

Sales (értékesítési ismeretek)

1. A program megnevezése: **Sales (értékesítési ismeretek)**
2. FAT akkreditációs lajstromszáma: **PL-5532**
3. A program célja: **A résztvevők gyakorlatban hasznosítható ismereteket szerezzenek a piaci szereplőkről, a piac és a marketing kapcsolatáról, helyükről a vállalkozás működésében. További cél, hogy a résztvevők váljanak alkalmassá a reklámtervek, értékesítési programtervek megvalósításában való közreműködésre, az eladásösztönzés gyakorlati alkalmazása révén.**
4. A program célcsoportja: **Vállalatok, vállalkozások munkavállalói, közép- és felsővezetői, valamint az értékesítési terület iránt érdeklődő felnőttek.**
5. A program során megszerezhető kompetenciák:
 - **Marketingstratégiák ismerete, elkészítésének képessége**
 - **Piackategóriák, és a közöttük fennálló összefüggések ismerete.**
 - **Piacbefolyásolás eszközeinek ismerete, alkalmazási képessége.**
 - **Pozicionálás, piaci szegmentáció ismerete.**
 - **Tárgyalási, meggyőzési, érvelési technikák ismerete, és alkalmazási képessége**
6. A programba való bekapcsolódás feltételei: **írás-olvasás tudás**
7. Megengedett hiányzás: **max. 10%**
8. Képzési idő: **67 óra (ebből elmélet: 45 óra, gyakorlat: 22 óra)**
9. Intenzitás: **heti 3 nap, napi 6 óra**
10. A képzés formája és módszerei: **csoportos képzési forma**
 - **Prezentációval kísért előadás, konzultáció**
 - **Páros és kiscsoportos témafeldolgozás (források és esettanulmányok feldolgozása), plé-náris megbeszélés**
11. Csoportlétszám: **25 fő**
12. A program során alkalmazott értékelési rendszer:
 - **Számonkérések formája: írásbeli**
 - **Számonkérések rendszeressége: Minden modul végén.**
 - **Számonkérések tartalma: Az adott modul során feldolgozott tananyag, mely az oktatási segédanyagokban is megtalálható.**
 - **A felnőttek tudásszintjének ellenőrzésére szolgáló módszer: Feleletválasztós tesztlap, esettanulmány megoldása**
 - **Megszerezhető minősítések: megfelelt - nem felelt meg.**
 - **Megszerezhető minősítésekhez tartozó követelményszintek: nem felelt meg: 0-50%, megfelelt: 51-100%**
 - **Sikertelen teljesítés következménye: A résztvevő csak látogatási igazolást kaphat. (A modulzáró egy alkalommal megismételhető.)**

13. A program elvégzését igazoló irat: **tanúsítvány**

14. A program elvégzését igazoló irat kiadásának feltételei:

- **A modulzárók sikeres teljesítése**
- **A képzésen min. 90%-os részvétel.**
- **A képzési díj maradéktalan kiegyenlítése (önerős finanszírozás esetén).**

15. A program moduljai:

- I. **A piacgazdaság és működése**
- II. **A fogyasztói magatartás befolyásolása**

I.1. A modul megnevezése: **A piacgazdaság és működése**

I.2. A programmodul célja: **A résztvevők szerezzenek gyakorlati ismereteket a piaci szereplőkről, a gazdaság körforgásáról. Ismerjék meg a szükséglet, kereslet, kínálat piackategóriákat és a közöttük lévő összefüggéseket. Váljon számukra egyértelművé a piac és a marketing kapcsolata. Ismerjék fel a fogyasztói magatartás befolyásoló tényezőit, hatásait.**

I.3. A programmodul követelményei:

- **A résztvevőnek ismernie kell:**
 - **a piac szerepét és szereplőit, jelentőségét a gazdaságban**
 - **a szükséglet, kereslet, kínálat, piaci egyensúly kategóriákat, ezek összefüggéseit**
 - **vásárlási szokások változásának előzményeit, következményeit**
 - **a piaci igényekhez való alkalmazkodás szükségességét, e képesség meglétének jelentőségét**
 - **a piac és a marketing elválaszthatatlan kapcsolatát**
- **A résztvevő legyen képes a piaci hatások ismeretében tervezni a következő időszak várható eredményét, megtervezni az optimális termékösszetétel szintjét (az általa ismert területen).**

I.4. A programmodul során elsajátított ismeret, kialakított készség, képesség, kompetencia

- **Elsajátított ismeretek:**
 - **a piac szerepe és szereplői, jelentősége a gazdaságban**
 - **a kereslet-kínálat egyensúlya**
 - **az ár és a jövedelem piacot befolyásoló hatása**
 - **fogyasztói magatartás és kereslet**
 - **a fogyasztók preferencia-rendszere**
 - **a megváltozott fogyasztói igényekhez való alkalmazkodás jelentősége, lehetőségei és módszerei.**
- **A résztvevő képes a piaci változások tudatos figyelembevételére, és ennek segítségével új stratégiai célkitűzések meghatározására a gazdaságosság és eredményesség elve alapján**

I.5. A programmodulba való bekapcsolódás feltételei: ---

I.6. A programmodul időtartama: **30 óra, ebből elmélet 20 óra, gyakorlat 10 óra**

II.1. A modul megnevezése: **A fogyasztói magatartás befolyásolása**

II.2. A programmodul célja: **A résztvevők ismerjék meg a fogyasztói magatartást, valamint annak a tudatos, de etikus befolyásolására alkalmas eszközrendszert. Ismerjék az eladásösztönzés különböző formáit, és megfelelő tárgyalástechnika segítségével alkalmazzák azt.**

II.3. A programmodul követelményei

- **A résztvevőknek ismernie kell:**
 - a fogyasztó optimális választásának menetét
 - a fogyasztói magatartást befolyásoló tényezőket, azok hatásait
 - a fogyasztói magatartás modelljét
 - a marketing-mix elemeit
 - az árpolitikai döntések hatásait
 - az értékesítési csatornák szintjeit
 - a promóciós-mix összetevőit
 - a piacbefolyásolás területeit
 - a tárgyalási technikákat,
 - az üzleti etika alapelveit
- **A résztvevő legyen képes :**
 - a piaci összefüggések ismeretében meghatározni egy vállalkozás által választható marketingstratégiát
 - meghatározni az adott esetben leghatékonyabban alkalmazható, etikailag elfogadható piacbefolyásoló eszközöket.

II.4. A programmodul során elsajátított ismeret, kialakított készség, képesség, kompetencia:

- **Elsajátított ismeretek:**
 - a fogyasztó és a háztartás
 - a fogyasztó haszna termékfogyasztás esetén
 - a fogyasztó optimális választása
 - keresletrugalmasság
 - marketing-mix
 - termékpolitikai, árpolitikai döntések és hatásai
 - értékesítési csatornák
 - promóciós-mix
 - sikeres tárgyalási technikák
 - az üzleti etika alapvető irányelvei.
- **Képességek:**
 - a résztvevő képes a piaci igényekhez tudatosan alkalmazkodó értékesítési stratégia kiválasztására és megvalósítására
 - a résztvevő képes érveléstechnikája, meggyőzőtechnikája fejlesztése révén új, etikus piaci kapcsolatok építésére, illetve a meglévők fejlesztésére.

II.5. A programmodulba való bekapcsolódás feltételei

- előzetesen teljesítendő modul: 1. modul
- előzetesen elvárt ismeret: az 1. modul tananyaga.

II.6. A programmodul időtartama: **37 óra, ebből elmélet 25 óra, gyakorlat 12 óra**