



SUBJECT DATASHEET

SCHOOL MARKETING

BMEGT51S581

I. SUBJECT DESCRIPTION

1. SUBJECT DATA

Subject name

SCHOOL MARKETING

ID (subject code)

BMEGT51S581

Type of subject

part - time training in distance learning / contact lessons

Course types and lessons

<i>Type</i>	<i>Lessons</i>
Lecture	8
Practice	0
Laboratory	0

Type of assessment

term grade

Number of credits

6

Subject Coordinator

<i>Name</i>	<i>Position</i>	<i>Contact details</i>
-------------	-----------------	------------------------

dr. Kata János	master teacher	kata.janos@gtk.bme.hu
----------------	----------------	-----------------------

Educational organisational unit for the subject

Department of Technical Education

Subject website

<https://edu.gtk.bme.hu>

Language of the subject

magyar-HU

Curricular role of the subject, recommended number of terms

Programme: **Mentor teacher programme from 2021/22/Term 2**

Subject Role: **Compulsory elective**

Recommended semester: **0**

Programme: **Measurement-assessment specialist teacher from 2021/22/Term 2**

Subject Role: **Compulsory elective**

Recommended semester: **0**

Programme: **Public education manager programme from 2021/22/Term 2**

Subject Role: **Compulsory elective**

Recommended semester: **4**

Direct prerequisites

Strong • alapképzési szakhoz kapcsolódó tanítói és vagy főiskolai szintű (BA/BSC) tanári oklevél és 3 év oktatási intézményben szerzett szakmai gyakorlat • mesterképzési szakhoz kapcsolódó egyetemi szintű (MA) tanári oklevél és 3 év oktatási intézményben szerzett szakmai gyakorlat

Weak None

Parallel None

Exclusion None

Validity of the Subject Description

Approved by the Faculty Board of Faculty of Economic and Social Sciences, Decree No: 581046/15/2021. Valid from: 24.11.2021.

2. OBJECTIVES AND LEARNING OUTCOMES

Objectives

The aim of the course: to gain experience on the possibilities of marketing the public education institutions, on the operation of frontline management. Knowledge of the marketing elements specific to public services and the projection of the marketing of products in the market for services in the field of public education/vocational training. Learn about the PR possibilities of public education institutions and their methodology.

Academic results

Knowledge

1. Know the techniques of working with the group
2. Know the specifics of service marketing
3. Know the value of frontline management in organizational culture
4. Know marketing techniques

Skills

1. Capable of a quality approach
2. Ability to work with the group
3. Capable of operating processes in the system

Attitude

1. It will be open to adapting the design and organisation methods, procedures and techniques tested and applied in economic life in public education.
2. It will be receptive to the inclusion of new organisational procedures and techniques and to their incorporation and dissemination within the organisation, in addition to incorporating and applying them into its own activities.
3. It will seek cooperation in the implementation of planning and organisation tasks.

Independence and responsibility

1. Independently consider tasks and problems and solve them on the basis of specific sources,
2. Openly accepts well-founded critical comments.
3. In order to achieve the goal, it mobilizes its theoretical and practical knowledge and abilities autonomously, in cooperation with the other members of the group (and sometimes by directing them).

Teaching methodology

Minor introductory lectures, self-experience individual and group exercises, communication in writing and orally, use of IT tools and techniques, optional tasks created independently and in group work.

Materials supporting learning

- Dr. Kalicz Éva – Nagy Árpádné: Iskolamarketing, BME APPI MPT jegyzet, Budapest 2015.
- Berczellyné Nagy Marianna: Intézményi marketing a szakképző intézmények szervezeti kultúrájában (Köznevelési mestervezető szakdolgozat 2018, MPT MOODLE közokos rendszeren elérhető ajánlott irodalom)
- Bauer András – Berács József: Marketing, Aula Kiadó Kft. Budapest, 2002.
- Friss és aktuális weblapok, blogok magyar és angol nyelven

II. SUBJECT REQUIREMENTS

TESTING AND ASSESSMENT OF LEARNING PERFORMANCE

General Rules

A 2.2 pontban megfogalmazott tanulási eredmények értékelése a kontaktórákat követő központi teszt kitöltésével.

Performance assessment methods

Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelés részletes leírása: • a kontaktórákon való 100%-os részvétel • központi feladatlap kitöltése (on-line) • a tantárgyi tudás, képesség, attitűd, valamint az önállóság és felelősség típusú kompetenciaelemek értékelése. Vizsgaidőszakban végzett teljesítményértékelés részletes leírása: • nincs

Percentage of performance assessments, conducted during the study period, within the rating

- -: 100 %

Percentage of exam elements within the rating

- -: -

Conditions for obtaining a signature, validity of the signature

A foglalkozáson való részvétel.

Issuing grades

Excellent	94% felett
Very good	88–94%
Good	75–87%
Satisfactory	62–74%
Pass	50–61%
Fail	50% alatt

Retake and late completion

A házi feladat, félévközi jegy és a vizsga a mindenkor Tanulmányi és Vizsgaszabályzat előírásai szerint, a Térítési és Juttatási Szabályzatban előírt díjak megfizetése mellett pótolható.

Coursework required for the completion of the subject

- 8
- 120
- 40
- 1
- 11

Approval and validity of subject requirements

Consulted with the Faculty Student Representative Committee, approved by the Vice Dean for Education, valid from: 08.11.2021.

III. COURSE CURRICULUM

THEMATIC UNITS AND FURTHER DETAILS

Topics covered during the term

A 2.2 pontban megfogalmazott tanulási eredmények eléréséhez a tantárgy a következő tematikai blokkokból áll: Tartalmi egységek Marketing
alapfogalmak Vevőelégedettség • vevőérték • értéklánc • minőség és teljesítményminőség TQM stratégia Belső környezet • „vásárlói” magatartás a köznevelésben • partnerek elégedettségét befolyásoló tényezők a köznevelésben • a fogyasztói döntéshozatal folyamata • az intézményi erősségek és gyengeségek felmérése Minőségmenedzsment a közoktatásban • frontvonal-menedzsment a köznevelésben • a frontszemélyzet szabályozása • aktív ügyfélpolitika • panaszszituáció menedzsment • a panaszszituáció kezelésének alapelvei Az egyes félévben meghirdetett kurzusok sillabuszaiban e témaelemeket ütemezzük a naptári és egyéb adottságok szerint.

- 1 Marketing alapfogalmak
- 2 Vevőelégedettség
- 3 vevőérték
- 4 értéklánc
- 5 minőség és teljesítményminőség
- 6 TQM stratégia
- 7 Belső környezet
- 8 „vásárlói” magatartás a köznevelésben
- 9 partnerek elégedettségét befolyásoló tényezők a köznevelésben
- 10 a fogyasztói döntéshozatal folyamata
- 11 az intézményi erősségek és gyengeségek felmérése
- 12 Minőségmenedzsment a közoktatásban
- 13 frontvonal-menedzsment a köznevelésben
- 14 a frontszemélyzet szabályozása
- 15 aktív ügyfélpolitika
- 16 panaszszituáció menedzsment
- 17 a panaszszituáció kezelésének alapelvei

Additional lecturers

- - -

Approval and validity of subject requirements