



Képzés: *Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés*

Tételsor: *Marketingkommunikáció*

1. Ismertesse a fogyasztói magatartást befolyásoló alábbi társadalmi tényezőket: a csoport fogalmát, a referencia csoport fogalmát, a státuszfogyasztás jelentését!
2. Ismertesse a fogyasztói magatartást befolyásoló alábbi társadalmi tényezőket: család, háztartás fogalma, röviden ismertesse a statikus családelmélet (szerepháromszög- modell) lényegét!
3. Ismertesse a fogyasztói magatartást befolyásoló kulturális tényezőket: kultúra és szubkultúra fogalmát, a kultúra dimenzióit és a kultúra kapcsolatát az értékrenddel!
4. Ismertesse a fogyasztói magatartást befolyásoló alábbi pszichológiai tényezőket: az attitűd fogalmát, komponenseit, a kognitív disszonancia fogalmát, az attitűd és az imázs közötti kapcsolatot!
5. Ismertesse a fogyasztói magatartást befolyásoló alábbi pszichológiai tényezőket: motiváció fogalmát, a Maslow-i motivációs elméletet és a fordított Maslow-i piramis lényegét!
6. Ismertesse az ATL, BTL eszközök közötti különbséget, az OTL/TTL fogalmát!
7. Ismertesse a PR fogalmát, a PR társszakmáit és a PR és a társszakmák közötti különbséget (újságírás, marketing)!
8. Ismertesse a belső PR célcsoportjait, legfőbb eszközeit!
9. Ismertesse mit jelent a CSR, mi a különbség a szponzoráció, mecenatúra között, a CSR és a PR kapcsolatát az előnyös imázsépítés szemszögéből!
10. Ismertesse az arculat fogalmát, az arculat legfőbb tartalmi és formai elemeit, az arculat és image kapcsolatát!
11. Ismertesse a reklám fogalmát, ismertesse röviden a reklámtervezés öt lépését (5M)!
12. Ismertesse a Direkt Marketing fogalmát, legfőbb előnyeit és kapcsolatát az adatbázissal!
13. Ismertesse a személyes eladás fogalmát, legfőbb előnyeit és hátrányait!

14. Ismertesse az értékesítés/vásárlásösztönzés fogalmát, a pull és a push stratégia közötti különbséget!
15. Ismertesse a klasszikus vásárlói döntés lépéseit (Engel modell), röviden ismertesse az egyes szakaszokat!