

KUTATÁSI BESZÁMOLÓ

A kutatás címe: Modern kereskedelemi és eladás-menedzsmenti mutatók azonosítása és szemléltetése gyakorlati példánkon keresztül

Kutatásvezető: dr. Alt Mónika-Anetta, egyetemi docens

A kutatásban résztvevők: drd. Pop Rebeka-Anna

Tevékenységi beszámoló

(minimum 1000 leütés)

A kutatás célja: a kereskedelmi és eladás-menedzsmenti feladatok aktualizálása, amely magába foglalja az adott tematikában alkalmazott legújabb elméleteket, képleteket, koncepciókat és gyakorlati vonatkozásokat. A kereskedelmi feladatok három nagy témakört, az árképzési, készletgazdálkodási és kereskedelmi vonzerő feladatokat dolgozta fel, míg az eladásmenedzsment az eladószemélyzet méretének és motiválására vonatkozó feladatokat elemezte.

A kutatás rövid leírása: a kutatási témakörökhöz tartozó koncepciók és feladatok a vonatkozó szakirodalom áttekintése alapján kerültek meghatározásra, figyelembe véve az adott témában tartozó elmélet-fejlesztéseket és a digitalizáció hatását az adott területekre. E tekintetben az árképzési feladatoknál tárgyalásra került a freemium árképzés, versenyalapú árképzés és az órabéres árképzés, figyelembe véve napjainkban leggyakrabban használt árképzési módszereket. A készletgazdálkodási feladatoknál a készlet forgási sebesség mutatókat felhasználva kerültek megfogalmazásra a feladatok, míg a kereskedelmi vonzerő feladatok az aktualizált, Huff-modell alapján kerültek bemutatásra, valós adatokat felhasználva. Az eladásmenedzsment feladatok egy valós vállalati rendszeren keresztül, a Salesforce példáján keresztül kerültek megfogalmazásra.

A feladatok kidolgozására több kvalitatív jellegű módszertant is alkalmaztunk, mint a mélyinterjúk készítése vállalati képviselőkkel és esettanulmányok elemzése. A következő szakértőkkel készültek interjúk: Liviu Garcia (BT provider), Láng Emese (RNB Inter-autó) és Bándi Tamás (Kaufland). Az esettanulmányok elemzésére a következő forrásokat vettük górcső alá: Hubspot, Ziarul Financiar, Statista, annak érdekében, hogy hiteles és valós adatokra támaszkodva tudjuk megfogalmazni a feladatokat.

A kutatási eredményei és továbbviteli lehetőségei: jelen esetben egy példatár, Modern kereskedelmi és eladásmenedzsmenti feladatok címmel. A kidolgozott feladatok felhasználhatók az értékesítés és kereskedelem, valamint az eladásmenedzsment tantárgyak keretén belül. A példatár innovációként szolgál, hiszen ezen tantárgyak keretén belül, eddig még nem volt ilyen jellegű magyar nyelvű segédeszköz, amely egyrészt összesíti a tantárgyhoz kapcsolódó lényeges gyakorlati feladatokat, másrészt napjaink gazdasági és marketing trendjeit figyelembe véve, valós és hiteles példákon keresztül ismerteti a diákokkal a kereskedelem világát.

**A tevékenység eredményének tervezett megjelenítése
(publikációk, konferenciák, egyéb)**

A modern kereskedelmi és eladásmenedzsmenti feladatok példatár publikálását két-három év további fejlesztés után tervezzük publikálni.

Dátum:
2022.04.15

Kutatásvezető,
aláírás

