

Tantárgy neve: Gazdaságtudományi ismeretek III.	Kreditértéke: 4
A tantárgy besorolása: kötelező	
A tantárgy elméleti vagy gyakorlati jellegének mértéke, „képzési karaktere”: 100%-0% (kredit%)	
A tanóra típusa és óraszám a: heti 4 óra előadás és 0 óra gyakorlat az adott félévben Az adott ismeret átadásában alkalmazandó további (sajátos) módok, jellemzők: -	
A számonkérés módja: kollokvium Az ismeretellenőrzésben alkalmazandó további (sajátos) módok: -	
A tantárgy tantervi helye (hányadik félév): 5. félév	
Előtanulmányi feltételek: -	
Tantárgy-leírás: az elsajátítandó ismeretanyag tömör, ugyanakkor informáló leírása	
A tantárgy célkitűzése, hogy a tárgyat teljesítő hallgatók tisztában legyenek a menedzsment (vezetési ismeretek és kommunikáció), marketing és szaktanácsadás szakterülethez kapcsolódó alapismeretekkel, amely elsősorban az elméleti tudás elmélyítését jelenti. Olyan ismeretekkel bővítjük a hallgatók tudásbázisát, amelyek a gazdasági életben és elsősorban a magánszférában történő elhelyezkedést nagyban segíthetik. 1. hét: A vezetés fogalma, kialakulása, fejlődése 2. hét: Szervezeti formák és csoportmenedzsment 3. hét: Szervezeti kultúra 4. hét: Kommunikáció és információmenedzsment 5. hét: Döntés és döntésvégrehajtás 6. hét: Marketing alapfogalmak és piac szegmentáció 7. hét: Fogasztói és szervezeti magatartás 8. hét: Termékpolitika 9. hét: Árpolitika 10. hét:Értékesítés és reklám 11. hét:A szaktanácsadáshoz tartozó alapfogalmak, céljai, szervezetek 12. hét:A szaktanácsadótól elvárt tulajdonságok, feladatai, kötelezettsége 13. hét: Válságmenedzsment (fogalma, típusai, kialakulásának okai és kezelése) 14. hét Reorganizáció fogalma, folyamata	
A 2-5 legfontosabb kötelező , illetve ajánlott irodalom (jegyzet, tankönyv) felsorolása bibliográfiai adatokkal (szerző, cím, kiadás adatai, (esetleg oldalak), ISBN)	
1. Berde, Cs. – Lácay, M.: Menedzsment, Nyíregyházi Főiskola, 2005. 2. Bakacsi, Gy (2004).: Szervezeti magatartás, vezetés. Aula Kiadó, Budapest, 344. p., ISBN: 9789639585492 3. Bauer, A. – Berács, J.(2016): Marketing, Akadémiai Kiadó Zrt, Budapest, 361. p., ISBN: 9789630597739 4. Van den Ban A.W.- H.S. Hawkins (1997): Mezőgazdasági Szaktanácsadás. Mezőgazda Kiadó, Budapest, 245.p. ISBN: 9789638439314 5. Russell, R.S. –Taylor, B.W: Operations Management, John Wiley and Sons Inc, 2011	
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul	

a) tudása

- Ismeri a mezőgazdasági termelést megalapozó természettudományi, műszaki, technológiai, élelmiszerlánc-biztonsági, gazdálkodási és gazdasági alapfogalmakat
- birtokában van a tevékenységi területén alkalmazható vezetéselméleti és szerveztirányítási ismereteknek

b) képességei

- képes a mezőgazdasági termelés folyamatában fellépő rutinszerű problémák felismerésére és annak megszüntetésére
- megfelelő kommunikációs képességgel rendelkezik, amely alkalmassá teszi szakmai véleményének, álláspontjának megfogalmazására és-vita esetén- annak megvédésére

c) attitűdje:

- szakmai kérdésekhez konstruktívan áll hozzá
- önállóan tervezi meg életpályáját

d) autonómiája és felelőssége:

- a feladatai ellátása során fellépő döntéseiért, saját és a rábízott munkaerő munkájáért felelősséget vállal
- szakmai kommunikációjában felelősen képviseli szakmai meggyőződését

Tantárgy felelőse (név, beosztás, tud. fokozat): **Dr. Pető Károly, egyetemi tanár, CSc.**

Tantárgy oktatásába bevont oktató(k), ha van(nak) (név, beosztás, tud. fokozat): **Godáné Dr. Sörös Anett, adjunktus, PhD., Dr. Pierog Anita, adjunktus, PhD, Dr. Polereczki Zsolt, docens, PhD.**

Évközi ellenőrzés módja:

nincs

Számonkérés módszereinek részletei (pl. szóbeli, írásbeli, szóbeli és írásbeli, gyakorlati jegy, megajánlott jegy, stb.):

írásbeli vizsga

Az aláírás megszerzésének feltételei (pl. jegyzőkönyv, tanulmány, tervezési feladat dokumentációja, stb.):

-

Vizsgakérdések, tételsor:

1. A vezetés fogalma? A vezető fogalma?
2. Ismertesse a vezetői munka jellemzőit!
3. Ismertesse a Fayol vezetési feladatait!
4. Ismertesse a vezetési feladatok logikai sorrendjét!
5. Milyen sajátosságai vannak európai fejlődésnek?
6. Milyen sajátosságai vannak az amerikai fejlődésnek?
7. Mi az arisztokratikus preformizmus?
8. Mi a funkcionális demokratizmus?
9. Vezetői szerepek Mintzberg szerint?
10. A klasszikus vezetési iskola irányzatai és képviselői?
11. Mutassa be a vezetői szintek és vezetői elvárások összefüggését!
12. Ismertesse a Hitt-féle vezetői szerepeket!
13. Emberi viszonyok tana, iskola?
14. A szervezeti kommunikáció fogalma, és funkciója
15. Sorolja fel a hatékony kommunikáció feltételeit!
16. Kommunikáció típusai a szervezetben?

17. A kommunikációt támogató tényezők?
18. Melyek a kommunikációt akadályozó tényezők?
19. Az információ és az információ menedzsment fogalma?
20. Ismertesse az adat és az információ közti különbséget!
21. Mitől függ az információ értéke?
22. Ismertesse a vezető információk helyzetét!
23. Ismertesse a vezetői információk taktikáit!
24. Mi a tervezés
25. Ismertesse a tervek hierarchiáját!
26. Mutassa be a SWOT analízist!
27. Ismertesse a BCG mátrixot!
28. A döntés fogalma, feltételei?
29. Mit jelent a homo oeconomicus?
30. Mi az optimális döntés?
31. Mi a korlátozott racionalitás elve?
32. Melyek a racionális döntés kritériumai?
33. Ismertesse a korlátozott racionalitás ismérveit!
34. Milyen jellemzői vannak a csoportos döntéshozatalnak?
35. Milyen jellemzői vannak az egyéni döntéshozatalnak?
36. Mi a rendelkezés fogalma és célja?
37. Ismertesse a rendelkezéssel szemben támasztható követelményeket!
38. Mik a rendelkezés feltételei?
39. Milyen rendelkezési formákat ismer?
40. Mi a szervezés?
41. Ismertesse a szervezés eszközeit!
42. Ismertesse a szervezés típusait!
43. Sorolja fel az integrált szervezési rendszereket!
44. Mi az ellenőrzés fogalma és jellemzői?
45. Mutassa be az ellenőrzés általános folyamatát!
46. Piacpotenciál, piacvolumen, piacrészesedés
47. A marketing mikrokörnyezetének elemei + 1 részletes bemutatása
48. A Marketing makrokörnyezetének elemei + 1 részletes bemutatása
49. Az STP modell bemutatása
50. A hatékony szegmentáció követelményei
51. A fogyasztói magatartást befolyásoló tényezők
52. A vásárlás folyamata a fogyasztói piacokon
53. A szervezeti beszerzési magatartás jellemzői
54. A beszerzés folyamata a szervezeti piacokon
55. A termék meghatározása + fogyasztási cikk kategóriák
56. A szolgáltatások sajátosságai
57. Márkázási döntések
58. A termék-életciklus görbe bemutatása
59. Az árképzési elvek bemutatása
60. Az érzékenységet befolyásoló tényezők
61. Az értékesítési csatornák funkciói
62. A nagykereskedelem és formái
63. A kiskereskedelem és formái
64. A kommunikáció folyamata a marketing-kommunikációban
65. A marketing kommunikációs mix elemei + 1 részletes bemutatása
66. A marketing információs rendszer elemei + 1 elem részletes bemutatása
67. A Szaktanácsadói Névjegyzék (tevékenység végzése, bekerülés, kérelem)
68. Az egyes szakterületekhez kapcsolódó külön előírások bemutatása
69. A Szaktanácsadói Névjegyzékben maradás feltételei
70. A Szaktanácsadói Névjegyzék (engedély felfüggesztése és törlés)

71. Az agrár-szaktanácsadás átalakításának célja és alapelvei
72. Az ügyfélszolgálati tanácsadás bemutatása, feladata
73. A vidékfejlesztési tanácsadás bemutatása
74. A NATaB bemutatása
75. A TSZK bemutatása
76. Az RSZK bemutatása
77. Az OSZK és a szakmai központok feladatainak bemutatása
78. A támogatás igénybevételének feltételei és mértéke 2007-2013
79. A támogatás igénybevételének feltételei és mértéke 2014-2020 (egyéni tanácsadás esetén)
80. A támogatás igénybevételének feltételei és mértéke 2014-2020 (csoportos tanácsadás esetén)
81. A támogatás igénybevételének feltételei és mértéke 2014-2020 (fiatal gazdák esetén)
82. Döntések típusai
83. GROOT háromféle szaktanácsadási modellje (jellemzéssel)
84. A szaktanácsadásban alkalmazható döntést támogató eljárások csoportosítása
85. Osborn-féle brainstorming bemutatása röviden
86. Egyéb, kötetlen fantáziaserkentő módszerek bemutatása (5 db)
87. A problémamegoldó szaktanácsadás folyamatának általános modellje (felsorolás)
88. A problémafeltárás iránya (problémák és lehetőségek feltárása)
89. A szaktanácsadási program 3 fő részének bemutatása
90. A szaktanácsadási módszerek felsorolása
91. Az írásos kommunikáció előnyei, hátrányai
92. A probléma-megelőző szaktanácsadás folyamatának általános modellje (felsorolás)
93. A célcsoport elemzése, a célcsoportra vonatkozó adatok megszerzése