

(Word to PDF - Unregistered) http://www.word-to-pdf.abdio.com/

Miskolci Egyetem Marketing Intézet Nemzetközi Marketing Intézeti Tanszék	<h1>Tematika</h1>	2010/2011. tanév 1. félév levelező tagozat
---	-------------------	--

Külkereskedelmi technikák 2. c. tárgyból

(kód: GTMM111BL, 2+1, kollokvium, kredit: 4)

a III. éves nemzetközi gazdálkodás BA szakos hallgatók számára

Konzultációs hét	Előadás témája
1.	Hogyan külkereskedjünk? Személyes tárgyalás és kommunikáció
2.	A külkereskedelmi ügylet értelmezése, típusai, jellemzői
3.	A külkereskedelmi ügylet előkészítése
4.	Kultúrák közötti kommunikáció és az üzletkötés
5.	A személyes üzleti kapcsolatok emberi tényezői a külkereskedelemben
6.	Protokoll és a nemzetközi üzleti kapcsolatok, üzletkötés összefüggései
7.	Az üzleti tárgyalás
8.	Tárgyalási stratégiák és taktikák nemzetközi kontextusban
9.	A nyolcfázisú tárgyalási modell
10.	Személyes eladás – értékesítés
11.	A személyes értékesítés folyamata
12.	A külkereskedelmi szerződés megkötése és realizálása
13.	Üzletkötés a nemzetközi kereskedelemben

A félév végén a hallgatóknak kollokviumi kötelezettségük van.

Követelmények:

A félév végén a hallgatók gyakorlati jegyet kapnak.

Kötelező irodalom:

- **Dankó L.:** Tárgyalástechnika
ME Marketing Intézet, Miskolc, 2004.
- **Dankó L.:** A nemzetközi kereskedelem technikája
ME Kiadó, Miskolc, 2008.

Ajánlott irodalom:

1. **Dankó L.:** Interkulturális (cross-culture) marketing: válasz a szociokulturális különbségekre Marketing & Menedzsment 2000/2. szám
2. **Dankó L.:** A termelővállalati értékesítés stratégiai dimenziói Marketing & Menedzsment 2002/3. sz.

(Word to PDF - Unregistered) <http://www.word-to-pdf.abdio.com/>

3. **Dankó L.:** Hogyan lehetünk sikeresebbek Európában? Projekttervezés és pályázatkészítés
VOSZ – Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége, Budapest, 2004. 344 p
4. **Dankó L.:** Személyes kommunikáció interkulturális kontextusban
Marketing & Menedzsment 2004/6-2005/1, pp. 86-96.
5. **Dankó L.:** Kereskedelmi technika
ME Marketing Intézet – Pro Marketing Miskolc Egyesület, Miskolc, 2007. 332 p.
6. **Dankó L.:** Értékesítés - ösztönzés
ME Marketing Intézet – Pro Marketing Miskolc Egyesület, Miskolc, 2008. 296 p.

Miskolc, 2010. szeptember 01.

Dr. Steiner István
egyetemi adjunktus
tárgyjegyző