



### Üzleti kifejezéstár

Minden gazdasági ágazatnak megvannak a saját szakkifejezései (szakzsargonja) és rövidítései. Természetesen senkitől sem várható el, hogy ismerjen minden szakkifejezést, tehát ha nem tudja, mit takar egy kifejezés vagy rövidítés, nyugodtan megkérhet valakit, hogy magyarázza el! Ugyanakkor az állásinterjún, illetve a munkába állást követően segít az interjút levezető személlyel, illetve a munkaadóval és munkatársakkal való kapcsolatlétesítésben, ha ismeri és használni is tudja az adott terület alapvető szakkifejezéseit.

Az alábbi kifejezéstárban néhány általánosan használt üzleti/marketing kifejezés magyarázatát gyűjtöttük össze, hogy segítségére legyen annak megértésében, miről is beszél a potenciális munkaadó, és hogy megfelelően tudja használni a szakkifejezéseket, amikor egy potenciális vagy új állásról beszélget. Zárójelbe tettük az angol kifejezéseket, mivel sokszor ezeket használják.

## A

**Adósság (debt):** tartozás

### Agytröszt

**(think tank):** Szakértői szervezet vagy csoport, amely társadalmi, tudományos, ipari vagy üzleti kérdések kutatásával foglalkozik, illetve tanácsokat ad ilyen témákban.

### Ajánlatküldés

**(direct mail):** Árukra vagy szolgáltatásokra vonatkozó ajánlatok küldése postai úton közvetlenül a potenciális ügyfélnek/vevőnek.

### Asztali

#### kiadványszerkesztés

**(desktop publishing):** Nyomdai vagy azt megközelítő minőségű kiadványok, például hírlevelek személyi számítógép segítségével való előállítása.

**Árrés (mark up):** Egy termék vagy szolgáltatás előállítási és értékesítési ára közti különbség.

## B



**Beleegyző levél  
(letter of agreement):**

Szerződésnek minősülő dokumentum (a szerződés egy egyszerű formája).

**Beszállítók  
(suppliers):**

Egyének vagy vállalkozások, amelyek egy vállalat számára a termékek és szolgáltatások előállításához szükséges forrásokat vagy termékeket biztosítják.

**Bevétel (revenue):** Egy adott időszakban eladott árukért kapott összegek összesen.

## C

**Célkitűzés  
(objective):**

cél

**Célpiac  
(target market):**

Társadalmi-gazdasági, demográfiai jellemzők és érdeklődés alapján meghatározott olyan egyének csoportja, akik nagy valószínűséggel a vállalkozás vagy szervezet áruinak vagy szolgáltatásainak vevői lehetnek.

**Csapatjátékos  
(team player):**

Olyan egyén, aki egy csapat tagjaként jól tud együtt dolgozni a csapat többi tagjával.

**Csapatmunka  
(teamwork):**

Egy csoport tagjainak együttműködése egy közös cél elérése érdekében.

**Csúcsteljesítményű  
(high end):**

A legdrágább, legmodernebb, legfejlettebb vagy legjobb teljesítményű kategóriába tartozó termékek, pl. csúcsteljesítményű számítógépek stb.

## E

**E-üzlet (E-business):** Üzleti tevékenység az Interneten keresztül, beleértve az elektronikus úton való vásárlást.

**E-kereskedelem  
(E-commerce):**

Áruk, információk vagy szolgáltatások adásvétele elektronikus eszközök, pl. az Internet segítségével.

**Egyedi/egyedülálló értékesítési ajánlat  
(unique selling**



**proposition [USP]:** Olyan megkülönböztető előny, amelyet csak az adott termék/márka tudhat magáénak.

**Egyenlő esélyek  
(equal opportunities):**

Egyenlő jogok és jogállás elérése nemtől, életkortól, etnikai és vallási hovatartozástól, egészségi állapottól vagy szexuális irányultságtól függetlenül. Az egyenlő esélyeket a legtöbb európai ország törvényileg biztosítja.

**Elég pontos**

**(Ballpark):** Informális kifejezés – körülbelüli, durva becslés egy számról/összegekről.

**Elosztási csatorna  
(distribution channel):**

Az az út, amelyen át az áru eljut a keletkezési helyétől egészen a végső vevőig, azaz azok a személyek, cégek, akik az árut eljuttatják a gyártótól a vevőhöz.

**Előrejelzés (forecast):** Statisztikai elemzésben egy változó várható értékének meghatározása.

**Eredmény**

**(bottom line):** Az a számadat, amely az eredménykimutatásban a vállalat jövedelmezőségét tükrözi. A „bottom line”, azaz az eredménykimutatás „legalsó sora” az összes kiadás és adó megfizetése utáni haszonnak (nyereségnek) felel meg.

**Ergonómia**

**(ergonomics):** A munkahely/munkaállomás/munkafeltételek kialakítását, illetve azoknak a dolgozóra gyakorolt fizikai és pszichológiai hatásait vizsgáló tudományág.

**Eszközök (assets):** Birtokolt vagyontárgyak.

**Értékelés (appraisal):** Egy adott személy munkateljesítményének a számára kitűzött célok teljesítésének alapján való értékelése.

**Értékesítés/árbevétel**

**(sales):** Egy vállalat termékeinek vagy szolgáltatásainak eladását szolgáló tevékenységek, illetve az ebből eredő bevétel. A vállalat értékesítéssel foglalkozó osztályát/részlegét is jelentheti.

**Értékesítési képviselők**



**(sales force):** Az alkalmazottak egy adott termék vagy termékcsalád eladásáért felelős csoportja.

#### Értékesítési előrejelzés

**(sales forecast):** A várható jövőbeni értékesítési mennyiség előrejelzése az előző időszak értékesítési adatai alapján, figyelembe véve a gazdasági környezetet, a gazdasági feltételek alakulását stb.

#### Értékesítési promóció

**(sales promotion):** Általában rövid távú tevékenységek, amelyeknek célja a vevők figyelmének felhívása egy adott termékre és az eladott termékmennyiség növelése (pl. egy különleges akciós ajánlat).

**Évvége (year end):** A pénzügyi vagy fiskális (adózási) év vége.

## F

**Fax:** Írott dokumentumok telefonvonalon keresztül való továbbítására szolgáló készülék.

#### Fedezet/letét (collateral):

Vagyontárgy vagy áruk, amelyet hitelfelvételkor a hitelezőnél elzálogosítanak, és amelyet a hitelező megtarthat/értékesíthet, amennyiben a hitelfelvevő nem fizeti vissza a felvett hitelt.

#### Fedezeti pont (break-even):

Az üzleti tevékenység során az a pont, amikor a vállalkozás összes bevétele megegyezik az összes kiadással (nullszaldó). A fedezeti pont felett a vállalkozás nyereséges, alatta pedig veszteséges.

**Felmérés (survey):** Olyan kutatási módszer, melynek során a résztvevőknek kérdéseket tesznek fel szokásaikról és/vagy véleményükről.

**Fiskális (fiscal):** Pénzügyi kérdésekkel, különösen központi adózással kapcsolatos.

#### Fizetési hátralék (back pay):

Az alkalmazottnak az előző fizetési időszakban végzett munkáért járó, még nem kifizetett javadalmazás.

**Források (resources):** Egy adott szervezet számára a kitűzött cél megvalósítását szolgáló mindennemű eszköz.



## G

### Gerilla marketing

**(guerilla marketing):** A versenytársak piaci részesedésének rombolására irányuló marketing módszer.

## H

### Haszonrés (profit margin):

Az eladási ár és a felmerült költségek közti különbség.

### Hirdetés

#### (advertising):

Újságokban, folyóiratokban/magazinokban olvasható, rádióban hallható, televízióban vagy az interneten stb. látható, általában képekkel kísért szöveg, melynek célja árukra vagy szolgáltatásokra vagy egy kampányra/akcióra felhívni a figyelmet, és a lakosság adott csoportjait rávenni arra, hogy megvásárolja ezeket az árukat/szolgáltatásokat, illetve bizonyos módon cselekedjen.

### Hozzáadott érték (value added):

A megvásárolt anyagok és a késztermék végső eladási ára közti különbség, vagy olyan további értéket képviselő dolog, amely növeli egy termék vagy szolgáltatás valós vagy vélt értékét.

## J

### Jutalék

#### (commission):

Értékesítésért vagy szolgáltatások nyújtásáért járó, rendszerint százalékban meghatározott összeg.

## K

### Kereset (earnings):

A fizetett alkalmaztatásért kapott pénzösszeg.

### Készpénzáramlás

#### (Cash flow):

– a vállalkozáson belüli pénzáramlás; annak elemzése, hogy mikor és mennyi készpénzre van szükség egy adott időszakban.

### Kiszervezés



**(outsourcing):** Külső (az adott vállalaton kívüli) felek (állandó/hosszabb távú) megbízása bizonyos feladatok végrehajtásával.

### **Költségvetés**

**(budget):** A bevételek és kiadások egy jövőbeli időszakra vonatkozó becslése.

### **Könyvvizsgálat (Audit):**

Számviteli / könyvelési bizonylatok / vélemények vagy észrevételek vizsgálata, elemzése tájékozott vélemény kialakítása céljából.

### **Közösségi média**

**(social media):** online kommunikációs és ismeretségi hálózatok, közösségi csatornák, mint például a Facebook és a Twitter.

### **Közvetett csatorna**

**(indirect channel):** Termékek értékesítése vagy eljuttatása a fogyasztókhöz közvetítőkön (például nagykereskedőkön, forgalmazókon, ügynökökön, márkakereskedéseken vagy kiskereskedőkön) keresztül.

### **Közvetett költség**

**(indirect cost):** Fix (állandó) vagy rezsi- (üzemi/improduktív) költség, amely nem kapcsolható közvetlenül egy adott cikk előállításához, és amely akkor is felmerül, ha nem jön létre tényleges termék.

## **L**

### **Letámadó értékesítés**

**(hard sell):** a fogyasztó agresszív befolyásolása egy szolgáltatás vagy termék eladása céljából.

### **Létszám feletti**

**redundancy):** A pozíció megszűnése miatt elbocsátott munkavállaló.

### **Létszámcsökkentés/**

**leépítés (downsize):** A vállalkozás versenyképességének, hatékonyságának és/vagy költséghatékonyságának növelése céljából az alkalmazottak áthelyezése, elbocsátása és átszervezése.

### **Licenc (license):**

Szerződés vagy okmány, amelyben egy szervezet feljogosít egy másik szervezetet arra, hogy ellenszolgáltatás fejében valamilyen terméket előállítson, értékesítsen vagy használjon.



## M

- Magvető pénz (seed money):** Általában egy szerény pénzösszeg, amelyet egy üzletileg életképes ötlet megvalósítására fordítanak.
- Marketing:** Különböző technikák, módszerek összessége, például branding (márkakialakítás), piackutatás, hirdetés, eladási promóció, közönségkapcsolatok stb., amelyeket egy piaci szektorban egy termék bevezetése, versenytársakkal szemben piaci részesedés szerzése és/vagy fenntartása céljából alkalmaznak.
- Márka (brand):** Formaterv, jel, szimbólum, logó vagy egyéb megkülönböztetést szolgáló eszköz, amely egy termék- / szolgáltatáscsaládot megkülönböztet a versenytárs termék-/ szolgáltatáscsaládjától.
- Menedzselés (management):** Üzleti vállalkozás irányítása vagy felügyelete szakmai képességek alkalmazása révén.
- Média:** Kommunikációs és hírközlési csatornák, pl. újságok, magazinok, rádió és TV
- Mérleg (balance sheet):** Tételes kimutatás egy adott vállalkozás összes eszközéről és forrásáról, melynek alapján meghatározható a vállalkozás tőkeértéke (saját [nettó] vagyona)
- Minőség (quality):** Egy adott termék vagy szolgáltatás azon tulajdonságainak/jellemzőinek összessége, amelyek meghatározzák, hogy a termék milyen mértékben felel meg a rendeltetéseként meghatározott vagy feltételezett célra.

## N

- Nem munkából származó jövedelem (unearned income):** Nem alkalmazottként megkeresett, hanem egyéb forrásokból (pl. befektetésekből) származó jövedelem.

**Növekedési ráta**

**(growth rate):** A gazdaság növekedési ütemének a technikai fejlődés alapján meghatározott mértéke.

**O****Ösztönző program**

**(incentive programme):**

Adott teljesítmény elérése esetére jutalmat kitűző program.

**P**

**Piac (market):**

Potenciális vagy tényleges vevők összessége, illetve olyan hely, ahol adott termékek vagy szolgáltatások iránt kereslet merül fel.

**Piaci részesedés**

**(market share):**

Egy vállalat versenytársakhoz viszonyított, százalékban meghatározott részesedése egy adott területen megvalósuló összes termékadásból.

**Piacirés-marketing**

**(Niche marketing):**

Egy konkrétan meghatározott, kisebb vásárlói csoport megcélzása kifejezetten számukra kialakított ajánlattal.

**Piackutatás (market**

**research):**

Adatok szisztematikus gyűjtése, összeállítása, elemzése és azok felhasználásával jelentések készítése.

**Próbaidő**

**(probation):**

Olyan időszak az alkalmazás kezdetén, amely során a munkaadó felméri, ellenőrzi, hogy mennyire alkalmas, illetve képes a munkavállaló egy adott feladat elvégzésére, és szükség esetén javító intézkedéseket tesz.

**Publicitás (publicity):** A médiumokban megjelenő bármely olyan hír vagy információ, amelynek megjelenéséért nem fizetett közvetlenül az adott termék/szolgáltatás eladója.

**R**

**Recesszió (recession):** A gazdaság olyan időszaka, amelyben a gazdasági tevékenység lassan visszaesik. A recesszió általában a fellendülés után következik be, és





megelőzi a gazdasági válságot. Növekvő munkanélküliség és a megtermelt árumennyiség csökkenése és csökkenő befektetések jellemzik.

**Rezsiköltség  
(overhead):**

Általános kifejezés az értékesített termékkel vagy szolgáltatással közvetlenül kapcsolatba nem hozható költségekre.

## S

**Szabadalom (patent):** Egyfajta szerzői jog, amely alapján az állam meghatározott időszakra kizárólagos védelmet biztosít a feltaláló számára az ellen, hogy mások lemásolhassák az adott találmányt vagy egy termék vagy eljárás továbbfejlesztését.

**Számla (account):** Üzleti tranzakcióról készült bizonylat. A marketing területén más jelentésben is használatos: ügyfél – *'Melyik ügyfélért leszel felelős?'*

**Szellemi tulajdon  
(intellectual property):**

Ötletek, formatervek és találmányok tulajdonlását biztosító jog, ideértve a szerzői jogot, szabadalmakat és védjegyeket is.

**Szerződés (contract):** A szerződő felek kölcsönös kötelezettségeit meghatározó megállapodás.

**Szolgáltatási ágazat**

**(service business):** Olyan, nem a gyártás területén tevékenykedő vállalatok, vállalkozások összessége, amelyek mások számára hasznos tevékenységeket folytatnak.

## T

**Teljesítmény-értékelés  
(performance appraisal):**

Személyes beszélgetés, amelynek során az alkalmazott és felettese előre meghatározott és elfogadott követelmények alapján megvitatják, áttekintik és értékeli az alkalmazott teljesítményét.

**Termék (product):** Igények/kereslet kielégítésére alkalmas dolog, ideértve a kézzel fogható dolgokat, szolgáltatásokat és ötleteket is.

**Termékéletciklus**



**(product life cycle):** Egy sikeres termék felfutásának és hanyatlásának egymást követő tipikus szakaszai.

#### **Termékpromóció**

##### **(product promotion):**

Információközlés az eladó részéről azzal a céllal, hogy befolyásolja a potenciális vevők hozzáállását és viselkedését.

#### **Természetbeni juttatás**

##### **(payment-in-kind):**

A munkavállalóknak adott nem pénzbeli, de azzal egyenértékűnek tekintett javadalmazás, pl. vállalati autó vagy egyéb juttatás.

#### **Teszt piac**

##### **(test market):**

Egy marketing terv "kicsinyített" változatának általában egy korlátozott területen vagy egy kisebb csoport megcélzásával való kivitelezése; "pilot"-ként (*próba*) is ismert.

#### **Titoktartási megállapodás (nondisclosure agreement):**

Jogilag kötelező erejű megállapodás, amelynek értelmében a korábbi vagy jelenlegi alkalmazottak nem hozhatnak nyilvánosságra a munkaadójuk vagy más fél tulajdonát képező, kereskedelmi szempontból bizalmasnak minősülő információkat.

#### **Tőke (capital):**

Befektetés céljára rendelkezésre álló pénzösszeg, vagy a termelés céljára felhasználható összes felhalmozott eszköz.

#### **Tőke-/árfolyam-**

##### **nyereség (capital gains):**

(és -vesztés) egy eszköz értékesítésekor elért pénzügyi haszon (vagy veszteség)

## **U**

#### **Ügynök (agent):**

Olyan személy, aki felhatalmazással rendelkezik arra, hogy más személy nevében eljárjon, illetve más személyt képviseljen harmadik felekkel való ügyletek során.

#### **Ügynökség (agency):**

Hirdetési vagy PR szervezetek, amelyeket az ügyfelek kampányok lebonyolításával bíznak meg.



## V

### Vállalati küldetésről szóló nyilatkozat

**(vision statement):** Nagy vonalakban meghatározott elképzelés arról, hogy mit szeretne egy szervezet elérni, milyen szeretne lenni a jövőben.

### Viszonyítás

**(benchmarking):** A vállalat termékeinek, szolgáltatásainak és eljárásainak értékelése, szintmeghatározása vezető versenytársak vagy a legjobbnak tekintett vállalatok vagy szervezetek termékeivel, szolgáltatásaival és eljárásaival való összehasonlítása alapján.

### Visszacsatolás, visszajelzés

**(feedback):** Javaslatokra és változtatásokra való válaszok/reakciók közlése, illetve a teljesítményértékelés eredményeinek közlése azzal a céllal, hogy az adott személy ez alapján javíthassa a teljesítményét.

### Vírusmarketing

**(viral marketing):** Egy új termékről, szolgáltatásról vagy egy közösséget érintő kérdésről szóló üzenet gyors elterjesztése leggyakrabban az interneten keresztül vagy szóbeszéd útján.

### Vonal alatti költségek: (BTL [Below the line])

A közvetlen értékesítési promóció és PR stb. tevékenységek kapcsán felmerülő kiadások.)

### Vonal fölötti költségek: (ATL [Above the line])

Újságokban, moziban stb. (azaz hagyományos tömegműködumokban) megjelenő reklámok kapcsán felmerülő marketing kiadások

## W

### Web-marketing:

Internetes oldal kialakítása, létrehozása és fejlesztése azzal a céllal, hogy egyre több potenciális vevő látogasson el a weboldalra.