

## IV. Marketing Nyílt Napok – Hiszed, ha látod?

Kellemes időtöltésben és érdekes tapasztalatokban lehetett részük azoknak, akik ellátogattak az elmúlt hétvégén negyedszerre megrendezett **Marketing Nyílt Napokra**.

Az esemény színes tárházzal várta a *pszichológia és marketing* iránt érdeklődőket, melynek keretén belül bárki megtalálhatta a számára legérdekesebb előadásokat.

**IV. MARKETING NYÍLT NAPOK**

### Hiszed, ha látod?

**Péntek (március 8.)**

- 14:00 – Megnyitó
- 14:20 – Seer László:  
A fogyasztó bugyrai:  
marketing és pszichoanalízis
- 15:30 – Szünet
- 15:40 – Péntek Imre:  
Mindig le döntesz?  
- tedd magad próbára előben!
- 17:10 – Szünet
- 17:20 – Kónczy Elemér:  
Márka Backstage: Az arcúlat mögött
- 20:00 – Kerekeszti-Beszégetés a pécsi AEDEE diákszervezetétől

**Szombat (március 9.)**

- 10:00 – Csihous Pál:  
Törzsek, közösségi állatok és hasonló jelenségek
- 11:10 – Szünet
- 11:20 – Olasz Tamás:  
A döntések mögött
- 12:30 – Ebédszünet / Reklámvetítés
- 14:00 – Bakk-Miklós Kinga:  
A marketing szakember személyisége. Elenyik és határok
- Péntek Imre:  
Mindig le döntesz?  
- tedd magad próbára előben!
- 15:30 – Szünet
- 15:40 – Márton Ildikó:  
Beszéd szavak nélkül
- 22:00 – Búci

Március 8-9 | BBTE KGTK 118-as terem | Pénteken 14 órától | Szombaton 10 órától

Médiapartnereink: transindex, agnus

Támogatóink: Márka team, etc.

QR code

Elsőként e két témát nagyszerűen ötvöző előadást hallgathattunk meg, **Seer László** vezetésével, melynek címe *A fogyasztó bugyrai: marketing és pszichoanalízis* volt. Megtudhattuk, hogy a marketing a pszichológia tudománya nélkül mit sem ér, hiszen a vásárlók döntéseit olykor nem a racionalitás vezérli, a választ sokkal mélyebben kell keresnünk. Jó példa erre az autóválasztás. Az autó hátsó üléséhez kapcsolódhatnak bizonyos emlékek, melynek következtében, a fogyasztók tudalattijában legfőbb igényként jelenhet meg az *agresszív és szexi autók* vásárlása. Szintén nem annyira köztudott tény, hogy *halott sajtót* fogyasztó nemzet vagyunk, a franciákkal ellentétben, akik számára az *élő sajtó* az ingyencsemege. És hogy miért vásárolunk *premium vécepapírt*? Azt bizony már végképp senki sem gondolná, hogy gyerekkorunkban kivívott függetlenségünket ünnepejlük eme magasztos termék társaságában.

A napunk második állomásaként, **Péntek Imre** workshopjára látogathattunk el, ahol szerepjátékba bocsátkozva, kipróbálhattuk magunkat egy tárgyalási situációban. Történetesen egy szexshopot kellett eladnunk, különböző tárgyalási technikákat alkalmazva, embertől és szereptől függően. A játék

végeredménye bármi lehetett, a lényeg, hogy minél több tárgyalási stratégiát sajátítsunk el, tapasztalataink következtében.

A játék hevéből kissé lecsendesedve, **Könczey Elemér** vezetett bennünket tovább a márka backstage-be, azaz az arculat mögé, nem kevésbé dinamikus módon. Láthattuk, hogy egy apró grafikai kraksz milyen széles világot tud elénk tárni asszociációink következtében, megismerkedhettünk a „vizuális terror” kifejezéssel, és konstatáltuk, hogy a kivitelezés mennyire fontos szerepet játszik az elfogadásban, illetve visszautasításban.

Volt szó külön márkáról, logóról, tervezésről, trendekről, asszociációkról, és mindez megfűszerezve az egymondatonkénti nevetésekkel, melyet az előadó közvetlen prezentációs stílusa váltott ki belőlünk.

A nagy létszámú jelenlét és a lelkes hozzászólások mind azt bizonyították, hogy bizony, egy ilyen Nyílt Nap igazán képes arra, hogy újat mutasson a hétköznapi szűrkeségében. Elégedettséggel nyugtáztuk a napot, és felkészültünk a rendezvény második fordulójára.

A második napon elsőként **Ciotlaus Pál** *Törzsek, közösségi állatok, és egyéb jelenségek* című előadását hallhattuk, ami a korai időponthoz képest nagyonis figyelemfelkeltő és érdekes tudott lenni. Megtudhattuk, hogy mit takar a „közösségi állat” kifejezés, és ugyancsak itt kaphattunk választ arra is, hogy miért olyan fontos számunkra a megfelelés, a globálisan elfogadott márkák vásárlása, ki hogyan viselkedik a közösségben betöltött szerepét illetően, és hogyan tudunk megmaradni egyéniségként anélkül, hogy beszippantana minket a közösségi média.

**Olasz Tamás**, az előző előadás mintegy folytatásaként, *a döntések mögé* kalauzolt bennünket, sajátos, magával ragadó stílusban. Szó volt weboldaltervezésről, kockázatvállalásról, hitelessegről, mindenről, amire egy leendő marketingszakembernek szüksége lehet. Rávilágított arra, hogy bármennyire szeretnénk, egyedül nem vagyunk jók mindenben. Éppen ezért fontos az olyan emberekkel való együttműködés, akik gyengeségeinket megfelelőképpen kiegészítik, és ezáltal kellemes munkakörnyezetben dolgozhatunk. Egy érdekes példán keresztül, választ kaphattunk arra is, hogy *mi a különbség a sikeres és sikertelen kommunikáció között*. Nem az a fontos ugyanis, hogy **mit** teszel, hanem az, hogy **miért** teszed. Nem azt kell hangsúlyoznunk, hogy **mit** tud nyújtani a termék, hanem azt, hogy **miért** éppen az a termék a legmegfelelőbb a vásárló számára.

Az amúgy kényelmes székekből megmozdulva, egy kis mozgásban is részünk lehetett **Bakk-Miklósi Kinga** workshopján, ahol különböző, egymásra figyelős játékokon keresztül, kialakulhatott bennünk egy kép, hogy mennyire válnánk ideális marketingszakemberekké. Talán nem is gondolnánk, hogy akár már a családban elfoglalt szerepünk, mekkora hatással tud lenni a későbbi pályaválasztásunkra. Jó érzés volt kielemezni a bennünk rejlő érzéseket, de mivel az idő nem engedett sokkal mélyebb vizekre evezni, ezért talán majd egyszer ráadást is kérünk.

Rendezvényünk utolsó előadása igencsak felcsigázta a szép számban résztvevő embereket, kérdéseikkel együttvéve ugyanis majdnem egy órával tartott tovább az előadás előre tervezett időpontjánál, amit természetesen egyáltalán nem bántunk.

**Márton Ildikó**, testbeszédszakértő, *Beszéd szavak nélkül* című előadása, dinamikájával, mondanivalójával kellőképpen megteremtette a méltó befejezést a Nyílt Napok számára. Amellett, hogy különböző testhelyzeteket, mozdulatokat elemeztünk ki, megtudhattuk, hogy milyen lenne az ideális viselkedés egy állásinterjúban. Mi az, amit soha nem szabad elkövetni, melyek a kerülendő mozdulatok, és melyek a megengedettek.

Az előadást követően igazi testbeszéd szakértőnek érezhettük magunkat, és máris kéztetést éreztünk, hogy folyamatosan elemezzük társaságunk mozdulatait.

Ez azonban néha nehezen kivitelezhető volt, ugyanis *az esti záróbuli* annyira jól sikerült, hogy követhetetlenek voltak a résztvevők mozdulatai.

Ha a fentiekből még nem derült volna ki, iszonyúan jól szórakoztunk, sokat tanultunk, és már előre tervezzük a következő Nyílt Napokat, ami reméljük, hogy ugyanilyen sikerrel zárul majd.

Nagyon köszönjük a részvételeteket!

Jövőre veletek ugyanitt!



IV. Marketing Nyílt Napok - 2013. március