

A TANTÁRGY ADATLAPJA

1. Tantárgy programja

| | |
|------------------------------|---|
| 1.1 Intézmény | Babeş-Bolyai Tudományegyetem, Kolozsvár |
| 1.2 Kar | Földrajz |
| 1.3 Intézet | Magyar Földrajzi Intézet |
| 1.4 Szak | Földrajz |
| 1.5 Képzési forma | Mesteri |
| 1.6 A z oktatás tevékenysége | Turizmus és területfejlesztés |

2. Tantárgy adatai

| | | | | | | | |
|------------------------|---------------------------------------|-----------|----------|---------------------------|-------------------|----------------------|-----------|
| 2.1 Elnevezése | Fogyasztói magatartás | | | | | | |
| 2.2 Tantárgy felelős | Dr. Alt Mónika Anetta egyetemi docens | | | | | | |
| 2.3 Szeminárium oktató | Dr. Alt Mónika Anetta egyetemi docens | | | | | | |
| 2.4 Évfolyam | II | 2.5 Félév | 3 | 2.6 Ismeretek ellenőrzése | Kollokvium | 2.7 Tantárgy jellege | Vá |

3. A tantárgy óraszám

| | | | | | |
|--|----|-------------------|------------|-----------------|-----|
| 3.1 Heti óraszám | 3 | Miből 3.2 előadás | 1 | 3.3 szeminárium | 2 |
| 3.4 Tanterv szerinti óraszám | 42 | Miből 3.2 előadás | 14 | 3.3 szeminárium | 28 |
| Órabeosztás | | | | | óra |
| Tantárgy elsajátítása szakkönyvekből, tanulmányokból és jegyzetektől | | | | | 30 |
| Könyvtári tanulmányozás | | | | | 20 |
| Szemináriumra való felkészülés | | | | | 15 |
| Konzultáció | | | | | 15 |
| Vizsgáztatás | | | | | 3 |
| Más tevékenységek | | | | | - |
| 3.7 Egyéni felkészülés | | | 83 | | |
| 3.8 Félévi összes óra | | | 125 | | |
| 3.9 Kreditszám | | | 5 | | |

4. Előfeltételek

| | |
|-------------------|---|
| 4.1 Curriculum | - |
| 4.2. Illetékesség | - |

5. Feltételek

| | |
|-------------------------------|---------------------|
| 5.1 előadások lebonyolítása | • Terem és kivetítő |
| 5.2 szeminárium lebonyolítása | • Terem és kivetítő |

6. Szükséges specifikus kompetenciák

| | |
|------------------------|---|
| Speciális kompetenciák | <ul style="list-style-type: none"> • A fogyasztói magatartással kapcsolatos fogalmak ismerete. • A fogyasztói magatartást befolyásoló tényezők azonosítása. • A vásárlási folyamat megértése. • A turisztikai szolgáltatások vásárlásának, sajátosságainak az ismerete. |
|------------------------|---|

| | |
|-----------------------------|---|
| Transzverzális kompetenciák | <ul style="list-style-type: none"> • A hatékony, pontos, felelősségteljes és eredményorientált munkamódszerek elsajátítása és gyakorlatba ültetése a szakmai etikai kódex elveinek, normáinak és értékeinek figyelembe vételével. • Multidiszciplináris csoportmunkában alkalmazott hatékony szervezési, kommunikációs elvek és technikák elsajátítása figyelembe véve a különböző szervezeti szintek vagy szakmai csoportok eltérő szerepkörét. • Szakmai képzések szükségességének a felismerése és ezen kompetenciák igazítása a humán környezet dinamikájához. |
|-----------------------------|---|

7. Tantárgy leírás

| | |
|-------------------------------|---|
| 7.1 Tantárgy célja | A fogyasztói magatartás és a marketing stimulusok kölcsönhatásának megértése, a kapcsolat vizsgálata és az eredmények marketing stratégiába való építése, különös tekintettel a turisztikai szolgáltatások esetében. |
| 7.2 Tantárgy specifikus célja | A tantárgy specifikus célja megismertetni a diákokkal a fogyasztói magatartást befolyásoló társadalmi tényezőket, pszichológiai tényezőket, a pszichológia folyamatokat és a fogyasztói magatartást a vásárlási folyamat alatt. |

8. Tantárgy tematikája

| 8.1 Előadás | Használt oktatási módszerek | Megjegyzés |
|--|---|------------|
| 1.Bevezetés a fogyasztói magatartásba | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 2 óra |
| 2.A vásárlási döntési folyamat. A vásárlói magatartás modelljei | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 2 óra |
| 3.A percepció. Tanulási elméletek | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 2 óra |
| 4.Motiváció és személyiség. Sztereotípiák | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 2 óra |
| 5.A család és a háztartás A csoport és a referencia csoport | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 2 ore |
| 6.Társadalmi szerkezet, életstílus A kultúra és az értékek | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 2 óra |
| 7. A fogyasztó védelem Kéértékelés | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 2 óra |

Kötelező irodalom:

1. Hofmeister-Tóth Ágnes, Fogyasztó magatartás, Aula Kiadó, 2003

Ajánlott irodalom:

1. Kotler, Ph., Kevin L. K. (2012) *Marketingmenedzsment*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
2. Peter P., Olson J. (1996) *Consumer Behavior and Marketing Strategy*, Irwin, Chicago.
3. Schiffman L., Kanuk L. L. (2013) *Consumer Behavior – A European outlook*, Prentice Hall.
4. Solomon M., Bamossy G., Askegaard S., Hogg M. K. (2010) *Consumer behaviour*. Harlow, England : Prentice Hall.
5. Plăiaș I. (2012) *Comportamentul consumatorului și strategia de marketing*, Pentru uzul Studenților.
6. Pop Rebecca-Anna, Săplăcan Zsuzsa, Dabija Dan-Cristian, Alt Mónika-Anetta, 2021, *The Impact of Social Media Influencers on Travel Decisions: the Role of Trust in Consumer Decision Journey*, *Current Issues in Tourism*,
7. Töröcsik M. (2006) *Fogyasztói magatartás-trendek Budapest*, Akadémiai Kiadó.
8. Ulwick W. A. (2005) *What Customers Want*, McGraw-Hill, USA.

| 8.2 Szeminárium | Használt oktatási módszerek | Megjegyzések |
|--|---|---------------------|
| 1. Téma: A vásárlási döntési folyamat: <i>MOK Esettanulmány: Az iskolaválasztás nehézségei</i> <i>MOK Esettanulmány: Bulvár vagy nem bulvár?</i> | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 4 óra |
| 2. Téma: A percepció <i>Cikk megbeszélése: Neulinger Ágnes, Kelemen Kata, Simon Judit, Hofmeister Tóth Ágnes, Fogyasztói magatartás a hazai utazási szolgáltatások piacán, Turizmusmenedzsment, XIII. Évfolyam, 4. szám</i> <i>Case Study 7: Carnival Cruise Lines – the cruise market</i> | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 4 óra |
| 3. Téma: Tanulási elméletek. Motiváció és személyiség <i>Case Study 6: First Choice Holidays – all-inclusive package</i> <i>Case Study 4: The Savoy Group of hotels</i> | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 4 óra |
| 4. Téma: Az attitűd. Sztereotípiák. A család és a háztartás <i>Case Study 11: British Airways – environmental policy</i> <i>Case Study 16: easyJet</i> | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 4 óra |
| 5. Téma: A csoport és a referencia csoport <i>Case Study 21: Susi Madron's Cycling for Softies</i> | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 4 óra |
| 6. Téma: Társadalmi szerkezet, életstílus Anil Mathur, Elaine Sherman, Oportunities for marketing travel services to new-age elderly, Journal of Services Marketing, Vol. 12, No. 4, 1998, pp. 265-277. 11 oldal <i>Case Study 1: PGL Adventure Holidays</i> | klasszikus előadási mód, magyarázat, vetítés, párbeszéd | 4 óra |
| 7. Projektek prezentálása – fogyasztói magatartás a turizmus területén | Diákok előadása, a tanár kiértékelése | 4 óra |
| Kötelező irodalom: | | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Anil Mathur, Elaine Sherman, Oportunities for marketing travel services to new-age elderly, Journal of Services Marketing, Vol. 12, No. 4, 1998, pp. 265-277. 11 oldal 2. Kiss Mariann, Alap- Marketing példatár, Aula, 2005 – RMKT, FSEGA Könyvtár 3. Neulinger Ágnes, Kelemen Kata, Simon Judit, Hofmeister Tóth Ágnes, Fogyasztói magatartás a hazai utazási szolgáltatások piacán, Turizmusmenedzsment, XIII. Évfolyam, 4. szám 4. Săplăcan Zsuzsa, Alt Mónika Anetta, Seer László, Bertalan Zsolt, Marketing Példatár, Risoprint, Cluj-Napoca, 2014 - FSEGA Könyvtár 5. Swarbrooke John, Horner Susan, Consumer Behaviour in Tourism, Reed Elsevier plc group, Great Britain – Business Kar Könyvtár | | |

9. A társadalmi és gazdasági szereplők elvárásai az oktatott tantárgytól

- A hallgatók elméleti felkészültsége megfelel a szakmai elvárásoknak. Tudományos munkákban való részvétel további elméleti felkészülést igényel.

10. Felmérés

| Típusok | 10.1 Felmérési feltételek | 10.2 Felmérési módszerek | 10.3 Aránya a végső osztályzatban |
|---|---|--------------------------|-----------------------------------|
| 10.4 Előadás | <ul style="list-style-type: none">• Szakmai elméleti ismeretek elsajátítása• A szakmai ismeretek alkalmazása | Írásbeli teszt | 50 % |
| 10.5 Szeminárium | Szakmai ismeretek gyakorlati alkalmazása | Gyakorlat | 50% |
| 10.6 Minimális ismeretek elsajátításának feltételei | | | |
| A tantárgy teljesítése érdekében az átlag jegy 5-ös. Az írásbeli jegy nem lehet kisebb mint 5-ös. | | | |

Kitöltés dátuma:

2021.04.15

Előadás felelőse:

dr. Alt Mónika Anetta,
Egyetemi docens

Szeminárium felelőse:

dr. Alt Mónika Anetta
Egyetemi docens

Intézeti jóváhagyás dátuma:

Intézetigazgató:

.....