedelmi és Iparkamara

9 – 12. hónap ismeretei:

Üzleti tervezés

A tervezés, mint vállalati tevékenység és a döntések előkészítésének eszköze

Az üzleti terv fogalma, a készítéséhez felhasználható információk

Az üzleti terv felépítése, tartalma

**Kereskedelmi gazdaságtan tantárgy 134 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A Kereskedelmi gazdaságtan tantárgy tanításának célja, hogy a tanulók legyenek képesek árkialakítási döntéseket hozni. Tudjanak készletgazdálkodási, létszám- és bérgazdálkodási, jövedelmezőségi mutatókat meghatározni, és azok eredményeit felhasználni a vállalkozás eredményes működtetéséhez. A bevételek tervezésekor legyenek tisztában az egyes költségekkel kapcsolatos döntések, fizetendő adók hatásával a vállalkozás eredményére és vagyonára vonatkozóan.

**A tantárgy témakörei**

1 – 4. hónap ismeretei:

Árképzés

Az ár kialakításának jogszabályi háttere

Árfelépítés, az áfa beépülése a beszerzési árba

Árajánlatok közötti választás, beszerzési döntés

Az eladási ár meghatározása, árkalkuláció, fogyasztói ár

Az áfa bevallása, megfizetése

Készletgazdálkodás

A készletgazdálkodás mutatószámai, értelmezésük

Az áruforgalmi mérlegsor

A leltáreredmény megállapítása

5 – 8. hónap ismeretei:

Humán erőforrás tervezés

A létszámgazdálkodás és hatékonysági mutatók számítása, értelmezése

Bérgazdálkodás, bérezési mutatók számítása, értelmezése

A létszám- és bérgazdálkodás átfogó elemzése

Közterhek

Az adózás fogalma, a közterhek fajtái

Az adóztatás általános jellemzői, funkciói, alapelvei

A vállalkozást és magánszemélyeket terhelő adónemek és járulékok fajtái, mértékük, be-

vallásuk, megfizetésük

Költségek

A költségek fogalma, összetétele

A költségek csoportosítása

A költségekre ható tényezők

A költségek vizsgálata, elemzése abszolút mutatókkal, relatív mutatókkal

9 – 12. hónap ismeretei:

Eredményesség

A jövedelmezőség kimutatása

A forgalomalakulás és a költséggazdálkodás kapcsolata, az eredményességre való hatása

Az eredmény keletkezésének folyamata

Az eredmény nagyságát befolyásoló tényezők

Az eredmény tervezése: nagyságára, alakulására ható tényezők elemzése, értékelése

Vagyonvizsgálat

A vállalkozások vagyona

Egyszerűsített mérleg szerkezete, tartalma

Mérleg összeállítása

A vagyon- és tőkeszerkezeti mutatók számítása, értékelése, következtetések levonása

**Digitalizáció tantárgy 28 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A Digitalizáció tantárgy tanulásának célja a weblapkészítés és működtetés menetének elsajátítása.

Az elektronikus kereskedelem szintjeiből kiindulva megtanulják a digitális rendszerek, szerverek működését, és feltérképezik a felmerülő költségeket. Megismerik az igénybe vehető multimédiás és kommunikációs alkalmazások által nyújtott lehetőségek legjobb kihasználási feltételeit. A tanulók megtanulnak bevitt adatokból létrehozott adatbázisokat kezelni, lekérdezéseket, jelentéseket és űrlapokat készíteni. Megismerik a szoftverekhez kapcsolódó jogokat és felhasználási formákat

**A tantárgy témakörei**

5 – 8. hónap ismeretei:

A rendszer felépítése és működtetése

Az elektronikus kereskedelmi rendszer főbb részei

Az elektronikus kereskedelem szintjei

Infrastrukturális ellátottság

Webszerver, alkalmazásszerver, adatbázisszerver

A rendszer működtetése, költségek

Multimédiás és kommunikációs alkalmazások

Egyedi gépen alapuló multimédia

Hálózaton (széles- és keskenysávú) alapuló multimédia

Kommunikációs alkalmazások

Weblapkészítés és működtetés

Sablonok, HTML, CSS, domainnevek

Webdesign, web hosting

Szoftverspecifikáció, -tervezés, -vizsgálat és karbantartás

A nyílt forráskódú szoftverek előnyei és hátrányai

9 – 12. hónap ismeretei:

Adatbáziskezelés

Az adatbáziskezelő szoftver munkakörnyezete

Adatbevitel, adattábla létrehozása

Műveletek az adatokkal, mezőkkel

Táblák összekapcsolása

Lekérdezések, jelentések, űrlapok

Mobil alkalmazások

Mobil eszközök fizikai paraméterei

Applikációkhoz köthető szoftver platformok

Mobil alkalmazási fejlesztési keretrendszer

Tartalmi lapok és kapcsolható tartalma

Szoftverhasználati jogok

Szoftverekhez kapcsolódó jogok, felhasználási formák

Shareware, freeware, adware, spyware

EULA, BSA szervezet,

Felhasználói jogok (OEM verzió, LP, OL)

**Webáruház működtetése tantárgy 64 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A Webáruház működtetése tantárgy célja, hogy a tanulók megismerjék az e-kereskedelmi modellekhez rendelhető legszakszerűbb frameworkot. Legyen tudatában, hogy nem feltétlenül szükséges a webáruházat egyedileg megtervezni, hanem sok esetben költséghatékonyabb egy webshop motor vagy webáruház építő platform alkalmazása. Értsék meg a logisztika jelentőségét a teljes áruforgalmi folyamat során. Ismerjék meg a kiszervezett logisztika és főleg a dropshipping nyújtotta lehetőségeket. Mérjék fel és tudatosuljon bennük a CRM fontossága a vevők megtartása és új vevők bevonzása érdekében

**A tantárgy témakörei**

1 – 4. hónap ismeretei:

Online vállalkozások

Online vállalkozási formák alapítása és működtetése

Online vállalkozások tárgyi feltételei

Online vállalkozások személyi feltételei

E-kereskedelmi modellek típusai

Online kereskedelmi platformok

Az internet kereskedelmi alkalmazása

Frameworkök és webshop motorok

Webshop plugin, webáruház építő platformok

Közösségi média felületek

5 – 12. hónap ismeretei:

Logisztikai feladatok

Termékmozgással egybekötött e-kereskedelmi ügyletek szervezése és lebonyolítása

Az ellátásilánc-struktúra jellemzői

E-beszerzés

A logisztikai információs rendszer

E-disztribúció

Kiszervezett logisztika

Dropshipping

Ügyfélkapcsolatok menedzselése

Az ügyfélkapcsolatok jelentősége

Új vásárló szerzése

A vevő megtartása, alkalmazott technikák

CRM ügyfélkapcsolati menedzsment

Panaszkezelés

**Jogi ismeretek tantárgy 19 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A Jogi ismeretek tantárgy tanulásának célja, hogy a tanulók megismerkedjenek az interneten létrejött szerződések betartásának fontosságával. Értsék meg és fogadják el a tömeges szerződéskötést kísérő ÁSZF fontosságát. Ismerjék az abszolút elállás jogát, a szerzői jog nyújtotta védelem szerepét és a szerzői jog átruházásának lehetőségeit. Sajátítsák el az adatvédelmi szabályokat és a GDPR lényegét. Tanulják meg a használható fizetési lehetőségek előnyeit és hátrányait.

**A tantárgy témakörei**

5 – 8. hónap ismeretei:

Szerzői jog

A szerzői jog fogalma, jogi védelem

A szerzői jog átruházásának lehetőségei

Általános szerződési feltételek

Az előzetes tájékoztatási kötelezettség

A tömeges szerződéskötés

A szerződés teljesítésével kapcsolatos kötelező előírások

Az abszolút elállás jogának biztosítása

Üzemeltetés jogi feltételei

Az interneten létrejött szerződések követelményei

A szolgáltatók felelőssége és a fogyasztói jogok védelme

9 – 12. hónap ismeretei:

Adatvédelemi szabályok, GDPR

Az ügyfelek személyes adatainak kezelése

Adatkezelési tájékoztató és nyilvántartás

Adatkezelők - adatfeldolgozói szerződés

Adatvédelmi szabályzat

A pénzforgalom szabályozása

Fizetési lehetőségek (átutalás, paypal, utánvét, internetes bankkártya)

Banki tranzakciók végrehajtásának szabályozása

Két- és háromszereplős fizetés

**Marketing alapjai tantárgy 59 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A Marketing alapjai tantárgy oktatásának célja, hogy a tanulóknak azokat az ismereteket közvetítse és rendszerezze, amelyek segítségével meg tudják határozni a marketing gazdaságban betöltött szerepét. Mutassa be a tanulóknak a marketing feladatait, eszközeit és helyét a vállalkozás piaci működése során. Tudatosítsa a tanulókban a termék-, ár- és értékesítéspolitika szerepét. A tanulók ismerjék meg a marketing jelentőségét a vállalkozás rövid, közép és hossz távú céljainak elérése végett.

**A tantárgy témakörei**

1 – 8. hónap ismeretei:

A marketing sajátosságai és területei

A marketing fogalma, kialakulása, fejlődése

A marketing jellemző tendenciái napjainkban

A marketing sajátosságai a kereskedelemben

Vásárlói magatartás

A fogyasztói magatartás modellje

A vásárlói magatartást befolyásoló tényezők

Vásárlói típusok jellemzői

Szervezeti vásárlói magatartás

Piackutatás, -szegmentáció és célpiaci marketing

A vállalat környezetének elemei

A piac fogalma, kategóriái

A piac szerkezete, a piaci szereplők és piactípusok fajtái és jellemzői

A piackutatás fajtái, módszerei és felhasználási területe

Piacszegmentálás és célpiaci marketing

A szervezeti vásárlók piacszegmentációja

A marketingstratégiák típusai és megvalósításának elvei

Termékpolitika

A termék, a termékpolitika elemei és termékfejlesztés

Termékpiaci stratégia és annak jelentősége

A termék piaci életgörbéje és az egyes szakaszok jellemzői

Árpolitika

Árpolitika, árstratégia és az ártaktika lényege

Az ár szerepe, árképzési rendszerek

Árdifferenciálás, árdiszkrimináció

A fogyasztói árelfogadást és árérzékenységet befolyásoló tényezők

Értékesítéspolitika

Értékesítéspolitika, értékesítési csatornák szereplői, funkciói és kiválasztása

A marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggés

A franchise lényege és jellemzői

Szolgáltatásmarketing

Szolgáltatás marketing (7P)

HIPI-elv, azaz megfoghatatlanság, minőségingadozás, romlékonyság, elválaszthatatlanság

Interakció és egyediség

A szolgáltatásminőség dimenziói

**Marketingkommunikáció tantárgy 91 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A tanulók részletesen foglalkoznak a marketingkommunikáció fogalmával, jelentőségével, a marketingen belül elfoglalt helyével, a kommunikáció közvetlen és közvetett eszközeivel. A tanulók megismerik a vállalati arculat lényegét, kialakításának fontosságát, tartalmi és formai elemeit. Elsajátítják az online marketing elemeit.

**A tantárgy témakörei**

9 – 12. hónap ismeretei:

Reklám

Marketingkommunikáció eszközrendszere, a kommunikációs mix elemei

A reklám fogalma, szerepe, fajtái

Reklámeszközök fogalma, fajtái

Személyes eladás

A személyes eladás fogalma, jellemzői, előnyei

A PS területei

A kereskedővel szemben támasztott követelmények, eladói magatartás

Eladásösztönzés

Az eladásösztönzés fogalma, funkciói

SP módszerek.

POS eszközök és alkalmazásuk

Akciók szervezése

Bolti atmoszféra elemei

Eladótér kialakítása

Direkt marketing

A direkt marketing módszerei a közvetlen fogyasztói csatornákon keresztül

A közvetlen üzletszerzés specifikumai

A legfontosabb direkt marketing csatornák jellemzői

A direkt marketing jogszabályi feltételei

Arculatkialakítás

Az image lényege, fajtái

Az arculat fogalma, arculatot befolyásoló tényezők

Az arculat formai és tartalmi elemei

Arculattervezés

Online marketing

Az online marketing fogalma, célja és eszközei

Webhelymarketing, email marketing

Metakereső oldalak, keresőoptimalizálás, tölcsér-építés

Bannerek, PPC hirdetések, adat-tápláló (datafeed) marketing

Suttogó marketing, közösségi háló, blogolás, influencer marketing

Az online marketing jogi szabályozása

**Portfólió tantárgy 10 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

A Hallgatót a szakmai vizsgára történő felkészülésében, portfóliójának elkészítésében segíti.

9 – 12 hónap ismeretei:

A „**Kereskedelem és a Digitális világunk portfólió”** a képzésben résztvevő a tanulmányai alatt készíti el a digitális portfóliót, amely bemutatja elért szakmai fejlődését, eredményeit, a megszerzett tudását, kompetenciáit és a szakma gyakorlására való alkalmasságát.

Tartalmazza a saját tanulási folyamat önértékelését, tapasztalatainak feldolgozását, fejlődésének összegzését és elemzését, amelyet a vizsgázó egy előzetesen elkészített és leadott prezentációban mutat be a vizsgabizottságnak.

A prezentációban a kötelezően választott egy-egy témakör összekapcsolódik, egymásra épül és szerves egységet alkot a portfóliójában szereplő dokumentumokkal. A vizsgázó a portfóliója bemutatása után reflektál a vizsgabizottság szakmai kérdéseire.

A portfólióban mindegyik témakörből egy-egy téma választása kötelező az alábbiak közül:

**1. Digitalizációval és webáruház működtetésével kapcsolatos témák:**

* Az elektronikus kereskedelmi rendszer felépítése és működése/működtetése,
* multimédiás és kommunikációs alkalmazások, weblapkészítés és működtetés,
* adatbáziskezelés,
* mobilalkalmazások,
* szoftverhasználati jogok,
* online vállalkozások, online kereskedelmi platformok,
* ügyfélkapcsolatok menedzselése,
* logisztikai feladatok.

**2. A vállalkozás marketing tevékenységével kapcsolatos témák:**

* A marketing sajátosságai és területei a kereskedelemben,
* vásárlói magatartás, piackutatás, szegmentáció és célpiaci marketing,
* termékpolitika, árpolitika, értékesítéspolitika, szolgáltatásmarketing, személyes eladás,
* reklám, eladásösztönzés, direkt marketing,
* arculatkialakítás, online marketing

A portfólió a fenti legalább két kötelező elemen kívül tartalmazza a következő dokumentumokat,

amelyből 4 elem megjelenítése kötelező :

* Tanulási eredményekhez kapcsolódó, a tanuló teljesítményének bizonyítékául szolgáló
* egyéniségét kifejező elem
* Önálló projekt feladat bemutatása
* Saját készítésű vagy szabadon választott weboldal
* Animációk, videók, hanganyagok
* Saját készítésű ábrák, grafikonok, táblázatok
* Saját készítésű szöveges elemek
* Versenyeredmények
* Bolti berendezési tervek, tárgyak

A portfólió dokumentációjának felépítése, formai követelménye:

1. Egységbe szerkesztett, elektronikus és/vagy nyomtatott formában tárolt állományok/dokumentumok:

* Felépítése: borító, tartalomjegyzék, szöveges állomány, képek, ábrák, forrásjegyzék,
* ábrajegyzék
* Kötelező dokumentumok (minimum 6 elem)
* „Reflexív napló”, melyet a szakmai mentor aláírásával hitelesít
* Terjedelem: 10 -15 oldal
* Betűméret: 12p
* Betűtípus: Times New Roman
* Sorköz: 1,5
* PDF dokumentum

2. A portfólió prezentációjának követelményei: PowerPoint vagy Prezi bemutató

* Diaszám: 15- max. 20 dia
* Táblázatok, képek, fotók, ábrák, szöveges elemek megfelelő arányú felhasználása
* Felépítése a prezentáció szabályainak megfelelően történik: első dia: a portfólió címe, a
* vizsgázó neve, a szakmai mentor neve
* utolsó előtti dia: forrásjegyzék, ábrajegyzék
* utolsó dia: „Köszönöm a figyelmet.”

**IKT kompetencia fejlesztés tantárgy 10 óra**

**A tantárgy tanításának fő célja**

Jártasság kialakítása a számítógép használatára vonatkozóan, az interaktív vizsgára történő felkészítés.

**A tantárgy témakörei**

9 – 12 hónap ismeretei:

* A számítógép részei: hardver és szoftver eszközök
* Szövegszerkesztő program használata
* Power point program használata
* Feladatsor készítő programok kitöltésének gyakorlása (pl.: redmenta.com stb.)