

Bormarketing tantárgy
Gyakorlati Oktatási Kézikönyve
gyakorlatvezetők számára

TÁMOP-4.1.1.F-13/1-2013-0009
Az Eszterházy Károly Főiskola területi
társadalmi, gazdasági
szerepének fejlesztése:
Oktatás – Gyakorlat – Innováció

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

Tartalomjegyzék

Tartalomjegyzék	2
I. A Gyakorlati Kézikönyv készítésének célja	3
II. Általános adatok.....	4
III. Az elméleti oktatás során elsajátított ismeretek.....	5
1. témakör: A marketing fogalma, célja, helye a vállalat rendszerében. A borkereskedelem története. A borkereskedelem jelenlegi trendjei.....	6
2. témakör: Verseny a piacon.....	8
3. témakör:	9
4. témakör:	9
5. témakör:	10
6. témakör:	10
7. témakör:	11
8. témakör:	11
9. témakör:	12
10. témakör:	12
IV. A gyakorlati képzés	14
IV.1. Feladatprofil	14
IV.2. Tulajdonság-kompetencia profil.....	14
IV.3. A gyakorlati oktató	16
IV.4. A gyakorlati képzés rendszere	17
IV.4.1. A képzések részletes bemutatása	17
IV.4.2. A gyakorlati képzés javasolt feladatai.....	19
V. Eredményprofil.....	22
V.1. Értékelés	22
V.2. Fejlesztendő területek	25
VI. Áttekintendő anyagok	26
VI.1. Ajánlott kiegészítő szakmai irodalom.....	26
VI.2. Az ágazat működését és tevékenységét befolyásoló jogszabályok.....	26
VI.3. Az adott vállalkozás áttekintendő dokumentumai	26
VI.4. Ajánlott honlapok	26
VII. Kérdőív a gyakorlaton részt vett hallgató számára	27

I. A Gyakorlati Kézikönyv készítésének célja

Az Eszterházy Károly Főiskola képzésfejlesztésének egyik kiemelt célja, hogy fejlessze a különböző területeken zajló képzések gyakorlatorientált jellegét. Ennek megfelelően folyamatosan bővíti a gyakorlati képzésbe bevonni kívánt gyakorlati képzőhelyek körét. Emellett lényeges a meglévő képzések átalakítása oly módon, hogy a magas színvonalú elméleti képzés mellett a gyakorlati oktatás egyre nagyobb szerephez jusson, méghozzá úgy, hogy a gyakorlati oktatás jelentős része vagy egésze külső gyakorlati képzőhelyen történjen. Emellett fontos cél olyan új, korszerű képzések bevezetése, ahol már a tematika tervezése során kiindulópontként kezeljük a gyakorlatorientált szemléletmód alkalmazását.

A gyakorlati képzés korszerűsítéséhez jelen kézikönyv megalkotásával segítséget kívánunk nyújtani a **gyakorlati képzőhelyek oktatói** számára.

A Gyakorlati Kézikönyv tartalmazza az elméleti oktatás során tervezett oktatási anyag részletes leírását. Emellett **javaslatokat** fogalmaz meg a **gyakorlati képzés gyakorlatvezető tanárai** számára arra vonatkozóan, hogy a gyakorlati oktatás során mely tevékenységeket milyen módszerrel lehet hatékonyan feldolgozni, megismerni, elsajátítani, illetve ellenőrizni.

A Kézikönyvben szereplők ötletek, bemutatott módszerek természetesen csak javaslatok, melyek kiegészíthetők, módosíthatók, korigálhatók az adott gyakorlati oktatóhely specialitásaihoz, körülményeihez, elvárásaihoz igazodva.

A gyakorlati képzés során az ismeretek, készségek elsajátításához szükség esetén konzultáljon az elméleti tárgyat tanító kollégával, akinek elérhetőségét a Kézikönyv alapadatai tartalmazzák.

A gyakorlati képzőhelyekkel való kapcsolattartást állandó megbízott segíti az Eszterházy Károly Főiskola részéről, az ő nevét és elérhetőségét a **mellékelt dokumentumok** tartalmazzák.

Amennyiben jelen Kézikönyvvel, vagy a gyakorlati képzés bármely területével kapcsolatban észrevétele, kérése, megjegyzése van, azt megbízott kollégánk felé jelezze.

Bízunk abban, hogy együttműködésünk minden résztvevő fél számára sikeres lesz.

Jó munkát kívánunk!

Eger, 2015. január hó 20. nap

II. Általános adatok

Tárgy megnevezése:	Bormarketing
Tárgy hallgatói (szakok megnevezése):	Bormarketing szakirányú továbbképzés, Borturisztikai szakember, Sommelier szakirányú továbbképzés, Bor- és gasztroturizmus menedzser szakirányú továbbképzés
Tárgy tantárgyi helye:	2. félév
Tárgyfelelős és elérhetősége:	Soós Gabriella Eger, Egészség ház u. 4. B225 soos@ektf.hu Mobil: +36 30 24 88 195
Tárgy tanításába bevont oktató(k) és elérhetőség(ük):	belső vs. külső?
Tárgy kredit száma:	4
Tárgy elméleti óraszám:	15 óra / félév
Tárgy gyakorlati óraszám:	5 óra/félév
Tárgy előtanulmányi feltétele(i):	-
Tárgy követelménye:	gyakorlati jegy
A tárgy célja és ismeretanyaga:	A kurzus célja a modern marketing alapfogalmainak, alapelveinek és alapvető eszközeinek, valamint ezeknek a borászati ágazatban való alkalmazásának bemutatása. Bemutatjuk, hogy milyen trendek és erők befolyásolják ezt a dinamikus és folyamatosan változó borászati ágazatot a marketing területén, a hallgatók megismerik, hogy a piacra lépő szervezetek hogyan tehetnek szert hosszú-távú versenyelőnyre, illetve hogy mindeközben milyen kihívásokkal és kockázati tényezőkkel kell szembenézniük. Fontos, hogy a hallgatók az előadásokon való részvétellel ne csupán tárgyi tudást, hanem marketingorientált szemléletmódot, valamint a borászati ágazatban alkalmazható eszközrendszert is elsajátítsanak.
Kialakítandó kompetenciák Szakmai tudás:	A hallgató ismeri a bormarketing alapvető fogalmait, fejlődéstörténeti jellegzetességeit és összefüggéseit a vállalati szféra borteremelő és -kereskedő ágazatára vonatkozóan. Ismeri a borpiac, mint speciális élelmiszeripari terület sajátosságait, a piac befolyásolásának főbb módszereit. Ismeri a borászati vállalkozás gazdasági funkcióira és folyamataira vonatkozó elemzési eljárásokat, ezeket alkalmazni tudja. Ismeri és elemezni tudja a vállalati marketing folyamatok problémáinak beazonosításához szükséges vizsgálandó területeket, a releváns információ-gyűjtési, elemzési és probléma-megoldási módszereket, ezek alkalmazási korlátait és feltételeit. Ismeri és alkalmazza a bormarketing szakterület szakmai szókincsét, kifejezési és

	<p>fogalmazási sajátosságait.</p> <p>Ismeri és alkalmazza a marketing célok megvalósításához a borászati ágazatban rendelkezésre álló eszközöket, ezek alkalmazásának korlátait, fel tudja mérni az alkalmazhatóság területeit.</p>
Képességek:	<p>A hallgató az elméleti és módszertani ismereteinek felhasználásával képes önálló forráskutatásra, a tudományos eredmények követésére, tények feltárására és elemzésére. Az információtechnikai eszközöket alkalmazni tudja a forráskutatás és adatelemzés során.</p> <p>Adott vállalkozásnál a rendelkezésre álló adatok alapján képes saját elemzésen nyugvó önálló álláspont kialakítására, a bormarketing folyamatokkal kapcsolatos javaslattételre. Képes marketing tervezéshez szükséges elméletek és módszerek alapján a vállalkozás folyamataira jellemző alapvető összefüggések feltárására, önálló következtetések megfogalmazására, valamint a marketing tervhez szükséges döntés-előkészítő javaslatok megfogalmazására a borászati ágazatban.</p> <p>Képes felmérni a vállalkozás működési környezetét, piacát. Ismeri és a kérdéses tényezőkre vonatkozóan fel is tudja mérni a borfogyasztók alapvető magatartását, az azt befolyásoló főbb jellemzőket, ez alapján ki tudja választani a fogyasztók befolyásolásához leginkább eredményre vezető marketing eszközöket.</p>
Attitűdök:	<p>Nyitott a marketingorientált gondolkodásmód alapvető jellemzőinek befogadására és hiteles közvetítésére, a borászati ágazat szereplői számára. Kritikusan szemléli a megismert vállalkozás folyamatait, törekszik ezek szakszerű megoldására. Probléma érzékeny, proaktív magatartást tanúsít a bortermelő és -kereskedő vállalkozás működésében a marketing eszközeivel megoldható problémák kezelésében.</p> <p>Fogékony a folyton változó környezet és marketing eszköztár aktuális elemeinek megismerésére, elsajátítására és ezek vállalat-specifikus alkalmazására.</p> <p>Elkötelezett a vállalat folyamatainak marketing-orientált szemléletmód szerinti alakításában és ennek a részfolyamatokba való beépítésében. A bormarketing eszköztárát képes adaptálni az egészségtudatos szemléletmód kialakulásához, valamint a kulturális, turisztikai kihívásokhoz.</p>

III. Az elméleti oktatás során elsajátított ismeretek

1. témakör1: A marketing fogalma, célja, helye a vállalat rendszerében. A borkereskedelem története. A borkereskedelem jelenlegi trendjei.

1.1. A témakör oktatásának célja

Az első témakörben megismerkedünk a marketing lényegével, alapfogalmaival. Áttekintjük a marketing, mint vállalati eszmerendszer kialakulásának történetét, a jelenlegi szemléletmódhoz vezető tényezőket. Megismerjük a borkereskedelem történeti fejlődését Magyarországon, valamint megvizsgáljuk, hogy jelenleg milyen hatások, trendek érvényesülnek a borkereskedelemben Magyarországon és a világban.

1.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

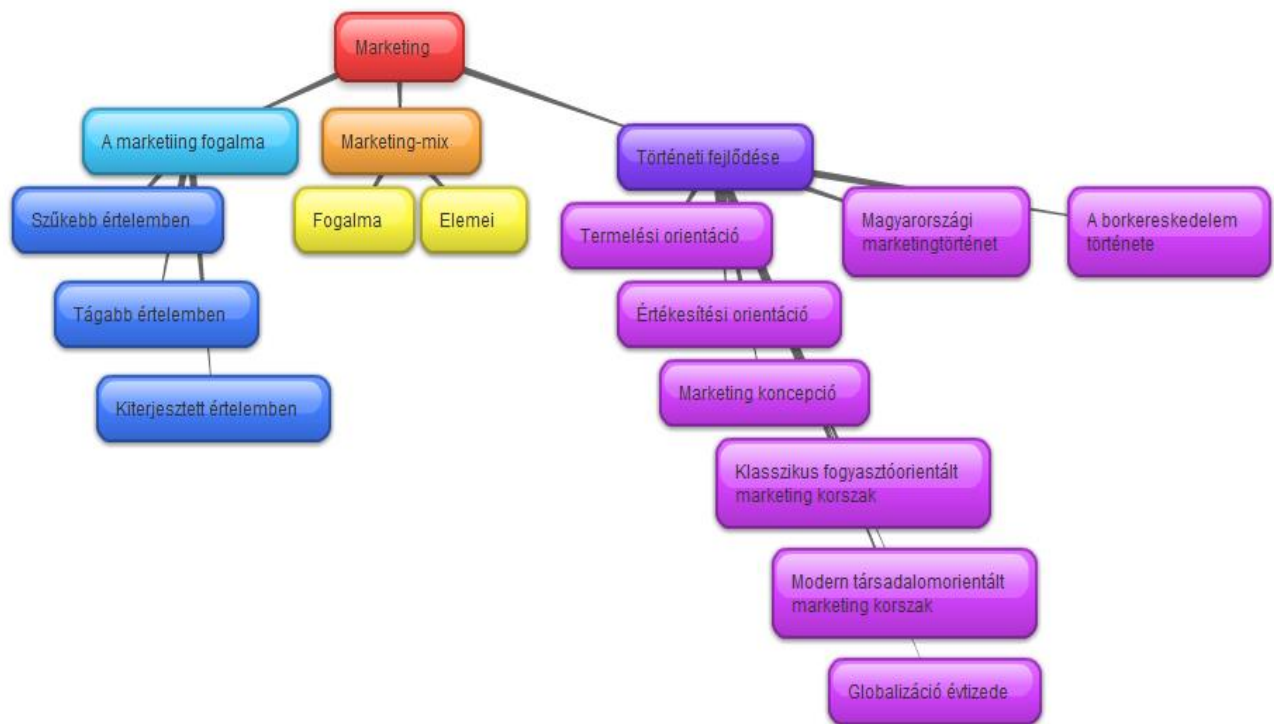
A témakör célja, hogy megismerjük, hogy a marketing miért lényeges egy vállalkozás életében, hogyan érvényesülnek a marketing alapelvei borászati ágazatban. Képesek legyenek megvizsgálni, hogy hogyan épül be a marketingorientált szemléletmód a vállalkozás résztevékenységeibe. A történeti áttekintés segítséget nyújt annak megértésében, hogy a jelenlegi hatások és trendek hogyan érvényesülnek a borkereskedelemben és a vendéglátásban. A hallgató legyen képes mérlegelni, hogy milyen lényeges trendek hatnak az adott vállalkozás életére és ezek közül melyek járnak pozitív és melyek negatív következményekkel.

1.3. Kompetencia-fejlesztési célok

A témakör kompetencia-fejlesztés célja egyrészt a *kognitív*, másrészt a *speciális (szakmai) kompetenciára* irányul. Bevezető fejezetünkben a hallgatók alapvető fogalmakkal, a szaknyelvi szókincs alapvető elemeivel ismerkednek meg és megtanulják ezek helyes elsajátítását és alkalmazását. A fő cél az érdeklődés felkeltése. A szakmai kompetencia a marketing-orientált szemléletmód kialakítására és az adott részterületekre adaptálásában nyilvánul meg. Ha e kompetencia-fejlesztési célok személyes kompetenciákkal (önérvényesítés, életcél) találkoznak, az elsajátítás és adaptív alkalmazás hatékonysága fokozottabb lesz.

¹ Bármely témakör áttekintéséhez a témakör bemutatásának el-ején szerepeltethető **gondolattérkép**.

1.4. A témakör részterületei:



- Mi a marketing? Tévhitek a marketinggel szemben.
- A marketing fogalmi meghatározásai szűkebb és tágabb értelemben.
- A marketing-mix lényege és szerepe a vállalat életében. A marketing-mix elemei.
- A marketing-koncepció és a vevőorientáció.
- A marketing történeli fejlődésének alapvető korszakai, a marketing kialakulása hazánkban.
- A borkereskedelem története, jelenlegi trendjei.

1.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

- ▶ A **marketing** olyan társadalmi és vezetési eljárás, amelynek segítségével egyének és csoportok termékeket és értékeket alkotnak és cserélnék ki egymás közt, miközben szükségleteiket és igényeiket kielégítik. (Kotler)
- ▶ **Szűkebb értelemben** olyan vállalati tevékenység, amely a vevők/felhasználók igényeinek kielégítése érdekében elemzi a piacot, meghatározza az értékesíteni kívánt termékek, szolgáltatások körét, megismerteti azt a fogyasztókkal, kialakítja az árakat és megszervezi az értékesítést.
- ▶ **Tágabb értelemben** a vállalkozás egész tevékenységét jellemző piacorientált szemléletmód, filozófia, amellyel a vállalkozás eszközeit, módszereit, tevékenységét a fogyasztói igénykielégítés szolgálatába állítja.
- ▶ **Kiterjesztett értelemben** minden értékkel rendelkező jószág cseréje. Kiterjed a nem nyereségorientált területekre is (pl. oktatás).
- ▶ A **marketing-mix** a vállalati marketing-eszközök különböző piaci helyzetekben alkalmazott kombinációja.

- ▶ A **marketing koncepció** hosszabb távon a vállalati szervezet működését a fogyasztói igények kielégítése érdekében integrálja a minél nagyobb nyereség elérésére.
- ▶ **Vevőorientáció:** olyan gondolkodásmód és gazdálkodási gyakorlat, amely a vállalat minden döntését a vevő kívánságának rendeli alá.

1.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

Dr. Feyér Piroska: Szőlő- és borgazdaságunk történeti alapjai Akadémiai Kiadó 1970.

<http://www.boraszat.hu/kodex.html>

2. témakör: Verseny a piacon.

2.1. A témakör oktatásának célja

A hallgató megismeri a piac definícióját, a marketing elemzések, piackutatás során alkalmazott fő mérőszámait, a borpiac nemzetközi és hazai jellemzőit. Megismerkedünk a piac fő típusaival, osztályozási lehetőségeivel a résztvevők tevékenységi köre, vásárlási jellemzői, illetve a szereplők száma szerint. Megismerjük azokat a piaci, jogi, szabályozási és egyéb feltételeket, amelyek egy vállalkozásra hatnak a piacra való be- és kilépéskor. Csoportosítjuk a borpiac típusait, valamint elhelyezzük hazánk borpiacát ebben a rendszerben. Összehasonlítjuk a nemzetközi borpiaci kategóriákat, valamint elvégezzük a magyar borpiac SWOT-analízisét. Megismerkedünk a piacszegmentálás folyamatával és elvégezzük a magyar borpiac szegmentálását.

2.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

A témakör segít elhelyezni az érintett vállalkozást a piacon, eligazodni a piaci feltételrendszer által megszabott – fix és változtatható – feltételek között. A magyar borpiaci jellemzők megismerése segít a piacon való érvényesülési lehetőségeinek feltárásában és kihasználásában.

2.3. Kompetencia-fejlesztési célok:

A témakör célja, hogy képessé tegye a hallgatót az adott vállalkozás piaci helyzetének elemzéséhez szükséges eszközök kiválasztására, a források felkutatására. A hallgató a megfelelő eszközök használatával elvégzett kutatás alapján képes analitikus módon értékelni az egyes befolyásoló tényezők hatását a vállalkozásra vonatkozóan és a megszerzett és értékelt információk alapján szintetizálni a vezetés számára az eredményeket és azok hatásait.

2.4. A témakör részterületei

- A piac fogalma és tényezői.
- A piac mérőszámai.
- A borpiaci mérőszámok és ezek alakulása.
- A piac típusai, piaci szerkezetek.
- A piacra való be- és kilépés korlátai.
- A borpiac típusai, Magyarország borpiacának elhelyezése a típusok között.

- Nemzetközi borpiaci kategóriák.
- A borpiac fejlődése.
- A magyar borpiac SWOT-analízise.
- Piacszegmentálás folyamata, feltételei. A magyar borpiaci szegmentáció.

2.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

- A **piac** eladók és vevők és azok cserekapcsolatainak színtere, melynek legfontosabb tényezői: a kereslet, kínálat, ár és jövedelem.
- **Piac mérete:** egy adott termékből vagy szolgáltatásból megfigyelhető piaci felvevőképesség.
- **Piacpotenciál:** egy termékből az elméletileg lehetséges eladások összessége.
- **Piacvolumen:** megvalósuló eladások összessége.
- **Piacrészesedés (piaci részarány):** saját eladás/piacvolumen.
- **Piaci szerkezet:** piaci szereplők egymáshoz viszonyított versenyhelyzete.
- A piac egyedi keresleti sajátosságokat mutató csoportjait **szegmentum**nak, a piac megismerését célzó és azt homogén – a marketing akciók gazdaságos végrehajtását lehetővé tevő – részekre osztó eljárást **szegmentáció**nak nevezzük.
-

2.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

3. témakör:

3.1. A témakör oktatásának célja:

3.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

3.3. Kompetencia-fejlesztési célok:

3.4. A témakör részterületei:

3.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

3.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

4. témakör:

4.1. A témakör oktatásának célja:

4.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

4.3. Kompetencia-fejlesztési célok:

4.4. A témakör részterületei:

4.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

4.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

5. témakör:

5.1. A témakör oktatásának célja:

5.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

5.3. Kompetencia-fejlesztési célok:

5.4. A témakör részterületei:

5.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

5.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

6. témakör:

6.1. A témakör oktatásának célja:

6.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

6.3. Kompetencia-fejlesztési célok:

6.4. A témakör részterületei:

6.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

6.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

7. témakör:

7.1. A témakör oktatásának célja:

7.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

7.3. Kompetencia-fejlesztési célok:

7.4. A témakör részterületei:

7.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

7.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

8. témakör:

8.1. A témakör oktatásának célja:

8.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

8.3. Kompetencia-fejlesztési célok:

8.4. A témakör részterületei:

8.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

8.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

9. témakör:

9.1. A témakör oktatásának célja:

9.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

9.3. Kompetencia-fejlesztési célok:

9.4. A témakör részterületei:

9.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

9.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

10. témakör:

10.1. A témakör oktatásának célja:

10.2. Milyen probléma/feladat megoldásához nyújt segítséget a témakör?

10.3. Kompetencia-fejlesztési célok:

10.4. A témakör részterületei:

10.5. A témakör kulcsfogalmai (meghatározásaikkal):

10.6. Ajánlott kiegészítő szakirodalom:

IV. A gyakorlati képzés

IV.1. Feladatprofil

- Feltárja a marketing funkció érvényesülését az adott vállalkozásnál.
- Értékeli a marketing orientált szemléletmód szervezetbe épülését, illetve ennek hiányosságait.
- Nyomon követi és értékeli a borpiaci trendek alakulását, illetve felméri ezek hatását a vállalkozás marketing tevékenységére.

IV.2. Tulajdonság-kompetencia profil

- szakmai kompetenciák²:
Szakmai ismeret:
 - a marketing fogalma több értelmezésben: „D”
 - a marketing történeti fejlődése: „D”
 - a marketing hazai történeti fejlődésének értékelése: „C”
 - piaci kategóriák: „B”
 - speciális borpiaci kategóriák: „B”
Szakmai készség:
 - trendkutatás során internet-használat, forráskutatás: „2. szint”
 - a szervezet megismerését célzó interjúkészítés: „3. szint”
- személyes kompetenciák³:
 - monotónia tűrés
 - önállóság
 - pontosság
 - precizitás
 - szorgalom
 - türelmesség
 - fejlődőképesség
 - felelősségtudat
 - kitartás
- társas kompetenciák⁴:

² **Szakmai kompetenciák:** 1. *Szakmai ismeretek:* A munkakör feladatainak ellátásához közvetlenül szükséges általános és speciális ismeretek. 2. *Szakmai készségek:* A gyakorlatias feladatmegoldás területei az adott témakörben (pl.: üzleti levél írása; statisztikai kimutatás készítése, stb.). A szakmai ismeretek és szakmai készségek különböző szintjeiről a 16-17. oldal táblázatai adnak áttekintést.

³ **Személyes kompetenciák:** 1. *Adottságok:* A szakmához tartozó feladatok ellátásához szükséges fizikai, fiziológiai, pszichológiai képességek. 2. *Jellemvonások:* Személyiségbeli sajátosságok, amelyek ösztönzik az eredményes munkavégzést.

⁴ **Társas kompetenciák:** 1. *Együttműködés:* A munkafeladat ellátásához kötődő rövid/és vagy hosszú távú együttműködési helyzetek kezelése. 2. *Kommunikáció:* Külső és belső partnerekkel

- hatékony kérdezés
 - prezentáció készség
 - nyelvhelyesség
 - fogalmazókészség
 - empatikus készség
 - interperszonális rugalmasság
 - kapcsolatteremtés
 - kapcsolatfenntartás
 - meggyőzőkészség
 - motiválókészség
 - udvariasság
 - konfliktusmegoldó készség
- módszerkompetenciák⁵:
 - visszacsatolási készség
 - áttekintő képesség
 - emlékező képesség
 - felfogóképesség
 - információgyűjtés
 - rendszerező képesség
 - kritikus gondolkodás
 - kreativitás, ötletgazdagság
 - helyzetfelismerés
 - tervezés
 - problémamegoldás
 - értékelés
 - eredményorientáltság
 - gyakorlatias feladatértelmezés
 - módszeres munkavégzés
 - intenzív munkavégzés
 - rendszerszemlélet

Emellett fejlessze

- a hallgatók szakmai érdeklődését,
- az önművelés igényét és képességét,
- a logikus gondolkodást,
- a módszeres hibakeresés képességét,
- a hallgatók személyiségének erkölcsi és esztétikai oldalait,

való kapcsolattartásban nélkülözhetetlen kommunikációs készségek. 3. *Konfliktuskezelés*: A konfliktusok sikeres kezelését elősegítő képességek.

⁵ **Módszerkompetenciák**: 1. *Gondolkodás*: Kognitív kompetenciaelemek, pl.: absztrakt gondolkodás, általános tanulóképesség, áttekintő képesség, emlékezőképesség, felfogóképesség. 2. *Problémamegoldás*: Lényeges problémák azonosítását, okok feltárását, sikeres és tervszerű megoldását és kivitelezését elősegítő kompetenciák. 3. *Munkamódszer*: Célorientált, praktikus, normakövető és környezettudatos magatartást kiváltó rendszertani, és metodikai elemek.

- a hallgatók szakmai önismeretét, önértékelő képességét.

IV.3. A gyakorlati oktató

Az oktató:

- szakember és pedagógus,
- fontos a hallgatóval kialakult személyes kapcsolata,
- legyen szakmailag felkészült, naprakész,
- lelkesedjen a szakterület feladatai iránt, hiszen ez motiválja a hallgatót is.

Az gyakorlati oktató feladata, hogy:

- alakítsa ki és fejlessze a szakterülethez szükséges alapvető jártasságokat és készségeket,
- kapcsolja össze az elméletben tanult szakmai fogalmakat a konkrét munkafolyamattal,
- biztosítsa a szakmaspecifikus jártasságok, készségek elsajátításának célravezető sorrendjét,
- pótolja a feltárt elméleti tudásbeli hiányosságokat,
- fejlessze a hallgató önállóságát, önálló munkavégzésre törekvését,
- fejlessze a magasabb minőségű munka iránti igényt,
- gondoskodjon minél több munkafolyamat megismeréséről,
- nevelje a tanulókat szakmaszeretetre, a munka értékelésére, megbecsülésére,
- alakítson ki igényt a tanulóknál az esztétikus és pontos minőségi munkavégzésre,
- alakítsa ki a tanulóknál a szakmai fejlődés igényét, ösztönözzön önképzésre, az elméleti és gyakorlati ismeretek bővítésére.

IV.4. A gyakorlati képzés rendszere

IV.4.1. A képzések részletes bemutatása

1. Bevezető foglalkozás (javasolt óraszám: óra)

Bemutatkozás

Munkavédelmi előírások

A munka feltételei (biztonsági előírások, felelősök, oktatók, lehetőségek és veszélyek)

A vállalat felépítése, részterületei

A megismerendő tevékenységek rendszere

2. Az 1. témakör elsajátítása (javasolt óraszám: 1 óra)

Megoldandó feladat:

A marketing funkció megjelenése a vállalat szervezetében.

Szükséges eszközök:

Kérdéssor az interjúkhoz. Hangrögzítő eszközök.

Vonatkozó szabályozás, előírások, minták, elvárások:

Organogram. A cég Etikai Kódexe, titoktartási szabályzók. Az interjú maximális időtartama 20 perc. Az adatrögzítés törvényi szabályozása.

Munkatevékenység bemutatása (folyamat, reprodukció lehetősége):

1. Engedélykérés az interjúra.
2. Interjúalanyok, helyszín, időpont, időtartam, eszközök tervezése és szervezése.
3. Interjúk lebonyolítása.
4. Értékelés.

Gyakorlati kipróbálás, reprodukció:

interjúk lebonyolítása és dokumentálása.

Ellenőrzés módja, ellenőrzési pontok:

A kérdések értelmezése alapján az interjú kérdéssor javítása.

Minőségbiztosítási kötelezettségek:

Nem releváns.

Hibalehetőségek ismertetése:

- megjelenés
- kommunikációs stílus
- interjúkérdések differenciálása az interjúalany szervezetben betöltött szerepe szerint
- az interjú strukturáltságának folyamatos fenntartása

Értékelés, javaslatok, rendszerezés:

A gyakorlati oktató szöveges értékelését követően a hallgatóval közösen megvitatják az eredményeket, rendszerezik az információkat és javaslatokat fogalmaznak meg a menedzsment számára a marketing funkció esetleges javítására vonatkozóan.

Házi feladat:

Beszámoló elkészítése

X. Befejező foglalkozás (javasolt óraszám: óra)

Tapasztalatok megvitatása, ismeretek rendszerezése, jövőre vonatkozó javaslatok megfogalmazása

Tanulók munkájának összefoglaló értékelése

A tanulóknál végbement változások értékelése

IV.4.2. A gyakorlati képzés javasolt feladatai

Gyakorlandó terület ⁶	Témakör megnevezése	Ismeretközlés	Alkalmazás	Ellenőrzés, értékelés
A marketing funkció megjelenése a vállalat szervezetében.	1. Marketing fogalma, célja, helye a vállalat rendszerében.	Vállalat szervezeti felépítése, funkciók, hatáskörök, felelősség.	Mérje fel az adott vállalkozásnál, hogy hogyan épült be a szervezet rendszerébe a marketing funkció! Hogyan érvényesül a marketing-orientált szemléletmód az adott szervezetnél? Folytasson rövid interjúkat a marketing területen ténykedő szakemberekkel! Készítsen erről egy egy A4-es oldalnyi beszámolót!	A gyakorlatvezető tanár szövegesen értékelje az alábbi szempontokat: <ul style="list-style-type: none"> • a fogalmak megértése és elsajátítása, • a fogalmak adaptálása a vállalati vizsgálatra • a benyújtott beszámoló tartalmi és formai értékei
Piaci trendek hatása a vállalkozás életére.	2. Borpiaci trendek.	Milyen trendek érvényesülnek jelenleg a vállalkozásnál, amellyel a menedzsmentnek meg kell küzdenie?	Az interjúk során mérje fel a hallgató, hogy melyik az az 5 legfontosabb pozitív és 5 legfontosabb negatív hatás, amely érvényesül a vállalkozásnál és amelyet a menedzsment döntései során figyelembe kell venni. Az interjúk alapján írásban foglalja össze ezeket a tényezőket.	A gyakorlatvezető tanár szövegesen értékelje az alábbi szempontokat: <ul style="list-style-type: none"> • a felhasznált információk relevanciája és aktualitása, • értékelje a hallgató elemző és lényegkiemelő képességét!

⁶ A feladatok kapcsolódjanak a Feladatprofilban meghatározottakhoz.

Módszertani útmutató a gyakorlati képzés javasolt feladatelemihez

Ismeretközlés

A gyakorlatvezető oktató feladata. Funkciója kettős: egyrészt a kapcsolódó elméleti ismeretek, szakmai anyag felelevenítése, másrészt az elvégzendő feladat konkrét és részletes elmagyarázása. A gyakorlati oktatásban ez legtöbbször szóbeli közlés formájában valósul meg, de lehetséges írásban, vagy elektronikus csatornák közvetítésével is.

Az oktató szóbeli ismeretközlése megfelelő hangerővel, a jó stílus ismérveinek betartásával történjen, alkalmazva a szemléltetés mozzanatait is. A szemléltetés képekkel, ábrákkal, sematikus rajzokkal, vetített számítógépes diasorozattal (ppt.), vagy akár kép- és hanganyagok felhasználásával történhet. Maga az élőbeszéd is lehet szemléletes, ha a mondanivaló életszerű példákkal kerül alátámasztásra. A leghatásosabb szemléltetés magának a szóban forgó objektumnak (pl.: bizonylat) konkrét bemutatása, „kézbe-adása”.

Az ismeretközlést végző személy törekedjen a hallgatóság figyelmének folyamatos fenntartására. Ezt szolgálja a magyarázat (előadás) logikus felépítése; példák, az életből származó valós esetek bemutatása, elemzése; érdekes (esetenként meghökkentő) tények, adatok közlése. A tömör és világos fogalmazás, a megfelelő hangsúlyozás, a beszéd monotonitásának elkerülése szintén hozzájárul a figyelem tartós fennmaradásához. Ugyanezt szolgálja a magyarázat megszakítása interakciókkal (kérdések megfogalmazásának ösztönzése a hallgatóság részéről; a jelenlévők bevonása egy-egy érdekes tény, adat, elmélet megvitatásába).

Alkalmazás

A gyakorlaton részt vevő hallgatók feladata. A korábban megismert elméleti (szakmai) anyag felelevenítésével, a gyakorlatvezető oktató által adott magyarázat és iránymutatás alapján önálló munkavégzés keretében kell valós helyzetben problémafeltárást, majd a megfelelő műveleteket elvégezniük.

A korábban tanultak alkalmazása során újabb tapasztalatokhoz jutnak a résztvevők, rögzítik magukban az adott helyzet megoldására szolgáló algoritmust – az alkalmazás tehát egyben tanulási folyamat is.

Ellenőrzés, értékelés

Mind a gyakorlatvezető oktató, mind a részt vevő hallgatók oldalán felmerülő feladat. A hallgató ellenőrzi saját tevékenységét, önértékelést végez munkájáról és kompetenciáinak fejlődéséről. A gyakorlatvezető oktató értékeli a hallgatók tevékenységét; megvizsgálja, hogy kialakultak és megszilárdultak-e az adott tevékenységi területen elvárt kompetenciáik.

Az ellenőrzés során mind a tevékenység folyamatát, annak résztvevőit, mind a tevékenység eredményét vizsgálni kell.

Az értékelés többféle módon történhet; lehet szöveges, skálás, érdemjegyes, illetve megvalósítható checklista alapján.

A gyakorlatvezető oktató nagyon fontos feladata a hallgatóban kialakuló változások értékelése: gyarapodott-e szakmai tudása, gyakorlati tapasztalata, hogyan változtak kompetenciái – ezek sorában attitűdje, munkamagatartása. Fontos, hogy az értékelést a gyakorlatvezető és a hallgató közötti megbeszélés kövesse, melynek keretében a hallgató önértékelése szembesíthető a gyakorlatvezető oktató által készített minősítéssel. Ennek a megbeszélésnek a még fejlesztendő területek kijelöléséhez kell vezetnie. (Lásd erről az EREDMÉNYPROFIL c. fejezetben írottakat is.)

V. Eredményprofil

V.1. Értékelés

A gyakorlati idő végén megtörténik a hallgatók kompetenciafejlődésének értékelése. A hallgató és a gyakorlatvezető oktató egymástól függetlenül értékeli a hallgató gyakorlati teljesítményét és kompetenciafejlődését az alábbi táblázat segítségével. A hallgató önértékelést végez, a gyakorlati oktató a feladatprofilhoz hasonlítja a hallgató teljesítményét és ez alapján értékeli. A különbségeket megvitatják és kijelölik a jövőben fejlesztendő területeket annak érdekében, hogy a hallgató a munka világában önállóan megállja a helyét a főiskola elvégzése után.

Feladatprofilban megnevezett tevékenységek⁷	Checklist⁸	Szakmai ismeretek kategóriája⁹	Szakmai készségek kategóriája¹⁰	A feladatmegoldás értékelése (1-elégtelen, 2-elégséges, 3-közepes, 4-jó, 5-jeles)
A marketing funkció megjelenése a vállalat szervezetében.	✓	a marketing fogalma több értelmezésben „D”	a szervezet megismerését célzó interjúkészítés „3. szint”	5

⁷ A IV.1. fejezetben megnevezett feladatprofil alapján. (IV.1. Feladatprofil)

⁸ A Checklist arra szolgál, hogy pipálással meg tudja jelölni az oktató, hogy az adott feladatot volt-e módja kipróbálni a hallgatónak.

⁹ Az alább szereplő „Szakmai ismeretek alkalmazási típusa” táblázat kategóriái alapján „A”, „B”, „C”, „D” vagy „E” típus lehet.

¹⁰ Az alább szereplő „Szakmai készségek szintjei” táblázat kategóriái alapján 1, 2, 3, 4 vagy 5 lehet.

Szemponatok az értékeléshez¹¹:

- jeles(5) Hibátlan feladatmegoldás, a művelet eredménye kifogástalan; a feladat elvégzésére fordított idő- és anyagráfordítás az előírt intervallumban mozog.
- jó (4) Nem tökéletes, de jó színvonalú feladatmegoldás, a művelet eredményét nem kell javítani; a feladat elvégzésére fordított idő- és anyagráfordítás alig tér el az előírt értéktől.
- közepes (3) Elfogadható színvonalú feladatmegoldás, a művelet eredménye legfeljebb apró korrekcióra szorul; a feladat elvégzésére fordított idő és anyagráfordítás nem tér el nagymértékben a szokásostól.
- elégséges(2) Gyenge színvonalú feladatmegoldás, a művelet eredménye hibás, hiányos, de javítható; a feladat elvégzésére fordított idő- és anyagráfordítás jelentősebben eltér a szokásostól.
- elégtelen(1) Rossz feladatmegoldás, a művelet eredménye hibás, hiányos, nem javítható.

¹¹ Az értékelési szempontok a feladatmegoldás eredményessége, és a munkavégzés hatékonysága alapján, e két értékelési kritériumot kombinálva javasolják a minősítés kialakítását. Az elsődleges szempont az eredmény, a produktum/művelet tényleges használhatósága.

Szakmai ismeretek alkalmazásai típusai

Szakmai ismeretek¹² alkalmazási típusa	Értelmezése
„A” típus	Önálló, gyors és hibátlan ismeretalkalmazás (a legmagasabb szint). Ilyen típusú ismeretalkalmazást olyan munkafeladatok esetében célszerű megkövetelni, ahol a munkafeladat kockázattal jár (baleseti, környezeti, kártételi stb.); egyszerűek, előre tervezhetők, ismerhetők a körülmények, feltételek; valamint a kompetencia pótolhatatlan, hiánya vagy hibázás esetén meghiúsul a munkatevékenység.
„B” típus	A szokásos munkahelyi körülmények között hibátlan ismeretalkalmazás, hibázás esetén meghiúsul a munkatevékenység.
„C” típus	A szokásos munkahelyi körülmények között közvetlen személyes vezetői, szakmai irányítás, közreműködés nélkül, de források, segédeszközök igénybevételének lehetősége mellett; tájékozódásra, előzetes próbára, segédtevékenységekre is elegendőidő alatti; összességében, illetve önellenőrzés és javítás után megfelelő minőségű eredménnyel történő ismeretalkalmazás.
„D” típus	Részben közvetlen személyes vezetői, szakmai irányítással, részben önállóan végzett megfelelő ismeretalkalmazás.
„E” típus	A szokásos munkahelyi körülmények között vezetői, szakmai irányítás mellett, személyes, a feladatra célzott segítség lehetősége mellett; kérdésfeltevésre, feladat közbeni értelmezésre, tájékozódásra, eszközhasználatra elegendő idő alatti; a hiba ismeretében javított, legalább egyes meghatározó részleteiben megfelelő minőségű ismeretalkalmazás.

¹² A szakmai ismereteken a foglalkozás/munkakör alapvető feladatainak ellátásához szükséges elméleti és gyakorlati ismereteket, valamint azok alkalmazását értjük.

Szakmai készségek szintjei

Szakmai készségek ¹³ szintjei	Értelmezése
5. szint	A szokásostól eltérő munkahelyi körülmények között is képes a tanult ismeretek magas szintű, önálló, gyors, hibátlan és szakszerű alkalmazására, tevékenységének és a munka eredményének önálló ellenőrzésére.
4. szint	A szokásostól eltérő munkahelyi körülmények között, közvetlen vezetői, illetve szakmai irányítás nélkül, önállóan, gyorsan, kevés hibával képes a tanult ismeretek szakszerű alkalmazására, a munka eredményének ellenőrzésére, a feltárt hibák javítására.
3. szint	Szokásos munkahelyi körülmények között közvetlen vezetői, illetve szakmai irányítás nélkül, források és segédeszközök igénybevételével képes a tanult ismeretek önálló, gyors és szakszerű alkalmazására, a feltárt hibák javítására.
2. szint	Szokásos munkahelyi körülmények között, rendszeres irányítás mellett képes a munkavégzésre, illetve a feladat ellátására, a hibák segítséggel történő feltárására és azok önálló javítására.
1. szint	Szokásos munkahelyi körülmények között folyamatos irányítás és célzott segítségnyújtás mellett képes a munkavégzésre, illetve a feladat ellátására, az ismeretek megfelelő minőségű alkalmazására.

V.2. Fejlesztendő területek

A hallgató önértékelése és a gyakorlatvezető oktató értékelésének összehasonlítása során megállapíthatók azok a kompetenciák, készségek vagy tudásanyag, amely a mindennapi munka világában a sikeres munkavégzéshez szükséges, és amelyeket még a hallgatónak fejlesztenie kell. Ezek a következők:

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

¹³ A szakmai készségeken a foglalkozás/munkakör szokásos feladatainak ellátásához szükséges, begyakorolt tevékenységeket értjük. Végrehajtása jártasság- vagy készségszinten megy végbe. Az utóbbi, magasabb szinten a művelet már automatikusan megy végbe; a tevékenység elemei rutinszerűen egymást követik.

VI. Áttekintendő anyagok

VI.1. Ajánlott kiegészítő szakmai irodalom

VI.2. Az ágazat működését és tevékenységét befolyásoló jogszabályok

VI.3. Az adott vállalkozás áttekintendő dokumentumai

Ezeket a dokumentumokat a gyakorlatvezető jelöli ki a hallgató számára annak megjelölésével, hogy azok kötelezően, vagy ajánlottan megismerendők¹⁴.

VI.4. Ajánlott honlapok

¹⁴ Pl. Etikai Kódex, Minőségbiztosítási Kézikönyv, Stratégia, stb.

VII. Kérdőív a gyakorlaton részt vett hallgató számára

Kérem, hogy a gyakorlati képzés befejezését követően válaszoljon az alábbi kérdésekre!

1. Jó döntésnek tartja-e, hogy részt vett a gyakorlatorientált képzési rendszerben?

- igen
- nem

Ha a válasza „Nem” volt, kérem indokolja állásfoglalását!

.....

.....

.....

.....

2. Kapott-e segítséget a gyakorlólhelyen a feladatai elvégzéséhez?

- igen, rendszeresen
- igen, alkalmanként
- szinte soha
- egyáltalán nem

3. Milyen adottságokkal rendelkezett a gyakorlólhely az Ön szakterületére vonatkozóan (végzendő feladatok, döntési lehetőségek, felszereltség)?

- kiváló
- jó, megfelelő
- elfogadható
- rossz

4. Milyen volt a munkahelyi légkör? Hogyan fogadták Önt, mint gyakornokot?

- nagyon kedvező, jól éreztem magam a munkatársak között
- elfogadtak, de nem igazán foglalkoztak velem
- rossz, nem éreztem jól magam
- egyéb:

5. Milyennek ítéli meg a munkahely berendezéseinek, felszereltségének technikai színvonalát?

- megfelel a XXI. század kihívásainak
- korszerű, de nem csúcstechnika
- nem korszerű, de megbízhatóan működik
- elavult, gyakran meghibásodik

6. Jellemezze gyakorlatvezetőjét! (Csak egyet, a legjellemzőbbet válassza az alábbiak közül!)

- utasítgat és kemény bírálattal illeti a nem tökéletes feladatmegoldást
- empátikus, segítőkész
- elnéző, nem kritizál
- jó szakember, kiváló mentor
- jó szakember, de nem tudja érthetően megmagyarázni/megmutatni az elvégzendő műveleteket
- ösztönzi az önálló, kreatív feladatmegoldást
- nem vár el (és tűr meg) önálló gondolatokat, mindet úgy kell csinálni, ahogyan ő kívánja
- fegyelmezettséget és pontosságot követelő, „katonás” alkat
- a szabályokhoz állandóan nem ragaszkodik, „laza” személyiség
- fő jellemzője az, hogy

7. Kérem írja le a saját szavaival, hogy mi volt a legjobb élménye a gyakorlat során?

.....

.....

.....

8. Kérem írja le a saját szavaival, hogy mi volt a legrosszabb élménye a gyakorlat során?

.....

.....

.....

9. Sorolja fel azokat a szakmai ismereteket, illetve kompetenciákat, melyekre a gyakorlat közben nagy szüksége lett volna, de nem kapta meg elméleti felkészítése során?

.....

.....

10. Milyen javaslatokat tudna megfogalmazni a gyakorlatszervezők számára?

.....