



KERESKEDELEM ÉS MARKETING

ALAPSZAK

/LEVELEZŐ TAGOZAT/

TEMATIKA

2019/2020.

Megjegyzés: Az oktatók a változtatás jogát fenntartják a tematikák vonatkozásában!

A tantárgy neve:		magyarul:		Bevezetés a közgazdaságtanba		Kódja:	GT_AKML002-17	
		angolul:		Introduction to Economics				
Felelős oktatási egység:				Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtan Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				-		Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	magyar
Levelező	L	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Kapás Judit		beosztása:	egyetemi tanár
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Czeglédi Pál Nádasi Levente		beosztása:	docens adjunktus
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
megismerjék a közgazdasági szemléletmód legalapvetőbb sajátosságait, illetve a közgazdasági elemzés fő alkalmazási területeit. A kurzus végére a hallgatóknak tisztában kell lenniük a mikro- és a makroökonómia legfontosabb alapfogalmaival, és képesnek kell lenniük arra, hogy az alapvető elemzési eszközöket egyszerű problémák megoldása során alkalmazzák.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan								
Képesség:								
A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.								
Attitűd:								
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra.								
Autonómia és felelősség:								
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.								

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A félév első fele az alapelvekre és a mikroökonómia alapfogalmakra koncentrál, a második fele pedig a leglényegesebb makroökonómiai mutatókra és összefüggésekre. A közgazdaságtan tárgyának és módszerének, illetve alapelveinek áttekintése után a kereslet és kínálat modellje s annak alkalmazása következik. A makroökonómiai mutatók közül a GDP és az árindexek kapnak hangsúlyt, illetve a gazdasági növekedés stilizált tényeiről, a munkapiaccal és a pénzzel kapcsolatos alapfogalmakról is szó van egy-egy előadásban.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadás diák használatával, néhány számolási példa megoldásával.

Értékelés

A vizsga írásbeli. Az írásbeli vizsgán elért eredmény adja a kollokviumi jegyet az alábbiak szerint:

0 - 50% – elégtelen

50%+1 pont - 63% – elégséges

64% - 75% – közepes

76% - 86% – jó

87% - 100% – jeles

Kötelező szakirodalom:

Mankiw, G. N. (2011): *A közgazdaságtan alapjai*. Osiris, Budapest.

Ajánlott szakirodalom:

Heyne, P. – Boettke, P. – Prychitko, D. (2004): *A közgazdasági gondolkodás alapjai*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest

Heyne, P. – Boettke, P. – Prychitko, D. (2004): *A közgazdasági gondolkodás alapjai. Munkafüzet*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.

Levitt, S. D. – Dubner, S. J. (2007): *Lökonómia. Egy kóbor közgazdász a dolgok mögé néz*. Európa Könyvkiadó, Budapest.

Óráként bontott tematika	
1.	A közgazdaságtan alapvető kérdései és módszere
	TE*: A közgazdaságtan tudomány és társadalomtudomány voltának megértése
2.	A közgazdaságtan tíz alapelve
	TE: A racionális viselkedés alapfogalmainak ismerete, a piac együttműködésként való értelmezése, a láthatatlan kéz metafora megértése
3.	A termelési lehetőségek határa, alternatív költségek
	TE: Az alternatív költség grafikus értelmezése
4.	Hogyan működnek a piacok?
	TE: A keresleti és a kínálati görbe koncepciójának megértése, Az egyensúlyi ár és mennyiség értelmezése, komparatív statika
5.	Kínálat, kereslet és kormányzati intézkedések
	TE: Az árszabályozás hatásainak értelmezése
6.	A nemzeti jövedelem mérése
	TE: A nominális és reál GDP koncepciójának megértése,
7.	A megélhetési költségek mérése
	TE: Az infláció és az árszínvonal jelentése, GDP-deflátor és a fogyasztói árindex megismerése
8.	Termelés és gazdasági növekedés
	TE: A gazdasági növekedés (az országok közötti jövedelemkülönbségek) stilizált tényeinek ismerete
9.	A pénz jelentősége és funkciói
	TE: A pénz definíciója a pénzhasználat jelentőségének megértése, a bankrendszer pénzteremtésben játszott szerepének megértése
10.	Munkanélküliség
	TE: A munkapiaccal kapcsolatos alapfogalmak elsajátítása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági matematika I.		Kódja:	GT_AKML001-17	
		angolul:		Calculus for Economics I.				
Felelős oktatási egység:				Kutatásmódszertan és Statisztika Tanszék				
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali						Gyakorlati jegy	5	Magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Szőke Szilvia		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Lengyel Péter József		beosztása:	docens
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A felsőbb matematika alapjainak megismertetése, biztos alap nyújtása a különböző gazdasági és statisztikai tárgyak elsajátításához. Az órákon elhangzott tananyag elsajátítása olyan szinten, hogy gyakorlati problémák kezelése lehetővé váljon.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
A kurzus folyamán megtanulják az alapvető összefüggéseket, amik szükségesek a közgazdasági ismeretek elsajátításához és a statisztikai elemzési módszerekhez.								
Képesség:								
A tanult elmélet és módszerek gyakorlati alkalmazásával képesek lesznek a hallgatók rendszerezni, elemezni, önállóan következtetéseket levonni.								
Attitűd:								
Az újszerű megoldások értékelésével fejlesztjük az önálló és egyéni problémamegoldást. A gyakorlati példák, az alkalmazási területek megmutatása a szakmai ismeretekre és módszerekre való nyitottságot hivatott növelni.								
Autonómia és felelősség:								
Erős módszertani alappozással, gyakorlatias problémamegoldás gyakorlásával biztos alappozást adunk a későbbi módszertani tanulmányokhoz, hogy felelősséget tudjon vállalni a hallgató az önálló elemző munkák készítésével kapcsolatban.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								

Matematikai analízis: függvények, határértékszámítás, differenciálszámítás és integrálszámítás.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Elsősorban tanári magyarázat, illetve lehetőség szerint minél több önálló feladatmegoldás jellemzi az órákat.
Értékelés A félévet gyakorlati jeggyel zárjuk. A gyakorlati jegyet a hallgatók írásbeli dolgozat alapján kapják meg. Az elégségeshez az elérhető pontszámok legalább 50%-a kell.
Kötelező szakirodalom: Sydseater – Hammond: Matematika közgazdászoknak (Aula kiadó) ISBN: 963 9478 56 3 A kari honlapon hétről hétre elhelyezett előadásjegyzet, kézirat
Ajánlott szakirodalom: Denkinder – Gyurkó: Analízis gyakorlatok Tankönyvkiadó. ISBN: 963 17 9667 1 Drimba – Farkas – Katona – Kovács – Szőke: Gazdasági matematika és alkalmazott matematikai példatár I. (Egyetemi jegyzet) Farkas: Differenciálszámítás (Gyakorlati jegyzet) Obádovics: Felsőbb matematikai feladatgyűjtemény. Scolar Kiadó, ISBN 963 9193 72 0

Konzultációkra bontott tematika	
11. (5 óra)	Halmaz fogalma, műveletek halmazokkal. Nevezetes számhalmazok. Inverz és összetett függvény fogalma. Az egyváltozós valós függvények jellemzői (korlátosság, monotonitás, szélsőérték, konvexitás, inflexiós pont, párosság, periodicitás). Egyváltozós valós függvények osztályozása. Algebrai, transzcendens és egyéb nevezetes függvények fogalma, grafikonja, jellemzői.
	TE* Középiskolai ismeretek összefoglalása, ismétlése. A függvényekkel kapcsolatos gyakorlati alkalmazások megismerése, függvénytranszformációk értelmezése, feladatmegoldás.
12. (5 óra)	Végtelen valós számsorozat definíciója. Korlátosság, monotonitás, szélsőérték, határérték. Határérték számítási tételek. Nevezetes határértékek. Egyváltozós függvények határértéke és határértékszámítási tételei. Egyváltozós függvények folytonosságának fogalma. Egyváltozós valós függvény differencia- és differenciálhányadosa. Elemi függvények differenciálhányados függvényei. A differenciálhatóság és a folytonosság kapcsolata. A deriválás általános szabályai. Magasabbrendű deriváltak fogalma.
	TE A határérték fogalmának bevezetése, elmélyítése. A határérték fogalmának kiterjesztése függvényekre. A differenciálhányados fogalmának megtanulása, a deriválási szabályok gyakorlása, feladatmegoldás.
13. (5 óra)	A differenciálszámítás alkalmazásai: monotonitás, szélsőérték, inflexiós pont, konvexitás meghatározása. Teljes függvényvizsgálat lépései. L'Hospital-szabály. Elaszticitás fogalma, meghatározása, alkalmazása. Szöveges szélsőérték feladatok megoldása. Kétváltozós függvények első- és másodrendű parciális deriváltjainak fogalma. Kétváltozós függvény szélsőértékének meghatározása.
	TE A differenciálszámítás alkalmazása a gyakorlatban, A differenciálszámítás kiterjesztése kétváltozós függvényekre, feladatmegoldás.
14. (5 óra)	Egyváltozós valós függvények határozatlan integrálja. Integrálási szabályok. Helyettesítéssel és parciális integrálás. Egyváltozós valós függvények határozott integrálja. A Newton-Leibniz-formula. Az integrálszámítás alkalmazásai. Matematikai szoftverek, internetes matematikai oldalak (pl. www.wolframalpha.com).
	TE Az integrál fogalmának elsajátítása, az integrálási szabályok gyakorlása, területszámítási problémák gyakorlása, a határozott integrál alkalmazása a valószínűségszámításban. Térfogatszámítási alkalmazások megismerése, feladatmegoldás.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Marketing alapjai				Kódja:	GT_AKML009-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:								
DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet								
Kötelező előtanulmány neve:					Kódja:			
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	4	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Szakály Zoltán		beosztása:	egyetemi tanár
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Soós Mihály		beosztása:	adjunktus
A kurzus célja, megismertetni a hallgatókat a marketing alapvető összefüggéseivel, különös tekintettel a szegmentációra, a célpiacok kiválasztására és a pozicionálásra. Kiemelt figyelmet szentelünk a marketing eszközrendszerének elemzésére, így részletesen tárgyaljuk a termék-, az ár-, az elosztási csatorna- és a marketingkommunikációs stratégiákat és eszközöket.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul <i>Tudás:</i> Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival. <i>Képesség:</i> Képes a marketing és értékesítés rövid- és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a gyors piaci változások felismerésére, és azokhoz való alkalmazkodásra. <i>Attitűd:</i> Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, és a munkatársaival való együttműködésre. <i>Autonómia és felelősség:</i> Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.								

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A marketing alapfogalmai, A vállalati piacorientáció típusai, Vevőérték, vevőelégedettség, A modern marketing folyamata, A marketing-információ rendszer (MIR) és a marketingkutató, A fogyasztói magatartás elemzése, A stratégiai marketing alapjai: szegmentáció, A stratégiai marketing alapjai: célcsoport kiválasztás és pozicionálás, Termék-életciklusok menedzselése, a piacfejlődés elmélete, A termékstratégia alapjai, Az árstratégia alapjai, Az elosztási stratégia alapjai, A marketingkommunikációs stratégia alapjai, Az online marketing alapjai

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások tananyagának megismerése.

Értékelés

Szóbeli vizsga

Kötelező szakirodalom:

Az előadások anyaga és az elektronikus jegyzet.

Keller, K. L., Kotler, P.: Marketingmenedzsment. Akadémiai Kiadó, 2008, 1-986.

Ajánlott szakirodalom:

Bauer A., Berács J.: Marketing. Aula Kiadó, 2006, 1-658.

Féléves bontott tematika	
15.	A marketing alapfogalmai A vállalati piacorientáció típusai Vevőérték, vevőelégedettség A modern marketing folyamata A marketing-információ rendszer (MIR) és a marketingkutató A fogyasztói magatartás elemzése A stratégiai marketing alapjai: szegmentáció

16.	A stratégiai marketing alapjai: célcsoport kiválasztás és pozicionálás Termék-élelciklusok menedzselése, a piacfejlődés elmélete A termékstratégia alapjai Az árstratégia alapjai Az elosztási stratégia alapjai A marketingkommunikációs stratégia alapjai Az online marketing alapjai
-----	--

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Számvitel				Kódja:	GT_AKML005
		angolul:		Accounting					
Felelős oktatási egység:				Számviteli és Pénzügyi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Kollokvium	5	magyar	
Levelező	x	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Rózsa Attila		beosztása	egyetemi adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:		Szabóné Szőke Réka		beosztása	tud. segédmunkatárs
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerjék a vállalkozások számvitelének elméleti és gyakorlati alapjait.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Megfelelő ismeretek megszerzése a számviteli folyamatokra vonatkozóan.									
Képesség:									
A hallgató képessé válik a számviteli munkába való bekapcsolódásra.									
Attitűd:									
A kurzus sikeres teljesítéséhez a hallgatónak fogékonnyá kell válnia a számviteli ismeretek iránt. A kurzus erősíti a hallgatók nyitottságát a számvitelt érintő jelenségek, problémák iránt, fokozza elkötelezettségüket.									
Autonómia és felelősség:									
A rendszerben gondolkodás képességének fejlesztése révén a hallgató alkalmas az önálló munkavégzésre, átlátja a számviteli munkához tartozó felelősségi köröket. Képes felelősséget vállalni munkájával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi és etikai normák és szabályok betartásáért, tevékenysége következményeiért, javaslataiért, döntéseiért.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A tárgy megismerteti a hallgatókat a számvitel fogalmával, annak rendszerével, a számviteli munka szakaszaival, az egyes gazdasági események vagyona gyakorolt hatásával. Bemutatja a könyvviteli számlák, valamint az eredménykimutatás és a mérleg között fennálló kapcsolatot.									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek									
A szükséges elméleti ismeretek elsajátítása után a gyakorlati órákon feladatok megoldása.									
Értékelés									
A félévközi munka kollokviumi jeggyel zárul.									
Vizsgát csak az a hallgató tehet, aki aláírást szerez a félév végén, melynek feltétele:									
•A konzultációs alkalmakon való aktív részvétel.									
Az érdemjegy (100%) megszerzésének követelményei:									
•A félév során a gyakorlat és elmélet anyagából 1 zárthelyi dolgozat sikeres (legalább 50%-os) megírása.									
A vizsga eredményei a következők szerint alakulnak:									
0-49% elégtelen									
50-69% elégséges									
70-79% közepes									
80-89% jó									
90-100% jeles									

Konzultációs alkalmakra bontott tematika	
1. alkalom (5 óra)	A félévi tantárgyi követelmények és feladatok ismertetése.
	TE* A hallgató megismeri a tantárgyi követelményeket, a félév közben elvégzendő feladatokat.
	A számvitel fogalma.
	TE A hallgató megismeri a számvitel fogalmát.
	A vállalkozó vagyona, a vagyon kimutatása.
	TE A hallgató megismeri a vállalkozói vagyon nyilvántartására szolgáló vagyonmérleg eszköz és forrás oldalának felépítését, megérti a felépítés logikáját.
2. alkalom (5 óra)	A gazdasági műveletek és hatásuk a vagyonra.
	TE A hallgató megismeri a gazdasági műveleteket, azok csoportosítási lehetőségeit, képes megállapítani az egyes gazdasági események hatását a vagyonra.
	Könyvviteli alapfogalmak.
	TE A hallgató megismeri a könyvviteli alapfogalmakat.
	A számviteli munka szakaszai (bizonylatok)
	TE A hallgató megismeri a számviteli munka szakaszait.
	A számviteli munka szakaszai (nyilvántartások, analitikus és szintetikus elszámolások)
	TE A hallgató átlátja a számviteli munka folyamatait, képes a rendszerben való gondolkodásra.
3. alkalom (5 óra)	Összefoglaló példa a könyvviteli számlák, valamint az eredménykimutatás és a mérleg közötti kapcsolatok bemutatására.
	TE A hallgató felismeri, átlátja a könyvviteli számlák, valamint az eredménykimutatás és a mérleg közötti kapcsolatokat.
	Újabb összefoglaló példa a könyvviteli számlák, valamint az eredménykimutatás és a mérleg közötti kapcsolatok bemutatására.
	TE A hallgató egységes rendszerben látja a könyvviteli számlák, valamint az eredménykimutatás és a mérleg közötti kapcsolatokat.
	Beszámolási és könyvviteli kötelezettség. A számviteli szolgáltatás.
	TE A hallgató megismeri a gazdálkodók beszámolási és könyvviteli kötelezettségét, valamint a számviteli szolgáltatásokat.
4. alkalom (5 óra)	A vállalkozások számvitelének szabályozása. A számviteli rendszer. A számviteli törvény.
	TE A hallgató részletesen megismeri a számviteli rendszert és annak szabályozását, annak jogi kereteit.
	A számviteli alapelvek, a számviteli politika. Beszámoló készítésről általában.
	TE Belátja a számviteli alapelveknek való megfelelés szükségességét, képessé válik számviteli politika összeállítására.
	Az ÁFA és az értékcsökkenés elszámolás lényege.
	TE A kurzus végére a hallgató komplex számviteli ismeretekkel rendelkezik, a megszerzett tudás átadására képesé válik.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Kommunikációs alapismeretek				Kódja:	GT_AGML004-17
		angolul:		Basic of Communication					
Felelős oktatási egység:				Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Gy	2	magyar	
Levelező	X	Féléves	5	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Juhász Csilla		beosztása	habilitált egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása		

A kurzus célja, hogy a hallgatók

a tantárgy keretében elsajátítsák a kommunikáció alapjait, szintjeit, modelljeit, alapformáit. Videó-felvételes szerepjátékok keretében átélhessék a kommunikációs kapcsolat létrehozását, megteremtését, a meggyőzés formai és tartalmi elemeit, az írásbeliség technikáit. Ezekkel felkészítve őket a munka világában rájuk váró feladatokra, megfelelő készségeket kialakítva bennük.

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

- Ismeri és alkalmazza a kommunikációs formákat, a kommunikáció buktatóit, szabályszerűségeit.
- Ismeri a szóbeli és írásbeli kommunikációt a szakmai életben.

Képesség:

- Magas szinten dolgozza fel a magyar és idegen nyelvű publikációs forrásait, rendelkezik a hatékony információkutatás, -feldolgozás ismereteivel a szakterülete vonatkozásában.
- Szakterületének egyes résztemáiról önálló, szaktudományos formájú összefoglalókat, elemzéseket készít.

Attitűd:

- Elsajátítva a kommunikációs konfliktuskezelés lehetőségeit, megismerve ennek sikeres megvalósítását és a lehetséges kudarc tipizálható okait, azokat sikerrel alkalmazza.

Autonómia és felelősség:

- Különböző bonyolultságú és különböző mértékben kiszámítható kontextusokban a módszerek és technikák széles körét alkalmazza önállóan a gyakorlatban

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kommunikáció alapjai; A kommunikáció szintjei; A kommunikáció modelljei, alapformái; A verbális kommunikáció szóban és írásban; A nonverbális kommunikáció; A kommunikációs kapcsolat létrehozása, megteremtése

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások tartása.

Értékelés

A félév gyakorlati jeggyel zárul. Az elégségeshez 60-69,9%, a közepeshez 70-79,9%, a jóhoz 80-89,9% a jeleshez 90% feletti teljesítmény kell.

Kötelező szakirodalom:

Berde Cs. – Dienesné K. E. – Juhász Cs.: Kommunikációs alapismeretek. Vider plusz Nyomda Debrecen, 2000

Fodor L. – Kriskó E.: A hatékony kommunikáció alapjai. Noran Libro. Budapest 2014

Hofmeister-Tóth Á.: Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Akadémiai Kiadó Budapest, 2010

Pease, A.: Testbeszéd. 21. kiadás Park Kiadó Budapest 2012

Ajánlott szakirodalom:

Szabó K.: Kommunikáció felsőfokon Kossuth Kiadó Budapest, 2009

Montágh I.: Figyelem vagy fegyelem? Holnap Kiadó Budapest, 2008

Neményiné Gyimesi I.: Hogyan kommunikáljunk tárgyalás közben? Akadémiai Kiadó Budapest, 2009

Nierenberg, G. – Calero, H.: Testbeszéd-kalauz. Bagolyvár Könyvkiadó Budapest, 1998

Wacha I.: A korszerű retorika alapjai I-II. Szemimpex Kiadó 1996

Hetekre bontott tematika	
1. előadás	A kommunikáció alapjai Nonverbális kommunikáció Verbális kommunikáció (szóbeliség)
	TE*: A hallgató elsajátítja az alábbiakat: a kommunikáció fogalma, csoportosítása, az üzleti kommunikáció modellje, folyamata; mi a nonverbális kommunikáció, hogyan csoportosítjuk, formái, térközsabályozás Elsajátítja a nonverbális kifejezésmódok formáit, jellemzőit Szembesül az írásbeli kommunikáció sajátosságaival, elsajátítva azokat
2. előadás	Verbális kommunikáció, szóbeliség Zavarok a kommunikációban Hatékony kommunikáció A nemek, népek közötti kommunikációs különbségek
	TE: Megtanulja a szóbeli kommunikáció sajátosságait, jellemzőit. Megtanulja, szembesül a kommunikációjára ható, abban előforduló zavarokkal. Megtanulja a kommunikációban rejlő kulturális különbségeket.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági matematika II.		Kódja:	GT_AKML014-17	
		angolul:		Calculus for Economics II.				
Felelős oktatási egység:				Kutatásmódszertan és Statisztika Tanszék				
Kötelező előtanulmány neve:				Gazdasági matematika I.		Kódja:	GT_AKML001-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		Kollokvium	5	Magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Szőke Szilvia		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Lengyel Péter József		beosztása:	docens
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A felsőbb matematika alapjainak megismertetése, biztos alap nyújtása a különböző gazdasági és statisztikai tárgyak elsajátításához. Az órákon elhangzott tananyag elsajátítása olyan szinten, hogy gyakorlati problémák kezelése lehetővé váljon.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
A kurzus folyamán megtanulják az alapvető összefüggéseket, amik szükségesek a közgazdasági ismeretek elsajátításához és a statisztikai elemzési módszerekhez.								
Képesség:								
A tanult elmélet és módszerek gyakorlati alkalmazásával képesek lesznek a hallgatók rendszerezni, elemezni, önállóan következtetéseket levonni.								
Attitűd:								
Az újszerű megoldások értékelésével fejlesztjük az önálló és egyéni problémamegoldást. A gyakorlati példák, az alkalmazási területek megmutatása a szakmai ismeretekre és módszerekre való nyitottságot hivatott növelni.								
Autonómia és felelősség:								
Erős módszertani alappozással, gyakorlatias problémamegoldás gyakorlásával biztos alappozást adunk a későbbi módszertani tanulmányokhoz, hogy felelősséget tudjon vállalni a hallgató az önálló elemző munkák készítésével kapcsolatban.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								

Többváltozós függvények vizsgálata, a mátrixok, determinánsok, lineáris terek és a valószínűség számítás.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Elsősorban tanári magyarázat, illetve lehetőség szerint minél több önálló feladatmegoldás jellemzi az órákat.
Értékelés A félévet kollokviummal zárjuk. A jegyet a hallgatók írásbeli dolgozat alapján kapják meg. Az elégségeshez az elérhető pontszámok legalább 50%-a kell. Lehetőség van jegymegajánló dolgozat írására.
Kötelező szakirodalom: Sydseater – Hammond: Matematika közgazdászoknak (Aula kiadó) ISBN: 963 9478 56 3 A kari honlapon hétről hétre elhelyezett előadásjegyzet, kézirat
Ajánlott szakirodalom: Denkinder – Gyurkó: Analízis gyakorlatok Tankönyvkiadó. ISBN: 963 17 9667 1 Denkinder: Valószínűség számítás Denkinder: Valószínűség számítás gyakorlatok Obádovics: Felsőbb matematikai feladatgyűjtemény. Scholar Kiadó, ISBN 963 9193 72 0 Obádovics: Valószínűség számítás és matematikai statisztika Scharnitzky: Mátrix számítás (Bolyai könyvek) Solt György: Valószínűség számítás (Bolyai-könyvek sorozat) Műszaki Könyvkiadó, Budapest

Konzultációkra bontott tematika	
3. (5 óra)	Mátrix fogalma, speciális mátrixok. Műveletek mátrixokkal. Determináns fogalma, tulajdonságai, alkalmazása, mátrix invertálása. Lineáris egyenletrendszerek megoldása.
	TE* Számítási feladatok megoldása a mátrixok, determinánsok témaköréből. Az új fogalmak, műveletek megismerése, ezekkel kapcsolatos feladatmegoldás. Egyenletrendszer megoldása Gauss eliminációval, Cramer-szabállyal, inverz-mátrix módszerrel.
4. (5 óra)	Többváltozós függvény fogalma. Lokális, globális szélsőérték fogalma. Parciális deriválás, feltétel nélküli szélsőérték meghatározása. Többváltozós függvény elaszticitása. Szöveges szélsőérték feladatok. Lineáris programozási feladat matematikai modelljének elkészítése, megoldása grafikus módszerrel.
	TE A differenciálszámítás kiterjesztése n változós függvényekre. Szélsőérték-feladatok megoldása. Többváltozós függvények alkalmazása a gyakorlati problémák megoldására. Feladatmegoldás a lineáris programozás témaköréből. Gyakorlati problémák megbeszélése, szállítási feladat megismerése.
5. (5 óra)	Kombinatorika. Eseményalgebra. Klasszikus valószínűség számítás. Geometriai valószínűség. Mintavételezés. Feltételes valószínűség. A valószínűség meghatározás események együttes bekövetkezése esetén. Teljes valószínűség tétele, Bayes tétel.
	TE A középiskolai ismeretek felelevenítése, gyakorlása Az új tételek megismerése, gyakorlása. Feladatmegoldás.
6. (5 óra)	Valószínűségi változók és jellemzőik. Várható érték, szórás, valószínűség eloszlás, sűrűség függvény, eloszlás függvény. Nevezetes diszkrét valószínűségi változók. Nevezetes folytonos valószínűségi változók. Matematikai szoftverek, internetes matematikai oldalak (pl. www.wolframalpha.com).
	TE A valószínűségi változók fogalmának elsajátítása, a valószínűségi változók csoportosítása, jellemzése. A binomiális eloszlás, a Poisson-eloszlás, az egyenletes eloszlás, és a normális eloszlás megismerése, alkalmazása feladatmegoldás során.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Üzleti informatika				Kódja:	GT_AKML015-17
		angolul:		Business informatics					
Felelős oktatási egység:				Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	3	magyar	
Levelező	L	Féléves	5	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Várallyai László			beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása:	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
A hallgatóknak előképzettségüktől függetlenül készség szinten el kell sajátítani azokat az informatikai ismereteket, amelyek a további tanulmányaikban felhasználhatók, illetve egy felsőfokú végzettséggel rendelkező szakember gyakorlati munkájában szükségesek lehetnek. Azaz interneten fellelhető ismereteket össze tudják gyűjteni, és ezek felhasználásával valamint az Office programcsomag használatával képesek legyenek komplex feladataik megoldására is. A képzés alapján alkalmazás orientált, számos gyakorlati feladat megoldásával. További cél, hogy a hallgatók gyakorlati ismereteket, gyakorlati készséget sajátítsanak el egy kis- és középvállalkozás számára ajánlott ERP rendszer használatában, bevezetésében. A gyakorlatok során egy mintavállalat jellemző folyamatit modellezzük a kiválasztott ERP rendszerben (beállítások, beszerzés, értékesítés, raktározás, ügyfélmenedzsment).									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve problémamegoldási módszereknek.

Képesség:

Egyszerűbb szakmai beszámolókat, értékeléseket, prezentációkat készít, illetve előad.

Attitűd:

Fogékony az új információk befogadására, szakmai ismeretekre és módszertanokra.

Autonómia és felelősség:

Munkaköri feladatát önállóan végzi, szakmai beszámolóit, jelentéseit, kisebb prezentációit önállóan készíti. Szükség esetén munkatársi, vezetői segítséget vesz igénybe.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Táblázatkezelő rendszerek elemei (függvények, diagramok, sorbarendeázések és kimutatások stb.). Adatbáziskezelő rendszerek elemei (adatbázisok, táblák, lekérdezések, űrlapok és jelentések készítése, kezelése). Internet szolgáltatások (Web, FTP, e-mail, stb.). Egy kiválasztott ERP rendszer: törzs adatmodellje (cikktörzs, partnertörzs, eseménytípusok, dokumentumtípusok, feladattípusok, bizonylattípusok).

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

A hallgatók az előadásokon elsajátíthatják azokat az elméleti alapokat, amelyek a gyakorlaton bemutatásra kerülő feladatok megoldásaihoz szükségesek. Az előadásokon prezentáció formájában kapják a hallgatók az ismereteket, a gyakorlatokon pedig a táblázatkezelő és adatbáziskezelő rendszerek elemeivel illetve használatával ismerkednek meg,

Értékelés

0 - 60 elégtelen,
61 -70 elégséges,
71 -80 közepes,
81 -90 jó,
91 - 100 jeles.

Kötelező szakirodalom:

Tanszéki szerzői kollektíva (2011) Üzleti informatika elektronikus jegyzet. Herdon Miklós-Rózsa Tünde (2011): Információs rendszerek az agrárgazdaságban. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest.

Ajánlott szakirodalom:

Dobay Péter (1997): Vállalati információ-menedzsment. Nemzeti Tankönyvkiadó. Heteyi József (2004): ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. ComputerBooks, Budapest. Heteyi József (2009): ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. ComputerBooks, Thomas F. Wallance: ERP-vállalatirányítási rendszerek

Heti bontott tematika	
1.	Informatikai alapok Irodai alkalmazások, táblázatkezelő rendszerek
	TE* Táblázatkezelő rendszer használat. Alapműveletek. Adattípusok. adatbevitel. Szerkesztés. Formázások.
2.	
	TE Képletek. Operátorok. Feltételes kifejezések, logikai operátorok alkalmazása.
3.	Függvények (Matematikai, Statisztikai, Pénzügyi), Diagramok Táblázatkezelő rendszerek üzleti alkalmazásai
	TE Függvények. Dátumfüggvények. Szövegfüggvények. Keresőfüggvények
4.	
	TE Statisztikai alkalmazások. Pénzügyi függvények
5.	Adatbázis kezelés alapjai Adatbázis kezelő rendszerek
	TE Diagramok készítése
6.	
	TE Excel adatlisták kezelése. Adatbázisfüggvények
7.	Számítógép architektúrák Operációs rendszerek
	TE Beszámolási hét
8.	
	TE Adatbázis kialakítás, táblák létrehozása kezelése, űrlapok használata
9.	Számítógép-hálózatok Internet szolgáltatások
	TE Lekérdezési lehetőségek (QBE rács, SQL)
10.	
	TE Jelentéskészítés, kifejezések, műveletek használata. Relációs táblák kezelése, kulcsok szerepe
11.	Rendszerelméleti alapok
	TE Űrlapok és lekérdezések (akcióorientált) készítése
12.	

	TE Internet szolgáltatások (Web, FTP, e-mail, stb.)
13.	Információs rendszerek
	Integrált vállalatirányítási információs rendszerek
	TE Gyakorlati beszámoló adatbázisból
14.	
	TE Egy kiválasztott ERP rendszer: törzs adatmodellje (cikktörzs, partnertörzs, eseménytípusok, dokumentumtípusok, feladattípusok, bizonylattípusok)

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:		Mikroökonómia				Kódja:	GT_AKML016-17
	angolul:		Microeconomics					
Felelős oktatási egység:			DE GTK Közgazdaságtan Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			Bevezetés a közgazdaságtanba				Kódja:	GT_AKML002-17
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti	10	Heti	10	kollokvium	5	magyar
Levelező	X	Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Kapás Judit	beosztás: a:	egyetemi tanár
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:		Karcagi-Kováts Andrea Nádasi Levente	beosztás: a	adjunktus tanársegéd
A kurzus célja								
hogy a hallgatók elsajátítsák a mikroökonómia alapvető fogalmait, modelljeit és használni tudják azokat, illetve képesek legyenek ezeket alkalmazni. A hallgatóknak a kurzus végére ismerniük kell a fogyasztói és a vállalati viselkedés elemzéséhez szükséges legfontosabb elméleteket, fogalmakat, illetve eszközöket, és ezek alapján képesnek kell lenniük különböző problémák elemzésére.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.

Képesség:

A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.

Attitűd:

Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra.

Autonómia és felelősség:

- Önállóan szervezi meg a gazdasági folyamatok elemzését, az adatok gyűjtését, rendszerezését, értékelését.
- Az elemzéseiről, következtetéseiről és döntéseiről felelősséget vállal.
- Önállóan kíséri figyelemmel a társadalmi-gazdasági-jogi környezet szakterületét érintő változásait.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus először áttekinti a mikroökonómiai alapelveket és módszereket, és a korábban már megismert fogalmakat (kereslet, kínálat, egyensúly) kibővíti új alkalmazási lehetőségeket (pl. árszabályozás). Ezután a fogyasztói optimalizálás levezetése következik: hasznossági függvény, költségvetési korlát, egyéni és piaci kereslet. A második nagy egységben a termeléselmélet, a profitmaximalizálás, és két alapvető iparági szerkezet (tökéletes verseny és monopólium) elemzése történik.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadás és szemináriumi foglalkozások, feladatmegoldás

Értékelés

A vizsga írásbeli. Az írásbeli vizsgán elért eredmény adja a kollokviumi jegyet az alábbiak szerint:

0 - 50% – elégtelen

50%+1 pont - 63% – elégséges

64% - 75% – közepes

76% - 86% – jó

87% - 100% – jeles

Kötelező szakirodalom:

Jack Hirschleifer, Amihai Glazer, David Hirschleifer (2009): Mikroökonómia - Árelmélet és alkalmazásai - Döntések, piacok és információk. Osiris Kiadó, 2009

Berde, Éva (szerk.): Mikroökonómiai és piacelméleti példatár. TOKK, Budapest, 2009. (e-book formában az alábbi linken: <https://bookandwalk.hu/Mikroekonomiai-es-piacelméleti-feladatgyujtemeny-9915-ebook.aspx>)

Ajánlott szakirodalom:

Varian, Hal R.: Mikroökonómia középfokon. KJK Kerszöv, Budapest, 2001. (vagy újabb kiadás)

Kopányi, M. (szerk.): Mikroökonómia. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1997.

Mankiw, G. N. (2011). A közgazdaságtan alapjai. Osiris, Budapest.

Bergstrom, Theodore C. – Varian, Hal R.: Mikroökonómiai gyakorlatok. Veszprémi Egyetemi Kiadó, 2002.

Heti bontott tematika	
1.	A mikroökonómia alapelvei
	TE: Határelemzés, racionalitás, önérdékkövetés, alternatív költség, pozitív-normatív elemzés
	Elemzési eszközök
	TE: piaci kereslet, kínálat, egyensúly optimalizálás, adózás, árszabályozás
	Költségvetési korlát
	TE: jövedelem, költségvetési egyenes, piaci cserearány
	Hasznosság és preferenciák
	TE: preferenciarendezés, közömbösségi görbék, hasznossági függvény, határhaszon
2.	Fogyasztói döntés
	TE: a fogyasztói optimum meghatározása a helyettesítési határráta és a piaci cserearány által
	A keresletelmélet néhány alkalmazása
	TE: jövedelem-fogyasztás görbe, Engel-görbe, ár-fogyasztás görbe, egyéni kereslet levezetése
	Piaci kereslet
	TE: piaci kereslet levezetése egyéni keresletből, rugalmassági mutatók
3.	A vállalat I.
	TE: vállalat tulajdonosa és vezetője közti különbség azonosítása, számviteli és gazdasági költség koncepció, profitmaximalizálás mint fő cél, költségfüggvények rövid és hosszú távon
	A vállalat II.
	TE: kompetitív vállalat rövid távú profitmaximalizálása, fedezeti és üzembezárási pontok
	A kompetitív piac egyensúlya
	TE: kompetitív iparág rövid és hosszú távon, a tökéletes verseny jóléti többletei
4.	Monopólium I.
	TE: monopolista profitmaximalizálási döntése, határbevétel
	Monopólium II.
	TE: monopólium melletti jóléti többletek, holtteher-vesztesség

	A termelési tényezők kereslete
	TE: rövid távú termelési függvény, határtermék, reálbér
	Összefoglalás

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Bevezetés a vállalatgazdaságtanba						Kódja:	GT_AKML017-17	
	angolul:	Managerial Economics								
2019/2020/2										
Felelős oktatási egység:				Debreceni Egyetem, Gazdálkodástudományi Intézet, Vállalatgazdaságtani Tanszék						
Kötelező előtanulmány neve:									Kódja:	
Típus		Heti óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat		Labor				
Nappali		Heti		Heti		Heti		aláírás+kollokvium	4	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5	Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Prof. Dr. Nábrádi András			beosztás a:	egyetemi tanár
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:		Dr. Buzás Ferenc Ede			beosztás a:	tudományos munkatárs
A kurzus célja, hogy a hallgatók										
- megismerkedjenek a vállalati gazdaságtan területeivel, általános menedzsment feladatokkal, úgymint tervezés, szervezés, emberi erőforrás gazdálkodás, premizálás, ellenőrzés. - A tantárgy feladata továbbá, hogy a hallgatók tisztában legyenek a vállalkozások fogalmával, csoportosításukkal, alapvető gazdasági ismeretekkel, az értékteremtő folyamatok menedzsmentjével.										

Tanulás eredmények, kompetenciák: a hallgató

Tudás:

A hallgató olyan alapvető ismeretekre tesz szert, amelyek révén eligazodik a vállalat működtetésének módszertanában, azokat megértve tudja a speciális eljárásokat, megközelítéseket elsajátítani. A kurzus előadásai három fő tématerület köré fókuszálódnak: 1. A vállalat és annak működése, tervezése, 2. Alapvető stock és flow folyamatok értelmezése, 3. Értékteremtő folyamatok menedzsmentje. A tantárgy révén a hallgató megismeri a menedzsment legfontosabb feladatait, döntési kompetenciáit.

Képesség:

Legyen tisztában a menedzsment alapfunkcióival, a vállalkozások működtetésének feltételeivel.

Tudja az alapvető stock és flow folyamatok összefüggéseit.

Értse az értéktermelő folyamatok és a menedzsment kapcsolatát.

Legyen képes ismereteit felhasználni az üzleti- és a menedzsment kérdésköreinek bővítésére.

Tudja alkalmazni a gyakorlatban, pl. iparági fejlesztésekben, a tantárgy tanulásakor megszerzett ismereteket.

Attitűd:

A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató megfelelő gazdálkodástudományi tudás birtokában a végzés után megfelelően értelmezni és értékelni tudja a menedzsment feladatait, továbbá alkalmas legyen gazdaságtudományi ismereteit gyarapítani. A hallgató ennek köszönhetően olyan gazdaságtudományi alapokkal bír, ami hozzásegíti ahhoz, hogy a szakmai feladatait hatékonyan végezze.

Autonómia és felelősség:

A kurzus hozzásegíti a hallgatót ahhoz, hogy munkájában innovatív, egyben befogadó és hatékony legyen, továbbá szakmai jövőépítéssel kapcsolatos kérdésekben megalapozottan és felelősséggel formáljon véleményt.

A kurzus tartalma, témakörei

A Vállalat és a vállalkozás fogalma, csoportosításuk, a stock és a flow folyamatok, a termelési érték, a termelési költség a jövedelem és kategóriái, a hatékonyság és annak mérése. A befektetett eszközök, a befektetések és a beruházás sajátosságai, beruházás-gazdaságossági számítások, gazdálkodás forgóeszközökkel, a készletgazdálkodás és a logisztikai rendszerek, az értéktermelő folyamatok menedzsmentje, a termelés és a szolgáltatás sajátosságai. Az emberi erőforrás gazdálkodás kérdései, területei, feladatai. A tervezés és az üzleti tervezés kapcsolata, a tervek csoportosítása, típusai, a tervezés eszközei. A stratégiai tervezés és menedzsment területei, a tervezés speciális módszerei, használatuk lehetősége és korlátai.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások modern infokommunikációs eszközök felhasználásával. Interaktív, elektronikus tananyag a moodle keretprogramban. Az elméleti anyag illusztrációja problémák közösen történő kidolgozásával. Lehetőség konzultációra.

Értékelés

- A félév során a hallgatók két alkalommal zárthelyi dolgozatot írnak, melyek eredményei alapján a tantárgyfelelős megajánlott jegyet adhat. Az a hallgató, aki min. 61 %-ot teljesít, megajánlott jegyet kap. Ha a megajánlott jegyet a hallgató nem fogadja el, akkor vizsgaidőszakban kollokviumi dolgozatot köteles megírni. Az értékelés ötjegyű. Levelező hallgatók írásbeli kollokviumot tesznek.

Kötelező olvasmány:

1. Nábrádi A.: Vállalkozási ismeretek, Debreceni Egyetem ISBN 978-963-12-3048-2

Ajánlott szakirodalom:

1. Chikán A. Vállalatgazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest, 2010.
2. Andy Schmitz (2013): Principles of Managerial Economics, <http://lardbucket.org>

Heti bontott tematika	
1. hét	Bevezető előadás, a vállalkozások kialakulása, a társterületek menedzsment és annak feladatai, a tervezés a szervezés a csapatépítés az ösztönzés és az ellenőrzés feladatköreivel szemben támasztott alapvető követelmények. TE: A menedzsment feladatának konkretizálása, szerepe a vállalatok működésében.
2. hét	A vállalat és a vállalkozás kapcsolata, a vállalkozások csoportosítása, főbb hasonlóságok és eltérések a különböző típusú vállalkozások működtetésében, vezetésében és felelősségvállalásában. TE: Vállalkozási formák csoportosítása méret, tevékenység, adózás, szektorba-sorolás és tulajdonforma alapján.
3. hét	A vállalkozások flow folyamatai, a bevételek menedzsmentje. TE: A termelési értéket kialakító tényezők, a hozam fajtái, az árak fajtái, a termelési értéket befolyásoló egyéb tényezők.
4. hét	A vállalkozások flow folyamatai, a ráfordítások menedzsmentje, a jövedelem növelésnek menedzsment szintű feladatai. TE: A termelési költséget kialakító tényezők, a ráfordítások típusai, a jövedelem kategóriái. A jövedelmet befolyásoló tényezők készség szintű ismerete.
5. hét	A hatékonyság és a menedzsment összefüggései, a hatékony gazdálkodás feltételrendszere. TE: A gazdasági hatékonyság kategóriái, a termelékenység, az igényesség, az ellátottság és a jövedelem-arányossági mutatók értelmezése, az átlagos a pótlólagos és a marginális hatékonyság számítása.
6. hét	Az I. ZH megírása TE:
7. hét	Gazdálkodás befektetett eszközökkel. TE: A befektetett eszközök csoportjai, vállalatgazdaságtani sajátosságai. Az immateriális javak, a tárgyi eszközök és a befektetett pénzügyi eszközök csoportjai, a fenntartási és az értékcsökkenési költségek sajátosságai.

8. hét	A beruházás és befektetés gazdaságossági számítások TE: Az NPV, az IRR, a PI, DDP számításmenete, összefüggései
9. hét	A forgóeszköz-gazdálkodás menedzsmentje. TE: A készletek, a követelések a rövid távú pénzügyi befektetések és a pénzeszközök sajátosságai, a forgóeszköz szükségletet befolyásoló tényezők vizsgálata.
10. hét	Értéktermelő folyamatok menedzsmentje TE: A termelés és a szolgáltatás sajátosságai, a termelésmenedzsment területei.
11. hét	A II. ZH megírása TE:
12. hét	Bevezetés az Emberi Erőforrás Gazdálkodás kérdésibe TE: Az EEG területei, munkaerő-gazdálkodás, bér-gazdálkodás, munkaerő fejlesztés, a munkavégzés szervezése
13. hét	Bevezetés az üzleti tervezés folyamatába TE: Az üzleti terv részei, felépítésének hangsúlyos elemei, a pénzügyi terv
14. hét	Bevezetés a stratégiai tervezésbe TE: A stratégiai terv részei, jövőkép, külső-belső faktorok elemzése, stratégiai irányok, GE, SWOT, BCG, GSM mátrixok.

A tantárgy neve:		magyarul:		Pénzügytan				Kódja:	GT_AKML018-17
		angolul:		Finance					
2019/2020/2									
Felelős oktatási egység:				DE GTK Számviteli és Pénzügyi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Béresné dr. Mártha Bernadett		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása		
A kurzus célja, a hallgatók bevezetni a pénzügyi alapfogalmak világába, megismertetni őket a hazai bankrendszer felépítésével, a Magyar Nemzeti Bank feladataival, eszközrendszerével, a bankügyletekkel, a fizetési módokkal, az értékpapírok és a valuta, deviza működésével. A szemináriumokon a hallgatók a pénz időértékéhez és az értékpapírokhoz kapcsolódó számításokat sajátítják el.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Tisztában van a pénzügytan alapfogalmaival, ismeri a hazai bankrendszer felépítését, az MNB feladatait, eszközrendszerét. Kiigazodik a bankügyletek, a fizetési módok, és az értékpapírok témakörében. Áttekintése van a pénz időértékével kapcsolatos feladatok körében. Elsajátította a pénzügyi gondolkodás alapjait.									
Képesség:									
A tanult elméletek és pénzügyi számítási módszerek alkalmazásával alapvető összefüggéseket tár fel pénzügyi folyamatok között. Önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntéselőkészítő javaslatokat készít alapvető pénzügyi döntések meghozatalához.									
Attitűd:									
Nyitott a pénzügyeket érintő jelenségek, problémák iránt, elkötelezett a megoldásukat illetően.									
Autonómia és felelősség:									
Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. Önállóan szervezi meg a pénzügyi adatok gyűjtését, rendszerezését, értékelését. Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.									

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Az előadások keretében a hallgatók a pénzügytan alapjaival kapcsolatos jellemzőkkel, rendszerekkel ismerkednek meg. A gyakorlatokon olyan számításokat, feladatokat végeznek, oldanak meg, amelyek biztosítják, hogy kellő gyakorlatot, alapvető pénzügyi jártasságot szerezzenek a hétköznapi életben, így a döntéstámogatásban, az ok-okozati összefüggések feltárásában.

Értékelés

Számonkérés módja:

A Tanulmányi és Vizsgaszabályzat szerint a vizsgaidőszakban írásbeli vizsgázási lehetőséget biztosítunk a hallgatóknak. A vizsgadolgozat elméleti (feleletválasztós, igaz/hamis kérdések) és gyakorlati feladatokat tartalmaznak 50-50%-os arányban.

Azon hallgatónak, akinek adott félév során nem sikerül levizsgáznia, de rendelkezik aláírással, az a következő félévben felveheti a tárgyat vizsgakurzus formájában amennyiben az meghirdetésre kerül.

Értékelés:

60% alatt: 1, elégtelen

60-69%: 2, elégséges

70-79%: 3, közepes

80-89%: 4, jó

90-100%: 5, jeles

Kötelező szakirodalom:

Az előadások és a gyakorlatok anyaga (e-learning-ben elérhető).

Ajánlott szakirodalom:

Kürthy Gábor (szerk.): Pénzügytan – egyetemi tankönyv. Budapesti Corvinus Egyetem Pénzügy Tanszék, Tanszék Kft. 2018

Zeller Gyula – Koltai Zoltán: Pénzügyi alapismeretek. Pécs, 2017. 1-3.; 6.1.; 8-9.; 12.24. fejezet

Katona Klára (szerk.): A pénzügyi közvetítő rendszer funkciói. Wolters Kluwer, 2018. III fejezet

Jánosi-Madár-Sági-Szabó-Szebellédi-Zeller: Pénzügyek alapjai. BGF. 2007.

Sándorné Új Éva: Gyakorlati pénzügyek példatár. Penta Unió, Budapest, 2017

Közgazdasági Szemle, Pénzügyi Szemle, Hitelintézeti szemle, Statisztikai Szemle, Külgazdaság, HVG, Figyelő folyóiratok aktuális cikkei

Tematika

1. *Konzultáció:* A pénz keletkezése és fejlődése. A pénz időértéke. A pénzügyi intézményi rendszer. Az MNB jogállása és feladatai. A monetáris politika, eszközrendszere. Pénzügyi szolgáltatások. Bankügyletek és bankszolgáltatások (aktív-, passzív-, semleges bankügyletek).
2. *Konzultáció:* Hitelek, csoportosításuk. Faktoring, forfait, lízing. Pénzforgalom lebonyolítása. Bankszámlaszerződés, vállalkozói bankszámlák. A pénzforgalom lebonyolítása 1. Értékpapírok fogalma, csoportosítása, fajtái, jellemzői. Résztulajdonosi jogot megtestesítő értékpapírok. A részvény. Valuta, deviza, konvertibilitás.

A tantárgy neve:	magyarul:		Üzleti szaknyelv I.				Kódja:	GT_AKMLNY1-17
	angolul:		Business English I.					
Felelős oktatási egység:			Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Gazdasági Szaknyelvi Kommunikációs Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			B1 szintű nyelvtudás				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	3	angol
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	20			
Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Hajdu Zita			beosztása:	egyetemi adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:					beosztása:	
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A kurzus célja, hogy megismertesse a hallgatókat a legfontosabb üzleti, gazdasági és pénzügyi szakterületekkel, és ezeken keresztül a szakterület jellemző szakszókincsével. A szakmai szókincs elsajátítása különböző feladatokon keresztül történik: szakmai szituációs gyakorlatok, képleírások, esettanulmányok, interjúk. A félév során kiemelt figyelmet kap az esetleges nyelvtani hiányosságok megszüntetése, hogy a hallgató a kurzus után hatékonyan, a kommunikációt zavaró nyelvhasználati hibák nélkül tudjon részt venni a társalgásban általános és szakterületéhez kapcsolódó témákban.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

A tanuló angol nyelven ismeri az álláskeresés módszereit, folyamatát és eszközeit; a végzettségéhez kapcsolódó (kereskedelem, marketing, logisztika) munkahelyen és munkakörben felmerülő szóbeli és írásbeli feladatokat.

Képesség:

tárgyalási szintű beszédképesség, középfokot megközelítő szintű hallás utáni és írásképesség :az üzleti /irodai világban használt írásbeli műfajok ismerete terminológia és formai követelmények terén, szakmai szövegek globális megértése.

Attitűd:

Nézeteit határozottan képviseli, ugyanakkor nyitott mások véleményére. Önmagával szemben is kritikus és igényes, törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, új szakmai ismeretek és módszertanok alkalmazására, az életen át tartó tanulásra, munkatársaival való együttműködésre; gyakorlatorientált.

Autonómia és felelősség:

Önálló nyelvtanuló: tanári ellenőrzés mellett, önállóan végzi a cél eléréséhez szükséges feladatokat. Tudatában van az idegennyelv-tudás fontosságának saját karrierje szempontjából. Elismeri az életpálya-tervezés fontosságát.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Bemutakozás, Szakmai tervek, Kultúrák közötti kommunikáció, üzleti utak, üzleti partnerek fogadása, Telefonálás (értekezletek, találkozók megbeszélése, módosítása), Munkahelyi problémamegoldó feladatok, Álláspályázatok (hirdetések, önéletrajz, motivációs levél, interjú)

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Órán: ellenőrzött csoportmunka visszajelzéssel, egyéni feladatok, szituációs feladatok. Otthon: egyéni gyakorlás, feladatok – tanári ellenőrzéssel. Elsősorban kommunikatív nyelvtanítási módszer.

Értékelés

Félévközi: minden óra/tanítási alkalom otthoni előkészítést igényel, ezen kívül minden alkalommal szóbeli számonkérés. Félév közepén és végén írásbeli és szóbeli számonkérés.

Kötelező szakirodalom:

Simon Sweeney: English for Business Communication, CUP, 2003, ISBN-13 978-0-521-75449-1
Nagyné Lévy Andrea: Domestic trade? Foreign trade? Business English, KITEK, 2008

Ajánlott szakirodalom:

David Falvey - David Kent - Simon Cotton: Market Leader (intermediate), Longman, 2007

Leo Jones – Richard Alexander: New International Business English, CUP, 2001 ISBN 0 521 77472 1

Nick Brieger- Simon Sweeney: The Language of Business English. Workbook, Longman, 2001

Heti bontott tematika	
1.	1. konzultációs alkalom (5 óra) Szakmai tervek, bemutatkozás Irodai környezet szereplői és tárgyai A végzettséghez kapcsolódó munkakörök, és munkafeladatok megismerése
	TE*Szakmai tervek, célok átgondolása
2.	2.konzultációs alkalom (5 óra) Állaspályázat . (kísérő levél, önéletrajz), A munkafeladatok elvégzéséhez szükséges készségek gyakorlása. Írás 1.(e-mail, memo, hivatalos levél-bemutatkozás, árajánlat témakörben)
	TE írásbeli műfajok ismerete
3.	3.konzultációs alkalom (5 óra) Félévközi zh. Telefonálás (értekezletek, találkozók megbeszélése, módosítása)
	TE Hallás utáni értés fejlődése
4.	4.konzultációs alkalom (5óra) Látogatók fogadása. Üzleti, tanulmányi utak
	TE Szervezési feladatok megvalósítása angolul Felkészülés a vendéglátó szerepre
5.	5. konzultációs alkalom (5 óra) Kereskedelmi szituációk (termékbemutató, árajánlat, érdeklődés, rendelés, szállítás, reklamáció)
	TE beszédkésztség, beszédértés fejlődése
6.	6.konzultációs alkalom (5 óra) Félévvégi szóbeli és írásbeli számonkérés
	TE A szóbeli és írásbeli feladatok, szókinccs átismétlése
7.	
8.	
9.	
10.	
11.	
12.	

13.	
14.	

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Statisztika I.				Kódja:	GT_AKML021-17
		angolul:		Statistics I.					
Felelős oktatási egység:				Kutatásmódszertan és Statisztika Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				Gazdasági Matematika II.				Kódja:	GT_AKML014-17
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	5	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. habil. Huzsvai László		beosztás a:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztás a		
A kurzus célja, hogy a hallgatók a gazdasági elemzésben használható leíró statisztikai módszereket megismerjék, és a gazdaság és szervezéstudományok területén használható eljárásokat készség szinten alkalmazni tudják a gyakorlati feladatok megoldása során.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
<i>Tudás:</i>									
Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.									
<i>Képesség:</i>									
A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.									
<i>Attitűd:</i>									
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.									
<i>Autonómia és felelősség:</i>									
Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									

Mintavételezés, leíró statisztika, koncentráció, indexek, nevezetes eloszlások, hipotézis vizsgálatok, nem paraméteres próbák.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Az egymásra épülő anyagrészek megértése, alkalmazásuk és begyakorlása érdekében rendszeres otthoni felkészülést kérünk a hallgatóságtól. A félév végi aláírás feltétele a gyakorlatokon való aktív részvétel és az EXCEL táblázatkezelő program felhasználói szintű ismerete. Az előadások látogatása ajánlott, a gyakorlatoké kötelező.
Értékelés A félév gyakorlati jeggyel zárul, amely elméleti és gyakorlati részből áll, melyet számítógépes rendszerben teljesítenek a hallgatók. A gyakorlati anyag: feladatmegoldás az Excel táblázatkezelő programban. Az elméleti rész számonkérése számítógépes teszttel történik. A sikeres gyakorlati jegyhez mindkét résznek legalább elégséges szinten kell teljesülnie. A végső minősítést az elméleti és gyakorlati tudás átlaga adja.
Kötelező szakirodalom: Huzsvai L.: Statisztika gazdaságelemzők részére, Excel és R alkalmazások. Seneca Books, 2012. ISBN 978-963-08-5016-2 Ajánlott szakirodalom: Hunyadi L. – Vita L.: Statisztika I. Aula Kiadó, Budapest, 2008. 1-348. o. Hunyadi L. – Vita L.: Statisztika II. Aula Kiadó, Budapest, 2008. 1-300. o. Hunyadi L. – Vita L.: Statisztikai képletek és táblázatok (oktatási segédlet), Aula Kiadó, Budapest, 2008. 1-51. o. Szűcs I.: Alkalmazott Statisztika Agroinform Kiadó, Budapest, 2002. 1-551. o.

Heti bontott tematika	
5.	A statisztika fogalma, részterületei. Statisztikai alapfogalmak: alapsokaság, ismerv, paraméter, minta. A statisztikai munka fázisai.
	A statisztika alapfogalmai. Adatgyűjtési és adathasznosítási módok, adatforrások. Statisztikai lehetőségek az Excel táblázatkezelő programban. Függvények és eljárások, statisztikai alpműveletek.
6.	Mintavételezési eljárások, véletlen minta, szisztematikus hiba, paraméter. Adatbázisok. A jó adatbázis kritériumai. Adatbázis készítés szabályai.
	Független, azonos eloszlású minta, egyszerű minta, rétegzett minta. Csoportos minták, nem véletlen mintavételi eljárások, kombinált és mesterséges minták. Nem válaszolások a mintában. Kiválasztási arány számítása.
7.	Az adatok mérési szintjei. A különböző mérési szintekhez tartozó adatok jellemző értékeinek meghatározása. Adatábrázolások.
	Különböző mérési szintű változók jellemző értékeinek meghatározása. Diagramok készítése és értelmezése.
8.	Viszonyszámok. Összefüggések a viszonyszámok között.
	Megoszlási, koordinációs, összehasonlító, teljesítmény viszonyszámok számítása. Intenzitási viszonyszámok meghatározása.
9.	Centrális mutatók: medián, módusz, számított középértékek.
	Centrális mutatók meghatározása különböző mérési szintű változók esetén.
10.	Középértékek: számtani, geometriai, harmonikus, négyzetes. Súlyozott átlagok számítása.
	Átlagok (a számtani átlag és főbb tulajdonságai, egyéb átlagfajták és jellegzetes alkalmazási területeik).
11.	A szóródás mutatói: szórás, variancia, terjedelem, abszolút, relatív eltérések, variációs együttható, relatív variációs együttható.
	Szóródási mutatók számítása a teljes sokaságból és mintából.
12.	A koncentráció mérése, Lorenz görbe. Herfindahl-Hirschman-index. Összefüggések a koncentráció és szórás között.
	A koncentráció elemzés gyakorlata.
13.	Indexek
	Az érték-, ár- és volumenindex számítás alapjai. A Laspeyres- és Paasche-féle indexek. Index-összefüggések. A Fisher-féle indexek.
14.	A normális eloszlás mint modell. Eloszlás és sűrűség függvény. Ferdeség és csúcosság jellemzése

	Normáloszlás előállítás. Sűrűség és eloszlás függvény elemzése. Standardizálás. Ferdeség és csúcsosság számítása, gyakorlati értelmezése.
15.	A standard normál eloszlás nevezetes értékei, törvényszerűségei. Egyoldali aszimmetrikus, kétoldali szimmetrikus valószínűségek.
	Standard normális eloszlás előállítás. Az eloszlás függvény alapján a jellemző értékek meghatározása. Egyoldali, kétoldali valószínűségek meghatározása. Az Excel standard normális eloszlás függvényei és értelmezésük.
16.	Student-féle t-eloszlás. Az átlag standard hibája. Megbízhatósági tartományok.
	A standard hiba meghatározása. Különböző valószínűségekhez tartozó konfidencia intervallumok számítása. A megbízhatósági tartományok gyakorlati alkalmazása.
17.	Statisztikai hipotézisvizsgálatok, nem paraméteres próbák. Khi-négyzet próba.
	Függetlenségvizsgálat, illeszkedésvizsgálat, homogenitás-vizsgálat. Khi-négyzet próbák.
18.	Összefoglalás
	Gyakorlás a sikeres gyakorlati jegy megszerzése érdekében.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Menedzsment		Kódja:	GT_AKML022-17	
		angolul:		Management				
Felelős oktatási egység:								
DE GTK Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet								
Kötelező előtanulmány neve:				-		Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti		Heti	0	kollokvium	3	magyar
Levelező		Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Pierog Anita	beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:		beosztása:		
A kurzus célja, hogy a hallgatók A hallgatókat bevezetni a menedzsment tudományba. Megismertetni őket a vezetés- szervezés alapjaival, egyfajta gondolkodásmód bemutatása. A tantárgy oktatásának célja, hogy a hallgatók megismerjék azokat az alapvető vezetési elméletek, módszereket és eljárásokat, amelyek révén felkészülhetnek gazdálkodó szervezetek vezetési feladatainak ellátására. A tantárgy vázát a vezetési folyamat olyan jól definiálható feladatainak oktatása jelenti, mint kommunikáció, információmenedzsment, tervezés, döntés, rendelkezés, szervezés, ellenőrzés. Kompetenciák: Ennek révén a végzett hallgatók képessé válnak megfogalmazni a vezetéssel és szervezéssel, kapcsolatos elvárásokat, feladatokat és problémákat. Kiválasztani a legcélravezetőbb eljárásokat, kialakítani az adott vezetési-szervezési helyzet megoldására leginkább megfelelő módszereket. Tudatosan és tervszerűen képes ezek szisztematikus alkalmazására. Képes a stratégiai szemléletű gondolkodásra. A gyakorlati tapasztalatok megszerzése után képessé válik a szervezet és szervezeti egységek tevékenységének összehangolására, szervezésére és irányítására.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén és legalább egy idegen nyelven.

Képesség:

- Gazdasági tevékenységet, projektet tervez, szervez, kisebb vállalkozást, gazdálkodó szervezetet, irányít és ellenőriz. A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.
- Képes hatékony munkára gazdasági, marketing és kereskedelmi projektekben, gazdálkodó szervezetekben.

Attitűd:

- A minőségi munkavégzés érdekében probléma érzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.
- Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre.
- Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon.
- Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését.

Autonómia és felelősség:

- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat.
- Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal.
- Önállóan vezet, szervez, irányít gazdálkodó szervezetben szervezeti egységet, munkacsoportot, illetve vállalkozást, kisebb gazdálkodó szervezetet, felelősséget vállalva a szervezetért és a munkatársakért.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Előadás (téma)
Bevezető előadás, követelmények ismertetése, a menedzsment története

	Vezetői feladatok	
	Vezetői szerepek I.	
	Vezetői szerepek II:	
	Vezetési iskolák	
	Információmenedzsment	
	Beszámolási hét	
	Szervezeti kommunikáció	
	A tervezés, mint vezetői funkció	
	Vezetői döntések	
	Rendelkezés	
	Szervezés	
	Ellenőrzés	
	Munkahelyi légkör tényezői	
	Vezetői időgazdálkodása	

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek		
A tantárgyhoz előadás tartozik, mely keretében interaktív módon dolgozzuk fel az egyes témaköröket.		

Értékelés		
Ötfokozatú skála:		
elégetelen (1)		
elégséges (2)		
közepes (3)		
jó (4)		
jeles (5)		

Kötelező szakirodalom:		
Bácsné- Bába É.- Berde Cs.- Dajnoki K. (2015): A vezetés alapjai. (szerk: Berde Cs.), Debreceni Egyetem. Center- Print Nyomda, Debrecen		
Berde Cs.- Lácay M (2005): Menedzsment. Nyíregyházi Főiskola Gazdasági és Társadalomtudományi Főiskolai Kar		
Előadás anyag		

Ajánlott szakirodalom:

Maxwell, J. C. (2007): A vezető 21 nélkülözhetetlen tulajdonsága. Bagolyvár Könyvkiadó. ISBN 9789639447950

Maxwell, J. C. (2004): Vezetés 101, amit minden vezetőnek tudnia kell. Bagolyvár Könyvkiadó. ISBN 9789639447400

Anderson, D.R. - Sweeney, D.J. - Williams, T.A. - Camm, J.D. - Cochran, J.J. (2014): An Introduction to Management Science: Quantitative Approaches to Decision Making 14th Edition. Cengage Learning. 877 pp ISBN-13: 978-1111823610

Griffin, R. W. (2015): Management. 12th Edition. Cengage Learning. 704.pp. ISBN:978-1-305-50129-4

Lussier, L.R. (2019): Management fundamentals, Concepts, applications, and skill development. 8th Edition. SAGE Publications. 597.pp. ISBN: 978-1-544-33133-1

Heti bontott tematika	
1. alkalom	Követelmények ismertetése, a menedzsment története, Vezetői feladatok, szerepek, vezetési iskolák, információmenedzsment, szervezeti kommunikáció
	TE*: A követelmények megismerése, az elhangzott előadások anyagainak megértése, adaptálása
2. alkalom	Tervezés, vezetői döntések, rendelkezés, szervezés, ellenőrzés, munkahelyi légkör tényezői, vezetői időgazdálkodása
	TE: A tanult anyagok elsajátítása

TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Makroökonómia				Kódja:	GT_AKML023-17	
		angolul:		Macroeconomics						
Felelős oktatási egység:				Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtan Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:				mikroökonómia				Kódja:	GT_AKML016-17	
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat						
Nappali		Heti		Heti		kollokvium		5	magyar	
Levelező	L	Féléves	10	Féléves	10					
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Czeglédi Pál			beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Czeglédi Pál			beosztása:	egyetemi docens	
A kurzus célja, hogy a hallgatók										
megismerkedjenek a makroökonómia alapvető kérdéseivel, tárgyával és a makroökonómiai kérdések megválaszolásához szükséges eszközrendszer alapjaival. A kurzus során a hallgatóknak képessé kell válniuk arra, hogy a zárt gazdaság elemzéséhez szükséges makroökonómiai modelleket használják különböző gazdasági folyamatok illetve gazdaságpolitikai akciók hatásainak elemzésében.										
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul										
Tudás:										
Elsajátította a gazdaság makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit										
Képesség:										
A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.										
Attitűd:										
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra										
Autonómia és felelősség:										
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal										
A kurzus rövid tartalma, témakörei										

A makroökonómia kérdései. A makroökonómiai aggregátumok mérésének elvei: a gazdasági körforgás és a GDP, nominális és reál GDP, a GDP felhasználása, a GDP-deflátor és a fogyasztói árindex; a munkanélküliség mérése. A gazdaság hosszú távon: az árupiac és a kölcsönforrások piacának egyensúlya, a tényezőpiaci egyensúly és a jövedelemelosztás; a természetes munkanélküliség elméletei. A pénz jelentősége és az infláció: a pénz funkciói és a pénzkínálat; a pénz mennyiségi elmélete; a pénzkereslet; az infláció társadalmi költségei. A gazdaság rövid távú modelljei: a keynesi kereszt, az IS-LM modell. A rövid és a hosszú távú következtetések viszonya: a várakozásokkal kiegészített Phillips-görbe, és a fogyasztási függvény Friedman- és Modigliani-féle elméletei.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadás, feladatmegoldás, hipotetikus gazdaságpolitikai és egyéb változások hatásának magyarázata a grafikus és matematikai formában felírt modellekben
Értékelés A vizsga írásbeli. Az írásbeli vizsgán elért eredmény adja a kollokviumi jegyet az alábbiak szerint: 0 - 50% – elégtelen 50%+1 pont - 63% – elégséges 64% - 75% – közepes 76% - 86% – jó 87% - 100% – jeles
Kötelező szakirodalom: Mankiw, G. (1999): Makroökonómia. Osiris, Budapest. Ajánlott szakirodalom: Pete Péter (1996): Bevezetés a monetáris makroökonómiába. Osiris, Budapest. Misz József – Palotai Dániel (2004): Makroökonómia feladatgyűjtemény. Panem, Budapest. Kaufmann, R. T. (2002): Makroökonómiai munkafüzet és feladatgyűjtemény N. Gregory Mankiw Makroökonómia című tankönyvéhez. Osiris, Budapest.

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés: A makroökonómia fő kérdései és módszertana
	TE*: A makroökonómiai jellegű problémák sajátosságai
	A makroökonómiai aggregátumok
	TE: A GDP és az infláció kiszámolásának alapelvei
	A gazdaság hosszú távon: az árupiac és a kölcsönforrások piacának egyensúlya
	TE: A reálkamatláb árupiac-tisztító szerepe
	A tényezőpiaci egyensúly és a jövedelemelosztás
	TE: Az Euler-tétel és feltételei
2.	A munkapiac és munkanélküliség
	TE: A természetes munkanélküliség okai
	A pénz funkciói a pénz mennyiségi elmélete
	TE: Az infláció és a pénzkínálat hosszú távú kapcsolata
	Pénzkereslet, pénzkínálat
	TE: A pénzkereslet és a nominális illetve reál GDP kapcsolata
	Az infláció, az infláció költségei, Fisher-hatás
	TE: A reál és a nominális kamatláb különbsége, a várt infláció szerepe
3.	A keynesi kereszt
	TE: A kiadási és adómultiplikátor magyarázata
	Az IS-LM-modell
	TE: A pénz és az árupiaci folyamatok összefüggése
	Gazdaságpolitikai az IS-LM modellben
	TE: A modellen belül értelmezhető fiskális és monetáris akciók hatása az outputra és a kamatlábra
4.	Phillips-görbe
	TE: Az infláció és a munkanélküliség rövid távú kapcsolata
	A fogyasztási függvény Friedman- és Modigliani-féle elméletei
	TE: A jelenbeli fogyasztás és a jövőben várható jövedelem kapcsolata

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Értéktéremtő folyamatok menedzsmentje				Kódja:	GT_AKML027-17
		angolul:		Management of Value Creating Processes					
Felelős oktatási egység:				Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	4	magyar	
Levelező	L	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Pakurár Miklós		beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása:		
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
A kurzus célja, hogy megismertesse a hallgatókat a termelési és szolgáltatási folyamatok hatékony vállalati menedzselésével, képesek legyenek a folyamatok elemzésére, a minőség biztosítására, az értéktéremtésre, és menedzselni az információ és a termékek áramlását az ellátási láncon keresztül, a vállalkozás sikerességének érdekében.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.									
Ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés, a projekt vezetés szabályait és etikai normáit.									
Ismeri és érti a gazdálkodási folyamatok irányításának, szervezésének és működtetésének alapelveit és módszereit, a gazdálkodási folyamatok elemzésének módszertanát, a döntés-előkészítés, döntéstámogatás módszertani alapjait.									
Rendelkezik alapvető vezetési és szervezési, valamint projekt, illetve kis- és közepes vállalkozások indításának előkészítésére, indítására és vezetésére vonatkozó ismeretekkel.									
Tisztában van a szervezetek működését, a gazdálkodási folyamatokat támogató informatikai és irodatechnikai eszközök használatával.									

Elsajátította a szakszerű és hatékony kommunikáció írásbeli és szóbeli formáit, az adatok bemutatásának táblázatos és grafikus módjait.

Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén és legalább egy idegen nyelven.

Képes:

Gazdasági tevékenységet, projektet tervez, szervez, kisebb vállalkozást, gazdálkodó szervezetet, irányít és ellenőriz.

A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.

Képes a gazdasági folyamatok, szervezeti események komplex következményeinek meghatározására.

Alkalmazni tudja a gazdasági problémák megoldásának technikáit, a probléma megoldási módszereket, ezek alkalmazási feltételeire és korlátaira tekintettel.

Képes együttműködni más szakterületek képviselőivel.

Projektben, csoportos feladatmegoldásban vesz részt, a gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően azokban vezetőként a tevékenységet vezeti, szervezi, értékeli, ellenőrzi.

Képes a gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően kis- és közepes vállalkozást, illetve gazdálkodó szervezetben szervezeti egységet vezetni.

A fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálja.

Attitűd:

A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.

Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre.

Nyitott az adott munkakör, munkaszervezet, vállalkozás tágabb gazdasági, társadalmi környezetének változásai iránt, törekszik a változások követésére és megértésére.

Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

Törekszik az életen át tartó tanulásra a munka világában és azon kívül is.

Autonómiaja és felelőssége:

Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal. Önállóan vezet, szervez, irányít gazdálkodó szervezetben szervezeti egységet, munkacsoportot, illetve vállalkozást, kisebb gazdálkodó szervezetet, felelősséget vállalva a szervezetért és a munkatársakért. Gazdálkodó szervezetben, gazdasági munkakörben képesítése szerinti gazdasági tevékenységet szervez, irányít és ellenőriz. Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén. Projektek, csoportmunkák, szervezeti egységek tagjaként a rá eső feladatokat önállóan, felelősséggel végzi. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gazdálkodó szervezeten belüli és azon kívüli szakmai fórumok munkájában.
A kurzus rövid tartalma, témakörei Bevezetés. Értékteremtő folyamatok felépítése. Stratégia. Döntéselemzés támogató eszközök és folyamatok. Minőség és minőségmenedzsment. Folyamatképesítés és statisztikai folyamatkontrol. Előrejelzés. Termékek tervezése. Szolgáltatások tervezése. Folyamattervezés és technológia. Kapacitás- és létesítménytervezés. Létesítmény-elhelyezési döntéstámogató eszközök. Humán erőforrás. A munka mérését támogató döntés elemző eszközök. Projektek menedzselése.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadás, konzultáció, hallgatók önálló munkája.
Értékelés Kollokvium. A gyakorlaton kapott jegy és az elméleti tananyagból írt dolgozat átlaga.
Kötelező szakirodalom: Az előadásról készített digitális tananyag (PowerPoint) Berde Cs. - Hajós L. - Pakurár M.: Szervezés és logisztika. Debreceni Egyetem AMTC AVK, 2007 Demeter Krisztina: Termelés, szolgáltatás, logisztika - Az értékteremtés folyamatai Wolters Kluwer Kft., 2014, ISBN: 9789632953854 Ajánlott szakirodalom: Russell, R. S. - Taylor, B. W. : Operations Management, 8th Edition, Wiley & Sons, INC., ISBN10 1118808908, ISBN13 9781118808900, 2014

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés. Értékteremtő folyamatok felépítése. Termelési folyamatok. Szolgáltatási folyamatok. Az operatív menedzser szerepe. A menedzsment fejlődése. Ellátási lánc menedzsment. A globalizáció. Termelékenység és versenyképesség. TE*: Ismerje az értékteremtő folyamatok működésének lényegét, főbb sajátosságait. Értse a menedzsment fejlődésének folyamatát
2.	Stratégia. A stratégia kialakításának lépései: elsődleges feladat meghatározása, fő kompetenciák, termékek és szolgáltatások sajátosságai, a vállalat pozicionálása, stratégia lebontás. Hoshin módszer és balanced scorecard mint stratégia lebontó módszerek. Az operatív stratégia felépítése. TE: Tudja a stratégia kialakításának lépéseit. Értse meg a stratégia lebontás és a vállalat fejlődése közötti összefüggést.
3.	Döntéselemzés támogató eszközök és folyamatok. Optimista, pesszimista döntéshozó. Optimizmus koefficiens jelentése, alkalmazása. Döntéshozás maximax, maximin, azonos valószínűség és Hurwitz kritériumok szerint. TE: Tudjon alkalmazni döntéshozó technikákat a kockázat csökkentése érdekében. Értse a pesszimista és optimista döntések közötti különbséget.
4.	Minőség és minőségmenedzsment. A TQM és a minőségmenedzsment rendszerek. A Minőségmenedzsment eszközei. A fogyasztó, mint a minőségmenedzsment célja. Minőségfejlesztés. Lean six sigma. ISO 9000. TE: Ismerje a minőség mérésének módjait és fejlesztésének technikáit. Képes legyen alkalmazkodni a fogyasztó változó igényeihez.
5.	Folyamatképesség és statisztikai folyamatkontrol. A statisztikai folyamatellenőrzés szerepe a minőség menedzsmentjében. Attribútum és változó típusú adatok. Ellenőrző diagramok szerkesztése és használata: p, c, x átlag és R diagram. Tolerancia és folyamatképesség. TE: Ismerje az alapvető statisztikai folyamatellenőrző diagramok típusait, azok megszerkesztését, használatát a minőség ellenőrzésében és a selejt előállítás megelőzésében.
6.	Előrejelzés. Az előrejelzés jelentősége. A szükséglet előrejelzésének tényezői. Idősoros módszerek: mozgóátlag, súlyozott mozgóátlag, exponenciális simítás, lineáris trend. Regressziós módszerek: lineáris regresszió, korreláció. TE: Ismerje a legfontosabb előrejelzési módszereket, képes legyen a múlt adataiból előrejelzést készíteni a vállalkozások számára.
7.	Termékek tervezése. A terméktervezési folyamat: ötletgenerálás, megvalósíthatósági tanulmány, formatervezés, funkciótervezés, megbízhatóság, karbantarthatóság, használhatóság, termelési terv. Környezettudatos tervezés, robosztus tervezés.

	TE: Ismerje a terméktervezési folyamat lépéseit összefüggéseit. Értse a fogyasztói igény folyamatos változásához szükséges termékfejlesztési feladatok kapcsolatát és annak fontosságát.
8.	Szolgáltatások tervezése. A szolgáltató gazdaság. A szolgáltatás tervezés folyamata. A szolgáltatástervezés eszközei. Sorban állás elemzés a szolgáltatások javítása érdekében. Működési jellemzők, hagyományos költségösszefüggések a sorban állás elemzésben. A várakozás pszichológiája, sorban állási modellek. TE: Ismerje a szolgáltatások jellemzőit, a szolgáltatás tervezés eszközeit és folyamatát. Értse a sorban állás hatását a szolgáltató vállalkozásra és képes a sorban állási rendszer fejlesztésére.
9.	Folyamattervezés és technológia. Kiszervezés, leghatékonyabb folyamat kiválasztása fedezeti pont elemzéssel. Folyamatelemzés, folyamatábrák használata. folyamatok fejlesztése. Technológiai döntések: pénzügyi megalapozottság, elsőrendű technológiák. TE: Tudja a folyamatfejlesztés lépéseit, ismeri a legkedvezőbb termelési vagy szolgáltatási folyamat kiválasztására alkalmas módszerek használatát. Értse a folyamattervezés, folyamat kiválasztás fontossága és vállalkozás versenyképes működése közötti összefüggéseket.
10.	Kapacitás- és létesítménytervezés. A létesítmények berendezésének az alapjai. Alapvető létesítmény berendezési formák: folyamat elrendezés, termék elrendezés, fix pozíciójú elrendezés. Folyamat elrendezés, szolgáltatás elrendezés, termék elrendezés és hibrid elrendezés tervezése. TE: Ismerje a létesítmények berendezésének főbb típusait és azok megtervezésének módjait. Értse a létesítmények berendezésének és a létesítmények kapacitáskihasználtsága összefüggéseit.
11.	Létesítmény-elhelyezési döntéstámogató eszközök. A létesítmények típusai. Lokáció kiválasztása. A globális ellátási lánc tényezői. Elhelyezés elemzési technikák: elhelyezési tényezők minősítése, vonzásközpont technika, rakomány-távolság technika. TE: Ismerje a létesítmények típusait, a létesítmények elhelyezését befolyásoló tényezőket és a létesítmények elhelyezésére szolgáló technikákat. Értse a létesítmények földrajzi elhelyezése és azok eredményes működése közötti kapcsolatot.
12.	Humán erőforrás (HR = Human Resources) az operatív menedzsmentben. A HR és a minőség menedzsmentje. A HR menedzsment változása. Napjaink trendjei a HR menedzsmentben. Különbözőségek kezelése a HR-ben. Munkatervezés, munkaelemzés, tanulási görbe. TE: Tudja a humán erőforrás menedzsment jelenlegi jellemzőit, ismerje a munkatervezés és munkaelemzés módszereit. Értse a HR mint elsődleges erőforrás szerepét a vállalat működésében.

13.	A munka mérését támogató döntés elemző eszközök. Időtanulmányok: stopperórás időtanulmány, normaidő, munkaciklusok száma, elemi időadatok, előre meghatározott mozgásidő adatok. Munkanap felvételezés.
	TE: Tudja alkalmazni a hagyományos munkamérési módszereket, a stopperórás időtanulmányt és a munkanap felvételt. Értse, hogy a hagyományos módszerek alkalmazására jelenleg is szükség van, különösen a szolgáltatásokban.
14.	Projektek menedzselése. A projektterv elemei. Globális különbségek a projektmenedzsmentben. A projektek kontrollja: idő, költség, teljesítmény, kommunikáció. Projektek tervezése: Gantt diagram, CPM/PERT. Microsoft Project. Projektrövidítés, idő-költség elemzés.
	TE: Ismerje a projektek jellemzőit, a projekttervezés menetét, a tervezés módszereit (Gantt diagram, CPM/PERT, Microsoft Project). Tudja ellenőrzés alatt tartani a projekt megvalósítását. Értse a projektmenedzsment jelentőségét a termelésben, szolgáltatásban és a tudományban.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:		Üzleti szaknyelv II.				Kódja:	GT_AKMLNY2-17
	angolul:		Business English II.					
Felelős oktatási egység:			Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Gazdasági Szaknyelvi Kommunikációs Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	angol
Levelező	X	Féléves		Féléves	20			
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Hajdu Zita			beosztás a:	egyetemi adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:				beosztás a:	
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A kurzus célja, hogy megismertesse a hallgatókat a legfontosabb üzleti, gazdasági és pénzügyi szakterületekkel, és ezeken keresztül a szakterület jellemző szakszókincsével. A félév során kiemelt figyelmet kap az esetleges nyelvtani hiányosságok megszüntetése, különös tekintettel az írásbeli szakmai feladatokra. További cél a szóbeli és írásbeli szakmai nyelvi vizsga feladatainak megismerése, a megoldásukhoz szükséges nyelvi kompetenciák, valamint szókincs és nyelvi struktúrák elsajátítása.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

A szóbeli és főképp az írásbeli kommunikációhoz szükséges alapvető nyelvtani és mondatszerkesztési ismeretek, valamint a végzettséghez kapcsolódó munkakörben felmerülő szóbeli és írásbeli feladatok ismerete.

Képesség:

íráskészség: az üzleti /irodai világban használt írásbeli műfajok ismerete terminológia és formai követelmények terén, rövidebb írásbeli szövegek önálló megszerkesztése, megírása; összetett és autentikus szakmai szövegek globális megértése, rövid szakmai szövegek (instrukciók, termékleírások, emailek) teljes megértése

Attitűd:

Tudja, hogy eredményt csak szisztematikus tanulással és időt nem kímélve érhet el. Önmagával szemben is kritikus és igényes, törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, új szakmai ismeretek és módszertanok alkalmazására, az életen át tartó tanulásra, munkatársaival való együttműködésre; gyakorlatorientált;

Autonómia és felelősség:

Felismeri és elfogadja döntésének korlátait és kockázatát, valamint az előnyöket és hátrányokat. Tisztában van vele, hogy idegen nyelvű környezetben mindig hazáját képviseli, az arról alkotott véleményt befolyásolja. Önálló nyelvtanuló: tanári ellenőrzés mellett, önállóan végzi a cél eléréséhez szükséges feladatokat. Tudatában van az idegennyelv-tudás fontosságának saját karrierje szempontjából. Elismeri az életpálya-tervezés fontosságát.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Olvasott szöveg értése, értelmezése, szövegértési feladatok és témához kapcsolódó írásbeli feladatok a kereskedelem, logisztika, marketing témaköréből. A szövegek, témakörök megbeszélése.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Órán: ellenőrzött csoportmunka visszajelzéssel, egyéni feladatok, szituációs feladatok. Otthon: egyéni gyakorlás, feladatok – tanári ellenőrzéssel. Elsősorban kommunikatív nyelvtanítási módszer.

Értékelés

Félévközi: minden óra/tanítási alkalom otthoni előkészítést igényel, ezen kívül minden alkalommal szóbeli számonkérés. Félév végén írásbeli és szóbeli számonkérés – kollokvium.

Kötelező szakirodalom:

Simon Sweeney: English for Business Communication, CUP, 2003, ISBN-13 978-0-521-75449-1

Nagyné Lévy Andrea: Domestic trade? Foreign trade? Business English, KITEX, 2008

Ajánlott szakirodalom:

David Falvey - David Kent - Simon Cotton: Market Leader (intermediate), Longman, 2007

Viczena Andrea-Szőke Andrea-Molnár Judit: 1000 Questions 1000 Answers Business English

Leo Jones – Richard Alexander: New International Business English, CUP, 2001 ISBN 0 521 77472 1

Nick Brieger- Simon Sweeney: The Language of Business English. Workbook, Longman, 2001

Heti bontott tematika	
1.	1. konzultációs alkalom (5 óra) Kereskedelmi szituációk, képleírások 1. (kiállítás, vásár, cég- és termékbemutató, telefonálás, érdeklődés, rendelés)
	TE* beszédkésztség, beszédértés fejlődése
2.	2.konzultációs alkalom (5 óra) Kereskedelmi témájú szövegek feldolgozása, kapcsolódó feladatok, összefoglalásuk, beszélgetés az adott témáról
	TE Olvasás utáni értés, beszédkésztség fejlődése
3.	3.konzultációs alkalom (5 óra) Félévközi zh. Logisztikai témájú szövegek feldolgozása, összefoglalásuk, beszélgetés az adott témáról, szövegértési feladatok, kapcsolódó írásbeli, levelezési feladatok,
	TE Olvasás utáni értés, íráskésztség, beszédkésztség fejlődése
4.	4.konzultációs alkalom (5óra) Marketing témájú szövegek feldolgozása, kapcsolódó feladatok, összefoglalásuk, beszélgetés az adott témáról, kapcsolódó írásbeli feladatok
	TE Olvasás utáni értés, íráskésztség, beszédkésztség fejlődése
5.	5. konzultációs alkalom (5 óra) Marketinges feladatok, szituációk (terméktámogatás, reklám, találkozók, értekezletek, tárgyalások)
	TE beszédkésztség, beszédértés fejlődése
6.	6.konzultációs alkalom (5 óra) Félévvégi szóbeli és írásbeli számonkérés
	TE A szóbeli és írásbeli feladatok, szókinccs átismétlése
7.	
8.	
9.	
10.	
11.	

12.	
13.	
14.	

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Tanácsadás módszertana			Kódja:	GT_AKML025-17
		angolul:		Consulting methodology				
Kereskedelem-marketing BSc								
Felelős oktatási egység:				Vidékfejlesztési és Regionális Gazdaságtani Tanszék				
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	3	magyar
Levelező	x	Féléves	5	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Godáné Dr. Sörös Anett	beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása	
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A tantárgy célkitűzése, hogy a tárgyat teljesítő hallgatók tisztában legyenek a hazai szaktanácsadási rendszer felépítésével, működésével, a szaktanácsadásban alkalmazható legfontosabb módszertani ismeretekkel, elsősorban a mezőgazdasági és üzleti tanácsadás területén.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.								
Képesség:								
Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. Írásban, szóban és modern infokommunikációs eszközökkel, idegen nyelven is képes kommunikálni.								
Attitűd:								
A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.								
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.								
Autonómia és felelősség:								
Előadásokat tart, vitavezetést önállóan végez. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gazdálkodó szervezeten belüli és azon kívüli szakmai fórumok munkájában.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
A szaktanácsadás alapjai								
Mezőgazdasági szaktanácsadói rendszer								
Marketing tanácsadás								
A szaktanácsadás menedzsmentje								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
tudásépítés, előadás, megbeszélés, kérdezés								
Értékelés								
írásbeli vizsga jegye								

Kötelező szakirodalom:

Dr. Kozári József: Szaktanácsadás a mezőgazdaságban, Dinasztia Kiadó, Budapest, 2000.

Alan W. van den Ban – H. S. Hawkins: Mezőgazdasági szaktanácsadás, Mezőgazda Kiadó, 1996

Ajánlott szakirodalom:

Poór József: Menedzsment tanácsadási kézikönyv, KJK-Kerszöv, Budapest 2000

Scott, B – Barnes, B.K.: Consulting on the Inside, American Society for Training & Development, 2011

Heti bontott tematika	
1.	Félévkezdés (követelmények, tartalom) TE* A szaktanácsadás fogalmi lehatárolása, kialakulása, célja, feladatai TE A szaktanácsadó feladata, kötelezettsége, a tanácsadóktól elvárt jellemzők, a szaktanácsadói munkavégzés irányelvei TE A mezőgazdasági szaktanácsadás változatai, a szaktanácsadás struktúrája, szaktanácsadói névjegyzék TE Az agrárszaktanácsadás átalakítása (jelenlegi felépítés, támogatási rendszer) TE Marketing tanácsadás TE A tanácsadói munka tervezése, szervezése, a szaktanácsadás folyamata I. TE A tanácsadói munka tervezése, szervezése, a szaktanácsadás folyamata II. TE Döntéstámogatás TE Válság-előrejelzés, a vállalkozások reorganizációja TE A szaktanácsadás menedzsmentje I. (a szaktanácsadói menedzsment alapjai, önmenedzselés, a tanácsadói szervezet menedzselése) TE Ismeretátadási technikák (egyéni és csoportos módszerek)

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Statisztika II.				Kódja:	GT_AKML028-17
		angolul:		Statistics II.					
Felelős oktatási egység:				Kutatásmódszertan és Statisztika Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				Statisztika I.				Kódja:	GT_AKML021-17
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	5	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. habil. Huzsvai László		beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása:		
A kurzus célja, hogy a hallgatók a Statisztika I. tárgy ismereteire építve a gazdaság és szervezéstudományok területén használható eljárásokat készség szinten alkalmazni tudják a gyakorlati feladatok megoldása során.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
<i>Tudás:</i>									
Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.									
<i>Képesség:</i>									
A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.									
<i>Attitűd:</i>									
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.									
<i>Autonómia és felelősség:</i>									
Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
Paraméteres statisztikai próbák, variancia-analízis, korrelációk, regresszió-analízis, idősorok analízise.									

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Az egymásra épülő anyagrészek megértése, alkalmazásuk és begyakorlása érdekében rendszeres otthoni felkészülést kérünk a hallgatóságtól. A félév végi aláírás feltétele a gyakorlatokon való aktív részvétel és az EXCEL táblázatkezelő program felhasználói szintű ismerete. Az előadások látogatása ajánlott, a gyakorlatoké kötelező.

Értékelés

A félév kollokviummal zárul, amely elméleti és gyakorlati részből áll, melyet számítógépes rendszerben teljesítenek a hallgatók. A gyakorlati anyag: feladatmegoldás az Excel táblázatkezelő programban. Az elméleti rész számonkérése számítógépes teszttel történik. A sikeres kollokviumhoz mindkét résznek legalább elégséges szinten kell teljesülnie. A végső minősítést az elméleti és gyakorlati tudás számtani átlaga adja.

Kötelező szakirodalom:

Huzsvai L.: Statisztika gazdaságelemzők részére, Excel és R alkalmazások. Seneca Books, 2012. ISBN 978-963-08-5016-2

Huzsvai L. – Vincze Sz.: SPSS könyv. Seneca Books, 2012. ISBN 978-963-08-5666-9

Ajánlott szakirodalom:

Hunyadi L. – Vita L.: Statisztika I. Aula Kiadó, Budapest, 2008. 1-348. o.

Hunyadi L. – Vita L.: Statisztika II. Aula Kiadó, Budapest, 2008. 1-300. o.

Hunyadi L. – Vita L.: Statisztikai képletek és táblázatok (oktatási segédlet), Aula Kiadó, Budapest, 2008. 1-51. o.

Szűcs I.: Alkalmazott Statisztika Agroiinform Kiadó, Budapest, 2002. 1-551. o.

Heti bontott tematika	
1.	Matematikai statisztika, hipotézis vizsgálatok. A nullhipotézis és az alternatív hipotézis felírása. . Az átlag és középérték összehasonlító tesztekhez szükséges minimális mintaszám meghatározása.
	A döntés és az elkövethető hibák, elsőfajú, másodfajú hiba. Egyoldali, kétoldali hipotézisek. Elfogadási, elutasítási tartományok. Kritikus értékek. . Az átlag és középérték összehasonlító tesztekhez szükséges minimális mintaszám meghatározása.
2.	Paraméteres próbák. A paraméteres próbák alkalmazhatósági feltételei. Középérték összehasonlító tesztek. Egymintás z és t-próba. Független kétmintás t-próba. Párosított t-próba. Validálás.
	Példák kétmintás, két független mintából származó egyoldalú és kétoldalú próbák (várható értékek, arányok, szórásnégyzetek) összehasonlítása különböző mintanagyság és különböző szignifikancia szint mellett.
3.	A t-próba általánosítása. Egy-szemponthus variancia-analízis. ANOVA tábla készítése és értelmezése. Az alkalmazás néhány gyakorlati kérdése. Szignifikáns differencia.
	Példa variancia-analízis alkalmazására. Az ANOVA tábla készítése és értelmezése. Példák hipotézis-ellenőrzések készítése táblázatkezelő programmal. Az eredmények értelmezése és értékelése.
4.	A variancia-analízis alkalmazhatósági feltételei. A validálás menete.
	Az első és másodfajú hiba meghatározása. A variancia-analízis ereje.
5.	Példa variancia-analízis alkalmazására. Az ANOVA tábla készítése és értelmezése. Példák hipotézis-ellenőrzések készítése táblázatkezelő programmal. Az eredmények értelmezése és értékelése.
	Összefüggés vizsgálatok I. Korreláció. Szorzatmomentum korreláció: Pearson. Rangkorrelációk: Kendall, Spearman.
6.	Példák a különböző korrelációk meghatározásához. Az eredmények értelmezése.
	Összefüggés vizsgálatok II. Regresszió-analízis. A regresszió-analízis alkalmazásának feltételei.
7.	Példák a regressziós függvények meghatározásához. Az eredmények értelmezése.
	Kétváltozós lineáris regresszió. Lineáris korrelációs együttható. Determinációs együttható. Statisztikai következtetések lineáris regresszió alapján (paraméterek tesztelése, regressziós becslések készítése). Interpoláció, extrapoláció.
8.	Példa kétváltozós lineáris regresszió számítására, a becsült paraméterek tesztelésére és a szignifikánsnak bizonyuló eredmények értelmezésére.
	Többváltozós lineáris regresszió. Parciális regressziós együtthatók tesztelése és értelmezése. Korrelációs index.

	Példák többváltozós lineáris regresszióra. (Regressziós modell összeállítása, paraméterek becslése, tesztelése, értelmezése. Parciális elaszticitási együttható és értelmezése. Regressziós becslés készítése. Példák táblázatkezelő programmal, többváltozós lineáris regresszió készítésére. Becsült paraméterek tesztelése és értelmezése. Optimális modell előállítása.
9.	A jó modell kritériumai és mérése. Elaszticitás fogalma, mérése. Parciális elaszticitás. Cobb-Douglas függvény. Példák az elaszticitás meghatározásához. A Cobb-Douglas függvény gyakorlati alkalmazása.
10.	Idősorok analízise. Trend, ciklus, szezonaritás és hiba. Az idősorok dekompozíciója. Az idősorok elemzése átlagokkal (a jelenség átlagos nagysága, az abszolút és relatív változások átlaga). Példa az idősor adatainak átlagolására stock és flow típusú sokaságokra nézve. Példa az átlagos abszolút és az átlagos relatív változás számítására és értelmezésére. (HV I. 5.)
11.	Idősorok analízise. Trend analízis: mozgó átlagolás, analitikus trendszámítás (lineáris regresszió). Példák mozgó átlagok számítására, és az eredeti idősorral együtt történő ábrázolására. Példa lineáris trend számítására és a paraméterek értelmezésére.
12.	Szezonaritás jellege és mérése. Additív és multiplikatív modellek. Példák a szezonális eltérése és szezonindexek számítására és értelmezésére. Példák extrapoláció készítésére. Számítógépes idősorelemzés készítése, az outputok értelmezése.
13.	Szezonális eltérések és szezonindexek számítása, értelmezése és felhasználása. Szezonális kiigazítás. Extrapoláció. Példák a szezonális eltérése és szezonindexek számítására és értelmezésére. Példák extrapoláció készítésére. Számítógépes idősorelemzés készítése, az outputok értelmezése.
14.	Összefoglalás Gyakorlás a sikeres kollokviumi jegy megszerzése érdekében.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Környezetgazdaságtan				Kódja:	GT_AKML029-17
		angolul:		Environmental Economics					
Felelős oktatási egység:				DE-GTK Közgazdaságtan Intézet Környezetgazdaságtan Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Karcagi-Kováts Andrea		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Dombi Mihály		beosztása:	adjunktus	
				neve:	Bauerné Dr. Gáthy Andrea		beosztása:	adjunktus	
A kurzus célja, hogy a hallgató									
- megismerje a környezetgazdaságtan és ökológiai gazdaságtan alapvető fogalmait; - megismerje a környezetgazdaságtan és ökológiai gazdaságtan környezeti és globális ökológiai problémákra adott válaszait, eszközeit; - képes legyen különbséget tenni a környezeti, társadalmi és gazdasági közelítések között; - képes legyen a környezeti, társadalmi és gazdasági folyamatok kölcsönhatásainak feltárására; - képes legyen ezen kapcsolatokat példákkal illusztrálni.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.

Képesség:

- A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerekkel való együttműködésre.

Attitűd:

- Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését.
- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

Autonómia és felelősség:

- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A hallgatók a félév elején megismerik a globális ökológiai problémákat, a környezeti problémákat, a Gaia-hipotézist és azokat az új fogalmakat, melyeket ezen problémák hívtak életre (pl. nagy felgyorsulás, fordulópont, planetáris határok, eltartóképesség, körforgásos gazdaság, antropocén). Külön foglalkozunk a gazdasági növekedés és a környezeti minőség kapcsolatával, a környezeti Kuznets-görbékkel. Bemutatásra kerülnek azok az alternatív indikátorok, amelyek a GDP hiányosságait hivatottak kiküszöbölni. Külön foglalkozunk a nem-monetáris számbavétellel, az anyagáram-elemzés makrogazdasági szintű modelljével és alkalmazásának lehetőségeivel. A tananyag kitér a környezet monetáris értékelésének lehetőségeire, az externális hatások közgazdasági következményeire. Mindezek ismeretében tárgyaljuk a környezetpolitikai eszközöket (direkt és indirekt szabályozási eszközök; zöld adók, támogatások), az EU és Magyarország fenntartható fejlődési stratégiáit, a vállalati környezetpolitikát (vállalati környezeti és CSR jelentések; EMAS, ISO 14000 szabványsorozat; vállalati környezetközpontú irányítási rendszer). A félév végén ismertetünk néhány optimista és pesszimista scenárió a jövőre vonatkozóan.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Az előadások során konkrét gyakorlati problémák ismertetésén keresztül vezetjük be az általánosabb fogalmakat, modelleket. Az oktatás során építünk a hallgató mikro- és makroökonómiai tudására.

Értékelés

A vizsga írásbeli. Az írásbeli vizsgán elért eredmény adja a kollokviumi jegyet az alábbiak szerint:

0 - 50% – elégtelen

50%+1 pont - 63% – elégséges

64% - 75% – közepes

76% - 86% – jó

87% - 100% – jeles

A hallgatónak lehetősége van házi dolgozat készítésére előre megadott és egyeztetett témából. A házi dolgozat minőségétől függően a vizsgán elért legalább elégséges érdemjegy egy, különösen jó, eredeti dolgozat esetén két jeggyel is javítható.

Kötelező szakirodalom:

Kerekes Sándor (2007): A környezetgazdaságtan alapjai. Aula Kiadó, Budapest

Szlávik János (2013): Fenntartható gazdálkodás. Wolters Kluwer – Complex Kiadó, Bp., 273 o.

Bartus Gábor – Szalai Ákos (2012): Környezetgazdaságtani problémák elemzése. (Közpolitikai eszközök és joggazdaságtani magyarázatok), Pázmány Law Working Papers 2012/42, 229 o.
<http://plwp.jak.ppke.hu/images/files/2012/2012-42-Bartus-Szalai.pdf>

Ajánlott szakirodalom:

Pataki György – Takács-Sánta András (szerk.) (2004): Természet és gazdaság, Ökológiai gazdaságtan szöveggyűjtemény. Typotex Kiadó, Budapest

Bontott tematika	
1.	Globális ökológiai problémák, fenntartható fejlődés, a környezetgazdaságtan tárgya, a gazdasági növekedés és a környezeti minőség kapcsolata, a jólét jellemzése, nem-monetáris számbavétel TE: Gaia-hipotézis: környezeti vs. globális ökológiai problémák; tények ismertetése; a fenntartható fejlődés fogalma, értelmezési módjai, elvei; a környezetgazdaságtan és ökológiai gazdaságtan tárgya, módszerei és értékválasztása; Ehrlich – Ehrlich formula; környezeti Kuznets görbék, jóléti mutatók: a GDP fogyatékoságai; Lorenz görbe; alternatív mutatók (pl. HDI, ISEW); ökológiai lábnyom; anyagáram-elemzés típusai; anyagáram-elemzés makrogazdasági szintű modellje, alkalmazásának lehetőségei
2.	Természeti erőforrások, a környezet monetáris értékelése, a környezetszennyezés gazdaságtana, környezetpolitika (EU, vállalati), a jövő forгатókönyvei TE: természeti erőforrások csoportosítása; a közjavak túlhasználata; Hubbert görbe; megújuló és nem megújuló természeti erőforrások optimális használata, externália fogalma, típusai; externális hatások közgazdasági következményei; pigoui adó; Coase-tétel; a szennyezés-csökkentés módjai, direkt és indirekt szabályozási eszközök; zöld adók, támogatások, környezetvédelmi akcióprogramok; az EU fenntartható fejlődési stratégiája, vállalati környezeti és CSR jelentések; EMAS, ISO 14000 szabványsorozat; vállalati környezetközpontú irányítási rendszer (KIR), a Meadows-modell scénáriói

A tantárgy neve:		magyarul:		Nemzetközi közgazdaságtan				Kódja:	GT_AKML031-17
		angolul:		International Economics					
Felelős oktatási egység:				Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtan Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				Makroökonómia				Kódja:	GT_AKML023-17
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Kapás Judit		beosztása:	egyetemi tanár	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Kovács István		beosztása:	adjunktus	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerjék a nemzetközi közgazdasági elmélet alapvető összefüggéseit. A tárgy keretében a hallgatók megismerik a nemzetközi kereskedelem alapvető elméleteit, a kereskedelempolitika eszközeit, a nemzetközi fizetésekkel kapcsolatos legalapvetőbb összefüggéseket, valamint a jövedelem meghatározódását nyitott gazdaságban.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit									
Képesség:									
A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.									
Attitűd:									
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra									
Autonómia és felelősség:									
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A kurzus első fele a tiszta kereskedelem elméletét tekinti át, a második fele a pedig a nemzetközi pénzügyek alapösszefüggéseivel ismerteti meg a hallgatókat. A tiszta kereskedelem elméletével foglalkozó									

rész tárgyalja a ricardói komparatív előnyök tanát, a nemzetközi kereskedelem sztenderd (neoklasszikus) modelljét, a Heckscher-Ohlin-modellt, illetve a protekcionizmus jóléti hatásait. A nemzetközi pénzügyekre fókuszáló második rész a devizapiac alapfogalmait, a fedezetlen kamatparitás, illetve a vásárlóerő-paritás elméleteit tárgyalja, és megismerteti a hallgatókat a nyitott gazdaság egyszerű makroökonómiai modelljével.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadás, feladatmegoldás, hipotetikus gazdaságpolitikai és egyéb változások hatásának magyarázata a grafikus és matematikai formában felírt modellekben

Értékelés

A vizsga írásbeli. Az írásbeli vizsgán elért eredmény adja a kollokviumi jegyet az alábbiak szerint:

0 - 50% – elégtelen

50%+1 pont - 63% – elégséges

64% - 75% – közepes

76% - 86% – jó

87% - 100% – jeles

Kötelező szakirodalom:

Bock Gyula – Misz József: Nemzetközi közgazdaságtan. Trimester, Tatabánya, 2006.

Bock Gyula – Misz József: Nemzetközi közgazdaságtan feladatok gyűjteménye. Trimester, Tatabánya, 2002. (vagy: Bock Gyula: Nemzetközi közgazdaságtan feladatok. Trimester, Tatabánya, 2007.)

Bock Gyula – Martin Hajdu György – Réz András – Tóth Ferenc: Nemzetközi közgazdaságtan. Aula Kiadó, Budapest, 1995.

Major Klára – Szabó-Bakos Eszter – Szilágyi Katalin: Nemzetközi gazdaságtan feladatgyűjtemény. Panem Könyvkiadó, 2004, Budapest

Ajánlott szakirodalom:

Paul R. Krugman – Maurice Obstfeld: Nemzetközi gazdaságtan. Elmélet és gazdaságpolitika. Panem Könyvkiadó, 2003, Budapest.

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés: a nemzetközi közgazdaságtan tárgya és legfontosabb kérdései, a zárt és a nyitott gazdaság elemzésének eltérése
	TE*: A nemzetközi közgazdaságtan fő kérdései. A mikro- és makroökonómiai tudás alkalmazásának szükségessége
	A nemzetközi munkamegosztás alapelve: a komparatív előnyök tana. A ricardói modell
	TE: A komparatív előny fogalmának megértése, a komparatív előny és a kereskedelem szerkezete közötti összefüggés
	Csökkenő hozadék a ricardói modellben. A nemzetközi kereskedelem alapmodellje I.
	TE: A termelési lehetőségek határa a neoklasszikus feltevések szerint, az autark és a szabadkereskedelem melletti egyensúly kis ország esetén
	A nemzetközi kereskedelem alapmodellje II.
	TE: Komparatív előny a neoklasszikus modellben, egyensúly két országgal, számolási példa
	A Heckscher-Ohlin modell. Leontief paradoxon
	TE: A tétel megfogalmazása és értelmezése: relatív tényezőellátottság, tényezőintenzitás. Teljesülnek-e a modell predikciói?
2.	A kereskedelempolitika eszközei I.
	TE: A protekcionista eszközök osztályozása, a vám jóléti hatása parciális elemzéssel
	A kereskedelempolitika eszközei II.
	TE: A kvóta jóléti hatása parciális elemzéssel, a protekcionista gazdaságpolitika értékelése, néhány megállapítás a protekcionizmus politikai gazdaságtanából
	A nemzetközi fizetési mérleg
	TE: A nemzetközi fizetési mérleg szerkezete és a könyvelési elvek
	Devizapiac, kamatparitás
	TE: Az árfolyammal és a devizapiaci tranzakciókkal kapcsolatos legalapvetőbb fogalmak, a kamatparitás levezetése és értelmezése
3.	Árfolyamrezsimek
	TE: A rögzített és a lebegő árfolyamrezsim közötti különbségek, a devizapiaci intervenció szerepe és értelmezése, a gyakorlatban létező árfolyamrezsim-típusok éttekintése
	Valutaárfolyam-elméletek

	TE: A kamatparitás mint árfolyamelmélet, az abszolút és a relatív vásárlóerő-paritás értelmezése. Mennyiben teljesül a vásárlóerő-paritás?
	Nyitott gazdaság rövid távú egyensúlya
	TE: Rövid távú jövedelemmeghatározódás zárt tőkepiacú nyitott gazdaságban
	Nemzetközi pénzügyi rendszer
	TE: A nemzetközi pénzügyi rendszer fejlődésének négy fő állomása és azok rövid jellemzése

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:		Gazdasági közjog				Kódja:	GT_AKML044-17
	angolul:		Business Public Law					
Felelős oktatási egység:			DE GTK Világgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		V	3	magyar
Levelező	+	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Károlyi Géza	beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása:	
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
megismerkedjenek a gazdasági jog makro szintű szegmensének, az államháztartás rendszerének jogi szabályaival. A félév központi témája az adójog, amellyel a hallgatók elméleti és gyakorlati szinten is megismerkedhet.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

A hallgató olyan alapvető gazdasági-pénzügyi jogi ismereteket sajátít el, melyek révén képes eligazodni a különböző adónemek alapvető anyagi jogi és eljárásjogi sajátosságai között. A kurzus előadásai három fő tématerület köré fókuszálódnak: 1. Az államháztartás alrendszerei: központi és helyi önkormányzati alrendszer felépítése és költségvetése. 2. Az adóigazgatási eljárás, az adókötelezettség eljárási szabályai. 3. Az egyes adónemek: természetes személyek és vállalkozások költségvetési kapcsolatai.

Képesség:

Legyen tisztában az államháztartás rendszerszintű felépítésével és kategóriáival, költségvetési jellemzőivel.

Tudja elhelyezni az egyes adónemeket a költségvetési bevételek megfelelő csoportjában, ismerje tanult adónemek alapvető szabályait (adóalanyok köre, adóalap meghatározása, adómérték, adókedvezmények).

Legyen képes a természetes személyhez és a cégekhez kapcsolódó egyes adófajták közötti különbségek meghatározására.

Tudja alkalmazni a gyakorlatban, pl. saját vállalkozás alapítása esetén a vonatkozó adónemek átlátása útján a tantárgy tanulásakor megszerzett ismereteket.

Attitűd:

A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató megfelelő adójogi tudás birtokában átlássa és elkülönítse a magyar adórendszer tagozódását és lényegét, a munkája során felmerülő alapvető adójogi formákat magabiztosan és megfelelően értelmezni és értékelni tudja, a jogi ismereteit folyamatosan gyarapítsa.

Autonómia és felelősség:

A kurzus hozzásegíti a hallgatót ahhoz, hogy a gazdasági szféra jogintézményei körében az általános információkhoz képest egy magasabb szakmai szinten megalapozottan és felelősséggel formáljon véleményt az egyes adónemeket érintő kérdésekben.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A gazdasági közjog fogalma. Az államháztartás rendszere. Adójogi alapfogalmak, az adózás rendje, adóigazgatási eljárás. A személyi jövedelemadó: összevonás alá eső jövedelmek, külön adózó jövedelmek. Egyéni vállalkozók, mezőgazdasági termelők adózása, járulékfizetése. VSZJA, EVA, KATA szerint adózó vállalkozások adózása. Társasági adóalanyok köre, adóalap meghatározása, adókedvezmények. Az általános forgalmi adó, jövedéki adó. Helyi adók. Illetékjog.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

előadás, igény szerint konzultáció, joggyakorlat megismerése jogesetek bemutatásán keresztül

Értékelés

Írásbeli kollokvium, melynek értékelése ötfokozatú.

2-es (elégséges) érdemjegy a vizsgán maximálisan elérhető pontok 50 %-ától.

Kötelező szakirodalom:

Károlyi –Törő (2015): Természetes személyek és vállalkozások költségvetési kapcsolatai. Debrecen, Kiadta: Kebo Print Kft.

Ajánlott szakirodalom:

Fézer-Károlyi-Petkó-Törő (2014): Jogi személyek a gazdasági forgalomban. Debrecen, Kapitális Kft.

bontott tematika	
1-5 óra	Adójogi alapfogalmak, az adózás rendje, adóigazgatási eljárás: az adókötelezettség fogalma, megsértésének jogkövetkezményei. Az adóigazgatási eljárás formái és szabályai, jogorvoslati lehetőségek. TAO és KIVA szerint adózó vállalkozások: A társas vállalkozások által választható két adónem összevetése és értékelése. Az általános forgalmi adó szabályai: Az áfa jellemzői, gazdasági tevékenység fogalma. Közösségen belüli termékértékesítés áfa szabályai. Termékexport és import fogalma, adózása. Előzetesen felszámított áfa és fizetendő áfa fogalma. Adólevonási jog korlátozása. Helyi és települési adók sajátosságai: A helyi adók típusai: vagyoni típusú helyi adók, kommunális adók és iparüzési adók kivetésének főbb szabályai. A települési adók sajátosságai. Illetékjog: Az illeték fogalma, rendszere: vagyonszerzési illetékek (ingyenes és visszerhes), valamint eljárási illetékek (bírószági és közigazgatási) fajtái. TE: Ismeri az adójog által használt alapvető fogalmak jelentését, az adóhatóság által lefolytatható adóigazgatási eljárás szakaszait, a jogorvoslati formákat. Ismeri a cégek jövedelme utáni adózási formákat, el tudja határolni azokat. Ismeri az áfa elszámolás főbb elemeit, az elszámolandó áfa megállapításának alapvető szabályait. Ismeri a helyi önkormányzatok által alkalmazható adók két nagy csoportját, el tudja különíteni a helyi és a települési adók fajtáit. Ismeri az illetékek rendszerét, helyesen használja a fogalmakat és ismeri a főbb szabályokat.
6-10 óra	A személyi jövedelemadó: összevonás alá eső jövedelmek: Szja alanyok köre, adóköteles és adómentes bevételek köre. Az összevonás alá eső jövedelmek kategóriái: önálló tevékenység, nem önálló tevékenység, egyéb tevékenység, átalányban megállapított jövedelem szabályai. Adóalapot csökkentő tételek: családi kedvezmény, első házasságok kedvezménye. A mezőgazdasági vállalkozások formái és adózásuk: A mezőgazdasági vállalkozók köre: őstermelő és kistermelő fogalma és adózási szabályai. Az egyéni vállalkozó adózása: az egyéni vállalkozó fogalma, szja szerinti adózásának két formája: a külön adózó vszja és osztalékadó szabályai, az összevonás alá eső átalányadózás jellemzői. A kata főbb szabályai: adóalanyok köre, adóalap meghatározása. Külön adózó jövedelmek: tőkejövedelmek, vagyonátruházásból származó jövedelmek, egyes juttatások és vegyes jövedelmek formái és adózásuk. TE: Ismeri a természetes személyek szja-köteles jövedelmének kategóriáit, az összevonás alá eső és a külön adózó jövedelem megállapítási szabályait. Különbséget tud tenni a mezőgazdasági vállalkozók között és ismeri az adózásuk főbb szabályait. Alapos ismereteket sajátít el az egyéni vállalkozó adózási

	lehetőségeit illetően, képes elkülöníteni a választható négyféle adónem jellemezőit.
--	--

A tantárgy neve:	magyarul:		Üzleti tervezés				Kódja:	GT_AKML047-17	
	angolul:		Business planning						
Kereskedelem és marketing BSc levelező tagozat									
Felelős oktatási egység:			DE GTK Gazdálkodástudományi Intézet Üzemtani és Vállalati Tervezés Tanszék						
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali	-	Heti	-	Heti	-	G	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató			neve:		Dr. Szöllősi László		beosztás:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:		Dr. Vida Viktória Dr. Kovács Krisztián		beosztás:	adjunktus adjunktus	
A kurzus célja, hogy a hallgatók a félév során megismerjék és elsajátítsák az üzleti tervezés lényegét, szükségességét, információszükségletét, szerepét a vállalkozások működésében, illetve gyakorlatorientáltan a tervezői munka részleteit. Ezen túl a hallgatók az oktató iránymutatásai alapján team munkában (3-4 fő) készítik el egy induló vállalkozás üzleti tervét. A kurzus további célja, hogy szintetizálja és a hallgatók összefüggéseiben átlássák és alkalmazni tudják a kurzust megelőzően lehallgatott és elsajátított kurzusok (mikro- és makroökonómia, pénzügytan, marketing, vállalati gazdaságtan) ismereteit.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
A végzett hallgató képes a vállalkozások üzleti tervének elkészítéséhez szükséges adatok valósághű előállítására, hasznosítására, stratégiai és taktikai szintű döntések meghozatalára, korszerű tervezési, gazdálkodási eljárások és módszerek alkalmazására, a vállalkozások fejlesztési céljainak megvalósítását szolgáló helyzetfelmérésre és javaslattevésre.									
Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, vállalati szintű összefüggéseinek szintetizált ismeretével, a releváns gazdasági funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.									
Elsajátította a vállalkozások üzleti tervezésének alapvető elméleteit, jellemzőit és módszertanát, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési és tervezési módszereknek. Ismeri a teamben, munkaszervezetben való együttműködés szabályait és etikai normáit.									
Összefüggéseiben átlátja és érti a vállalati gazdálkodás céljait, alapvető törvényszerűségeit.									
Az üzleti tervezés részeként ismeri és alkalmazni tudja a marketing eszközrendszerét és módszertanát, ismeri annak szerepét a vállalat működésében, valamint annak kapcsolatát a szervezet más folyamataival és funkcióival.									
Ismeri a vállalati gazdálkodás finanszírozási alapelveit, közvetlen és közvetett finanszírozás formáit.									

Elsajátította a gazdálkodáshoz kapcsolódó reál- és pénzügyi folyamatok tervezésének elméleti alapjait és gyakorlatát, az értékelés technikáit.

Képesség:

A végzett hallgató képes gazdasági tevékenységet, projektet tervezni és elemezni. A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít és döntéseket hoz vállalati szinten.

Képes a pénzügyi, befektetési, finanszírozási, beruházási döntések előkészítésére, a hitelkérelmek, pénzügyi tervek, pályázatok készítésére, értékelésére. Képes a marketing és értékesítés hosszú- és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a piaci változások felismerésére, azokhoz való alkalmazkodásra.

Attitűd:

A végzett hallgató a minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.

Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre.

Autonómia és felelősség:

A végzett hallgató általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. Önállóan szervezi meg a gazdasági folyamatok elemzését, az adatok gyűjtését, rendszerezését, értékelését. Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal. Alkalmas önálló munkavégzésre (módszertan, technika kiválasztása; a munka szervezése, tervezése, irányítása; az adatok gyűjtése, rendszerezése, elemzése, értékelése; általános és szakmai fejlődés).

A kurzus rövid tartalma, témakörei

- Követelményrendszer ismertetése;
- Alapfogalmak;
- Üzleti terv felépítése;
- Azonosító adatok;
- Vezetői összefoglaló;
- A vállalkozás bemutatása;
- Iparági elemzés;
- Termék, szolgáltatás bemutatása;
- Működési (termelési, szolgáltatási) terv;
- Marketing terv;
- Vezetőség, szervezeti felépítés;
- Struktúra és tőkésítés;
- Pénzügyi terv;
- Kockázatbecslés;
- Főbb szakaszok ütemezése;
- Üzleti terv leadása; Zárthelyi dolgozat;

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

A hallgatók 3-4 fős csapatokban az adott szak szakterületéhez kapcsolódó üzleti tervet készítenek szabadon választott, de a tantárgyfelelőssel egyeztetett témában. Az üzleti terv legfőbb tartalmi és formai követelményei a tantárgyi programhoz csatolt mellékletben találhatók, amely kiegészül az oktató gyakorlatokon elhangzott előírásaival.

A leadási határidő: A dolgozat leadása elektronikusan, a e-mail címre történő elküldéssel teljesíthető.

A félévi aláírás feltétele: 1) A gyakorlatok rendszeres látogatása a „Tanulmányi és vizsgaszabályzat” ide vonatkozó előírásai szerint. 2) Az oktató útmutatásai szerint elkészítendő üzleti terv tartalmi és formai követelményeknek megfelelő kidolgozása és határidőre történő leadása. Az üzleti terv tartalmi és formai követelményeknek nem megfelelő elkészítése, valamint a határidő be nem tartása a dolgozat visszautasítását és a félévi aláírás megtagadását vonja maga után. Azonnali aláírás megtagadást von maga után, ha a beadott üzleti terv nem a hallgató(k) saját munkájának eredménye, azaz a karon vagy más intézményben korábban benyújtott dolgozattal azonos, vagy részben azonos dolgozatot nyújt(anak) be.

A zárthelyi dolgozatban szereplő elméleti kérdések és gyakorlati feladatok a kurzus témakörökből kerülnek megfogalmazásra, igaz-hamis kérdések, rövid definíciójellegű kérdések, kifejtendő kérdések, valamint számítási feladatok formájában.

Értékelés

A félév gyakorlati jeggyel zárul. A gyakorlati jegybe beleszámít egyrészt az előírások alapján elkészített és határidőre beadott üzleti terv (házi dolgozat) eredménye (max. 25 pont), másrészt a szorgalmi időszak végén megírt zárthelyi dolgozat eredménye (max. 65 pont). Az üzleti terv eredményét annak szakmai minősége, a szöveges részek szakszerűsége, valamint az abban szereplő adatok számszaki pontossága határozza meg. A zárthelyi dolgozat egyszer pótolható, amelynek időpontja a szorgalmi időszak végén kerül meghatározásra. A félév akkor tekinthető sikeresnek, ha mind a beadott üzleti terv, mind a zárthelyi dolgozat sikeresnek ítéltető (külön-külön 50% feletti teljesítmény).

Ponthatárok:	0-45	(1)
	46-57	(2)
	58-68	(3)

69-79 (4)

80-90 (5)

Kötelező szakirodalom:

- A félév során elhangzott és kiadott anyagok;
- Szőllősi L. – Szűcs I.: Az üzleti tervezés alapjai. Debreceni Egyetem, Debrecen, 2015.
- Nábrádi A. – Pupos T. (Szerk.): A stratégiai és üzleti tervezés gyakorlata. Szaktudás Kiadó Ház Zrt., Budapest, 2010.

Ajánlott szakirodalom:

- Nagy L. – Szűcs I. (Szerk.): Gyakorlati alkalmazások – Az üzleti tervezés gyakorlata. Campus Kiadó, Debrecen, 2004.
- Nábrádi A. – Nagy A. (Szerk.): Vállalkozások működtetése az Európai Unióban. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2007.
- Bálint J. – Ferenczi T. – Szűcs I. (Szerk.): Üzleti tervezés, HEFOP BSc elektronikus tananyag, DE AMTC AVK, 2006.
- Eric S. Siegel – Brian R. Ford – Jay M. Bontsein: Üzleti terv kalauz. CONEX Kft, Budapest, 1996.
- Kresalek P.: Tervezés a vállalkozások gyakorlatában. Perfekt Rt. Budapest, 2003.

Részletes tematika	
0+10 óra	Követelményrendszer ismertetése; Alapfogalmak; Üzleti terv felépítése;
	TE*: Ismeri a tervezéssel kapcsolatos alapvető fogalmakat, a különböző terveket, azok sajátosságait és azok közötti alapvető összefüggéseket, az üzleti tervek készítésének alapvető céljait, célrendszerét, a tervezés főbb folyamatait, a szükséges információkat és azok forrásait, képes üzleti koncepciókat megfogalmazni és ismeri az üzleti tervek főbb tartalmát, felépítését.
	Azonosító adatok; Vezetői összefoglaló;
	A vállalkozás bemutatása; A stratégiai tervezés alapvető összefüggései;
	TE: Ismeri a vezetői összefoglaló készítésének alapvető szakmai és tartalmi elemeit. Ismeri a stratégiai tervezés alapvető módszertani és szakmai kérdéseit, képes hosszú vállalati távú víziót, missziót és stratégiai célokat megfogalmazni és ezekhez középtávú célokat, akciókat rendelni. Ismeri egy már működő, vagy induló vállalkozás tényszerű bemutatásának tartalmi és szakmai elemeit.
	Iparági elemzés;
	TE: Ismeri az ágazati / iparági elemzés legfőbb szakmai és módszertani kérdéseit, képes szekunder adatokat összegyűjteni és azok alapján bemutatni egy iparágat, amelyből kiindulva megállapításokat és következtetéseket tesz a tervezett vállalkozás iparágon belüli helyzetére vonatkozóan.
	Termék, szolgáltatás bemutatása;
	TE: Ismeri az üzleti koncepció tárgyát képező termék / szolgáltatás és ehhez kapcsolódó piaci igény bemutatásához szükséges szakmai kérdéseket. Képes ezekhez kapcsolódó adatokat gyűjteni és feldolgozni.
	Működési (termelési, szolgáltatási) terv;
TE: Ismeri a működési tervben megválaszolandó szakmai kérdéseket. Képes összeállítani és szakmailag átlátni egy adott termelő / szolgáltató / kereskedelmi tevékenység reálfolyamatait. Képes beazonosítani és számszakilag meghatározni az üzleti koncepció megvalósításához szükséges erőforrásokat (befektetett- és forgóeszközök) és azok mennyiségét.	
Marketing terv;	
TE: Ismeri a marketing tervben megválaszolandó szakmai kérdéseket és annak során alkalmazandó módszereket (PEST, SWOT, Porter-féle öttényezős modell). Ez alapján képes önálló adatgyűjtésre és marketing helyzetkép összeállítására. Képes marketing célkitűzések megfogalmazására és ehhez kapcsolódóan a marketing stratégia kidolgozására. Ismeri a piacssegmentálás, a célpiac meghatározás, a célpiaci marketingstratégiák, az árképzés és az eladásösztönzés, valamint a marketing költségvetés összeállításának alapvető szakmai kérdéseit és összefüggéseit.	
Vezetőség, szervezeti felépítés; Struktúra és tökécsítés;	

	TE: Képes a működési tervben levezetett humánerőforrás igény kielégítéséhez / biztosításához kapcsolódó humánerőforrás politika és stratégia kidolgozására és bemutatására. Ismeri a vállalati gazdálkodás finanszírozási alapelveit, közvetlen és közvetett finanszírozás formáit. Képes döntéseket hozni a külső források bevonását illetően, ismeri azok előnyeit és hátrányait. Be tudja mutatni számszakilag egy finanszírozási döntés pénzügyi hatásait, le tudja vezetni azok jövőbeli pénzáramait.
	Pénzügyi terv;
	TE: Ismeri a vállalkozási tevékenység pénzügyi folyamatainak bemutatására szolgáló kimutatásokat, az azok elkészítéséhez szükséges adatokat, módszereket és a reálfolyamatokkal való összefüggéseket. Képes összeállítani a vállalkozás árbevételei tervét, különböző bontású költségtervét, eredménytervét. Képes ezek szakmai értékelésére, elemzésére. Ismeri a mérlegterv összeállításának szakmai és módszertani összefüggéseit. Képes a pénzforgalmi terv összeállítására és szakmai értékelésére. Ismeri a pénzügyi terv adatainak elemzéséhez használt módszereket és mutatókat: fedezeti pont elemzés, beruházás-gazdaságossági elemzés (nettó jelenérték, belső megtérülési ráta, jövedelmezőségi index, diszkontált megtérülési idő), pénzügyi mutatószámok (vagyon-, pénzügyi- és jövedelmezőségi mutatók). Képes az elemzések alapján döntést előkészíteni és döntést hozni egy üzleti ötlet megvalósíthatóságát illetően.
	Kockázatbecslés; Főbb szakaszok ütemezése;
	TE: Ismeri a gazdálkodási tevékenység során felmerülő kockázatok formáit, típusait, azok hatásainak kivédésére vagy csökkentésére alkalmazható általános eszközöket, módszereket. Ismeri a kockázatok számszaki kimutatására és elemzésére használható módszerek közül az érzékenységvizsgálatokat. Képes elvégezni a teljes üzleti terv reál- és pénzügyi folyamatainak kritikus-érték és szcenárió-elemzését. Képes összefüggéseiben átlátni és időben ütemezni az üzleti koncepció megvalósításához szükséges feladatokat.

*TE tanulási eredmények

Az üzleti terv tartalmi és formai követelményei

Az üzleti terv előírt felépítése, tartalmi követelményei:

Fedőlap

Tartalomjegyzék

1. Azonosító adatok
2. Vezetői összefoglaló
3. A vállalkozás bemutatása
4. Iparági elemzés
5. A termék, szolgáltatás bemutatása
6. Működési (termelési / szolgáltatási) terv
7. Marketing terv
8. Vezetőség, szervezeti felépítés
9. Struktúra és tőkésítés
10. Pénzügyi terv
11. Kockázatbecslés
12. Főbb szakaszok ütemezése

Mellékletek

Követelmény, hogy minden egyes fejezet az oktató gyakorlatokon elhangzott iránymutatásai szerint, a témának megfelelő részletezettséggel kerüljön kidolgozásra. Az üzleti terv hiányos tartalommal (hiányzó fejezet) történő leadása a dolgozat visszautasítását és a félévi aláírás megtagadását vonja maga után.

Az üzleti terv formai követelményei:

- Terjedelem: legalább 35 oldal;
- Times New Roman, 12 betűméret, 1 (szimpla) sortáv, margó: alul-felül 2,5 cm, jobboldalon 2 cm, baloldalon 3 cm;
- Oldalszámozás a lap alján, középen;
- A táblázatok és ábrák szerkesztésére, valamint egyéb formai előírásokra a diplomadolgozatok formai követelményei az irányadóak;
- A dolgozat leadása elektronikusan, a gyakorlatvezető e-mail címére történő elküldéssel teljesíthető, amely magában foglal két file-t:
 - 1) Az üzleti terv 1 db Word dokumentumban (*.doc);
 - 2) Az üzleti tervben bemutatott számadatokat és háttérszámításokat tartalmazó 1 db Excel dokumentum (*.xls);

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági magánjog				Kódja:	GT_AKML008-17
		angolul:		Business Civil Law					
Felelős oktatási egység:				DE GTK Világgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		V	3	magyar	
Levelező	+	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Károlyi Géza		beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Törő Emese		beosztása:	egyetemi docens	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerkedjenek a gazdasági szféra alanyainak alapítási és működési sajátosságaival, amelynek keretében elsősorban az egyéni és társas vállalkozások létrehozásának személyi és vagyoni feltételeit, valamint szervezeti felépítésük és működésük jellemzőit sajátíthatják el. A kurzus betekintést ad a kereskedelmi szerződések, valamint a tulajdonjog alapvető szabályaiba is.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

A hallgató olyan alapvető gazdasági jogi ismereteket sajátít el, melyek révén képes eligazodni a különböző vállalkozási formák alapvető sajátosságai között. A kurzus előadásai három fő tématerület köré fókuszálódnak: 1. A gazdasági társaságok alapításának, működésének és megszűnésének közös anyagi jogi és eljárásjogi szabályai. 2. Az egyes vállalkozási formák specifikumai. 3. A tulajdonjog és a kötelmi jog alapvető rendelkezései.

Képesség:

Legyen tisztában az egyéni és társas vállalkozási formák típusaira jellemző speciális sajátosságokkal, az általuk történő tulajdonszerzés és szerződéskötés alapvető szabályaival.

Tudja elhelyezni a gazdálkodó szervezetek és a nonprofit szféra alanyai között a tanult szervezeti formákat, ismerje az elhatárolási szempontjaikat.

Legyen képes a cégekhez kapcsolódó alapítási és megszüntetési eljárások elkülönítésére, azok alapvető céljainak felismerésére.

Tudja alkalmazni a gyakorlatban, pl. saját vállalkozás alapítása és működtetése esetén a tantárgy tanulásakor megszerzett ismereteket.

Attitűd:

A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató megfelelő társasági jogi és cégjogi tudás birtokában átlássa és elkülönítse a gazdasági szféra alanyainak körét, a munkája során felmerülő alapvető jogintézményeket (társaságalapítás, tulajdonszerzés, szerződéskötés) magabiztosan és megfelelően értelmezni és értékelni tudja, a jogi ismereteit folyamatosan gyarapítsa.

Autonómia és felelősség:

A kurzus hozzásegíti a hallgatót ahhoz, hogy a gazdasági szféra jogintézményei körében az általános információkhoz képest egy magasabb szakmai szinten megalapozottan és felelősséggel formáljon véleményt a vállalkozási formákat érintő kérdésekben.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Jogi alapfogalmak, közjog-magánjog elkülönítése. Állami szervek rendszere. A gazdasági élet alanyai (jogképeség, cselekvőképesség- jogi személyek). A természetes személy vállalkozási tevékenysége. A gazdasági társaságok közös szabályai. A gazdasági társaságok alapítása. A gazdasági társaságok szervezeti felépítése. A közkereseti társaság és a betéti társaság jellemzői. A korlátolt felelősségű társaság és a részvénytársaság jellemzői, a részvény. Egyéb jogi személy szervezetek (szövetkezet, civil szervezetek). A jogi személyek megszűnése, megszüntetése. A végelszámolási eljárás. A csőd- és felszámolási eljárás sajátosságai. Tulajdonjog, a tulajdon megszerzése. A polgári jogi szerződések általános szabályai.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

előadás, igény szerint konzultáció, joggyakorlat megismerése jogesetek bemutatásán keresztül

Értékelés

Írásbeli kollokvium, melynek értékelése ötfokozatú.

2-es (elégséges) érdemjegy megszerzése a maximálisan elérhető pontok 50 %-ától.

Kötelező szakirodalom:

Károlyi – Prugberger – Törő – Helmeczi (2015): Gazdasági magánjog. Debrecen, KEBO PRINT Kft.

Ajánlott szakirodalom:

Fézer-Károlyi-Petkó-Törő (2014): Jogi személyek a gazdasági forgalomban. Debrecen, Kapitális Kft.

bontott tematika	
1-5 óra	A gazdasági élet alanyai (jogképeség, cselekvőképesség, jogi személyek). Jogalanyok köre – személyek joga – jogképeség. A természetes személyek jogképesége és cselekvőképessége. A jogi személy fogalmi ismérvei. A természetes személy vállalkozási tevékenysége: Egyéni vállalkozás alapítása és működtetése, az egyéni cég sajátosságai. A gazdasági társaságok közös szabályai. A gazdasági társaságok alapítása: a társasági jog alapelvei, a társasági szerződés tartalmi sajátosságai. Az előtársaság funkciója. A gazdasági társaságok szervezeti felépítése TE: Ismeri a jogalanyok körét, azok jogképeségének sajátosságait, a természetes személyek cselekvőképességét korlátozó és kizáró tényezőket. Alapos ismereteket sajátít el a gazdasági társaságok alapításának anyagi és eljárásjogi szabályozásával kapcsolatban, cégalapítás esetén ismeri a legfontosabb tudnivalókat, közreműködő személyeket, hatóságokat. Részletes ismeretekkel bír a társaságoknál kötelező jelleggel működő szervek formáiról, valamint az opcionálisan létrehozható szervezetek jelentőségéről.
6-10 óra	Az egyes gazdasági társaságok főbb sajátosságai: A közkereseti és a betéti társaság sajátosságai. A kkt. és a bt. alapításának alanyi és vagyoni feltételei. A tagok személye és felelőssége. A kkt. és bt. szervezeti felépítésének specifikumai. A korlátolt felelősségű társaság és a részvénytársaság jellemzői, a részvény. A kft. alapításának alanyi és tárgyi feltételei, törzstőke, törzsbetét, üzletrész fogalmi sajátosságai. Tagok köre, felelőssége, jogállása. Mellékszolgáltatás és pótbefizetés jellemzői. Taggyűlés és ügyvezető működési sajátosságai. A zrt. és az nyrt. elhatárolása, szilárd alaptőke elve, részvényes személye és felelőssége. A részvény fogalma, részvényfajták. A jogi személyek megszűnése, megszüntetése. A végelszámolási eljárás. A csőd- és felszámolási eljárás sajátosságai. TE: Ismeri a négy gazdasági társaság egyedi sajátosságait, az egyes formákhoz kapcsolódó specifikus jogintézményeket, az elhatárolási szempontokat. Ismeretekkel bír a társaságok megszűnési formái tekintetében, el tudja különíteni a fizetőképesség és a fizetéseképtelenség esetén lefolytatandó eljárásokat.

A tantárgy neve:		magyarul:		EU ismeretek				Kódja:	GT_AKML010-17
		angolul:		EU Studies					
Felelős oktatási egység:				DE GTK VNKI Európai Integrációs Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali	-	Heti	-	Heti	-	K	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr.Tőkés Tibor		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr.Tőkés Tibor		beosztása	adjunktus	
A kurzus célja, hogy az alapképzésben résztvevő hallgatók megismerkedjenek az Európai Unió kialakulásával, történetével, intézményrendszerével, működésével. Cél még annak elérése, hogy a hallgatók később a gyakorlatban is képesek legyenek ezen ismeretek alapján eligazodni az Európai Unióval kapcsolatos történésekben, emellett képesek legyenek a felmerülő problémákat értelmezni, elemezni, azokról önálló véleményt alkotni									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

A közgazdász-jelölt a stúdium sikeres teljesítése után rendelkezik az Európai Unióhoz kapcsolódó alapvető fogalmak, elméletek, tények, ismeretével, elsajátította az EU-val kapcsolatos szaknyelvet, az integrációval és annak intézményrendszerével kapcsolatos legfontosabb összefüggéseket. Ismeri az Unióval kapcsolatos legfontosabb történelmi eseményeket az intézményrendszer kialakulását és működését. Ismeri az EU bővítésével kialakult kihívások során felmerült problémákat, és azok megoldásait. Tisztában van az intézményrendszer átalakításával és fejlődésével összefüggő tényekkel, problémákkal és az azokra adott válaszok sikerességével.

Képesség:

Az elsajátított alapismeretek segítségével képes tájékozódni az integrációval kapcsolatos folyamatokban értékelni és elemezni azokat. A tanult elméletek és ismeretek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg az integrációval illetve annak fejlődésével kapcsolatban. Követi és értelmezi az EU-val kapcsolatos legfontosabb világgazdasági, nemzetközi folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns, kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.

Attitűd:

Tevékenysége során képes az EU-val kapcsolatos változások illetve újdonságok befogadására illetve szakterületébe való beépítésére. Törekszik az elsajátított ismeretek figyelembevételére illetve a szakterületéhez szükséges az integrációval kapcsolatos információk figyelemmel kísérésére és ezen információk fölhasználására.

Autonómia és felelősség:

Önállóan képes az elsajátított ismeretek alapján az Európai Unióval kapcsolatos véleményalkotásra. Döntései későbbi munkája során ezeket az ismereteket felhasználja illetve képes azokat önállóan fölhasználni szakterületével kapcsolatban.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Integrációs alapismeretek: a világgazdasági integrációk kialakulása, története, jelentősége, integrációkkal kapcsolatos alapfogalmak. Az Európai Integráció története: az EU kialakulása és fejlődése a kezdetektől napjainkig. Integrációs törekvések Európában 1945 előtt. Az Európai Közösségek megalakulása: ESZAK, EGK, EURATOM, 1945-1957. Az EK története 1957-től az első bővítésig. Az EK története 1973-tól a Maastrichti Szerződésig. Az EU 1993 és 2004 között. A megabővítéstől napjainkig tartó időszak eseményei. Az EU intézményrendszere. Az egységes belső piac. A GMU kialakítása. Regionális politika és CAP. Kül- és biztonságpolitika, bel és-igazságügyi együttműködés, és a Schengeni Acquis. Bővítéspolitika, reformfolyamat az EU-ban, az integráció jövője. Az Európai Unió és Magyarország

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

A félév során a témával kapcsolatban hallgatók számára előadások megtartására kerül sor, az előadásokból készült anyagokat hallgatók a félév során megkapják, azokat a félév során a szakirodalmakkal együtt felhasználhatják a felkészüléshez.

Értékelés

A félév írásbeli vizsgával zárul. A hallgatók ezen a vizsgán adnak számot a félévben megszerzett tudásukról.

Az érdemjegy megállapítása: 0-50% elégtelen (1), 51-63% elégséges (2), 64-76% közepes (3), 77-88% jó (4), 89-100% jeles (5)

Kötelező szakirodalom:

Az előadáson elhangzottak, illetve az azokon kiadott anyagok

Horváth Zoltán (2011): Kézikönyv az Európai Unióról. 8. kiadás, HVG-Orac Kiadó, Budapest, p. 684. ISBN 978 963 258 129 3 (a könyvből a fenti témákat lefedő fejezetek)

Ajánlott szakirodalom:

Kende Tamás – Szűcs Tamás (2005)(szerk.): Bevezetés az Európai Unió politikáiba. Complex Kiadó, Budapest, p.1359, ISBN 963 224 848 1

Kengyel Ákos (2010): Az Európai Unió közös politikái, Akadémiai Kiadó, Budapest, p.555. ISBN 978 963 05 8748 8

Palánkai Tibor: Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó, 2004, p. 502, ISBN: 9639478903

Heti bontott tematika	
1.	Integrációs Alapismeretek
	TE:A hallgatók az előadás során megismerkednek az integráció alapfogalmaival.
	Az Európai Unió története I. Előzmények-Alapszerződések
	TE: Az előadás során bemutatásra kerülnek az Európa egyesítésére tett történelmi próbálkozások illetve az egységes Európa gondolata. Bemutatásra kerül az EU alapszerződéseinek kialakulása, a hallgatók megismerik az alapszerződéseket (ESZAK, EGK, EURATOM) és képesek eligazodni azokkal kapcsolatban.
	Az Európai Unió története II.
	Az 1960-as évektől 1993-ig
	TE: A hallgatók megismerik az Unió 1960 és 1993 közötti történetét. Az első időszak sikereitől a bővítéssel illetve az olajválságokkal kapcsolatos nehézségektől az első szerződésmódosításon át a Közösség egységes belső piacának megteremtéséig, azaz az Európai Unió kialakításáig.
	Az Európai Unió története IV.
	Az 1990-es évek és az új évezred
	TE: A kilencvenes évek folyamatai új kihívások elé állították az Uniót, megtörtént a keleti nyitás, a szerződések több sikeres vagy éppen sikertelen reformja, Magyarország belép a közösségbe. Az előadás után a hallgatók átláthatják az EU-val kapcsolatos reformfolyamatot és a 90-es évek átalakulását
	Az Európai Unió intézményrendszere I.
	A Tanács, a Bizottság és a Parlament. A Bíróság, a Számvevőszék, Régiók Bizottsága, Gazdasági és Szociális Bizottság, Európai Beruházási Bank, A Központi Bankok Európai Rendszere és az Európai Központi Bank, Európai Ombudsman, Europol, Európai Közösségi Ügynökségek
	TE: Az előadás során a hallgatók megismerik EU intézményeit és azok szerepét a jogalkotásban és a döntéshozatalban
	Az Európai Unió intézményrendszere II. Döntéshozatali eljárás az Európai Unióban
	TE: A hallgatók az előző előadásra alapozva az előadás után képesek átlátni az EU döntéshozatalát az egyes jogalkotási eljárásokat
	Az Európai Unió közös belső piaca és a négy alapszabadság
	A gazdasági és monetáris unió, EGT

	TE: A hallgatók az előadás után tisztában lesznek az egységes belső piac működésével, alapelveivel valamint a gazdasági és monetáris unió kialakulásával és működésével
2.	Az Európai Unió Regionális Politikája
	TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják a gazdasági-társadalmi-területi kohézió politikáját és annak folyamatait
	Az Európai Unió Közös Agrárpolitikája
	Az Európai Unió Vidékfejlesztési politikája
	TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják az Unió Közös Agrár- és Vidékfejlesztési Politikáját és annak folyamatait
	A közös kül- és biztonságpolitika
	TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják az EU közös kül- és biztonságpolitikáját és az azzal kapcsolatos kihívásokat.
	Bel- és igazságügyi együttműködés az Európai Unióban
	TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják az Unió bel- és igazságügyi politikáját és a szabadság a biztonság és a jog érvényesülésének térségére tett erőfeszítéseit. Tisztában lesznek a Schengeni Rendszer működésével illetve az EU ezzel kapcsolatos kihívásaival
	Bővülési folyamat az Európai Unióban 1973, 1981, 1986, 1995, 2004, 2007, 2013
	TE: Az előadás után a hallgatók átlátják az integráció bővülésének folyamatát illetve az azzal kapcsolatos kihívásokat és nehézségeket valamint az arra adott válaszokat. Látni fogják hogyan lett a hatokból huszonnyolcak. Megismerik az elmélyülés-kibővülés dilemmáját.
	Kérdések az Európai Unió további fejlődésével kapcsolatban, (Eurozóna, Alkotmány, Alapjogi Charta, Törökország, bevándorlás, Schengen, Reformfolyamat, BREXIT).
	TE:A hallgatók az előadás után átlátják az EU előtt álló jelenlegi kihívásokat és kritikai véleményt alkothatnak az ezekkel kapcsolatos válaszokról, illetve a szükséges lépésekről.
	Az Európai Unió és Magyarország
	TE: Az előadás után a hallgatók tisztán látják majd Magyarország és az EU kapcsolatrendszerét. Az elhangzottak alapján mérlegelhetik a tagságunk előnyeit és hátrányait és erről képesek lesznek önálló véleményt alkotni.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Filozófia				Kódja:	GT_AKML011-17
		angolul:		Philosophy					
Kereskedelem és marketing BSc									
Felelős oktatási egység:				DE GTK Sportgazdasági és –menedzsment Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	magyar	
Levelező	L	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Bácsné dr. Bába Éva		beosztása:	docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása		
A kurzus célja, hogy a hallgatókat bevezesse a filozófia probléma világába és elméleti hagyományába, gyarapítsa, elmélyítse műveltségüket, fejlessze logikai és elméleti érvelési készségüket. A kurzus törekszik bemutatni a filozófiai gondolatokat: a természetről, a társadalomról, az emberről, a megismerésről, az etikáról, a művészetről, és a vallásról, megismertetni a hallgatókkal a filozófiai területeit, a főbb filozófiai problémákat, fogalmakat. Csoportosítja a filozófiatörténet korszakait, bemutatja a legjelentősebb filozófusokat, akik munkássága ma is meghatározza az emberi gondolkodást. Tartalmilag felöleli az ókori görög filozófiától a mai modern polgári filozófiáig a legismertebb filozófusok munkásságát. A kurzus bevezetőként szolgál tudományelmélethez is.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás: - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkoztatva tudja alkalmazni.									
Képesség: - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt.									
Attitűd: - A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. - Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre.									
Autonómia és felelősség: - Önállóan szervezi meg a vizsgált folyamatok elemzését, az adatok gyűjtését, rendszerezését, értékelését. - Az elemzéseikért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A tudományok, résztudományok, filozófia Jellegzetes filozófiai kérdés felvetések (Ontológia, Kozmológia, Filozófiai antropológia, Ismeretelmélet, Természetes teológia, Erkölc, Esztétika) Filozófia történet: korszakok, iskolák, filozófusok									

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek előadás a hallgatók interaktív részvételével
Értékelés A félév során a hallgatók 2 alkalommal zárthelyi dolgozatot írnak, melyek számtani átlaga alapján a tantárgyfelelős jegymegajánlást tesz lehetővé. Kollokválni kell azon hallgatóknak, akiknek valamelyik ZH eredménye elégtelen, továbbá akkor is, ha a megajánlott jegyet nem fogadják el.
Kötelező szakirodalom: Arno Anzenbacher: Bevezetés a filozófiába. Cartaphilus Kiadó, Budapest, 2001 Ajánlott szakirodalom: Robert Zimmer: Filozófusbejáró. Helikon kiadó, 2006. Maria Fürst: Bevezetés a filozófiába. Műszaki Könyvkiadó, 2000. Hársing László: A filozófiai gondolkodás Thálészától Gadamerig. Bíbor Kiadó, Miskolc, 2002. Hans Joachim Störig: A filozófia világtörténete. Ford.: Zoltai Dénes és Frenyó Zoltán, Neumer Katalin, Tőkei Éva, Budapest: Helikon Kiadó 1997. Filozófiai szöveggyűjtemény I.-II.

Heti bontott tematika	
	Mi a filozófia? TE*- Tudás a tudományok ismérveiről, felosztásukról, a filozófia helyéről, jellemzőiről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt.
	Ontológia TE – Tudás az ontológiai elméletekről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
	Természetfilozófia TE – Tudás a természet filozófiai elméleteiről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
	Filozófiai antropológia TE - Tudás a filozófiai antropológia elméleteiről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
	Antik filozófia korszakai, problematikája TE - Tudás az antik filozófiai korszakokról, filozófusokról, elméleteikről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is.

	- Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
	Ismeretelmélet TE - Tudás az ismeretelmélet területéhez tartozó elméletekről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
	Természetes teológia Etika TE - Tudás a természetes teológia és a valláskritika elméleteiről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
	Esztétika Logika TE - Tudás az esztétika területéhez tartozó elméletekről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
	A középkori filozófia korszakai, problematikája TE - Tudás a középkori filozófiai korszakokról, filozófusokról, elméleteikről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
	Újkori filozófiai irányzatok; Posztmodern TE - Tudás az újkori filozófiai korszakokról, filozófusokról, elméleteikről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket

	megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
--	--

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Szociológia				Kódja:	GT_AKML013-17
		angolul:		Sociology					
Felelős oktatási egység:				Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti	0	kollokvium	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Szabados György Norbert			beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	-			beosztása:	-
A kurzus célja megismertetni a hallgatókkal a szociológia tudomány fogalmait, hazai és külföldi történetét, kutatási módszereit. A kurzust felvevő hallgatók ezeken túl egyes szakszociológiai területek ismereteibe is betekintést nyernek.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás: Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra

vonatkozóan.

Képesség: Gazdasági tevékenységet, projektet tervez, szervez, kisebb vállalkozást, gazdálkodó szervezetet, irányít és ellenőriz. A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.

Attitűd: Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Autonómia és felelősség: Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A szociológia és a társadalomtudományok. Definíciók, megközelítések. A szociológia hazai és nemzetközi története. Társadalomtudományi kutatások módszertana. Egyes szakterületek szociológiája (pl.kisebbségsszociológia, családszociológia)

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

A tárgy keretében előadások vannak, majd ezek, illetve a kiadott szakirodalom alapján a hallgató a számonkérésre önállóan készül fel.

Értékelés

kollokvium, zárthelyi dolgozat alapján értékelve.

Kötelező szakirodalom:

Andorka R.: Bevezetés a szociológiába. Osiris Kiadó, Budapest, 2006.

Ajánlott szakirodalom:

Giddens, A.: Szociológia. Osiris Kiadó, Budapest, 2008.

Heti bontott tematika	
1.	A szociológia és a társadalomtudományok. Definíciók, megközelítések. A szociológia története (Saint-Simon, Comte, Durkheim, Sumner, Spencer, Weber, Marx, Weblen). Nemzetközi szociológia a 2. világháborút követően (Parsons, Merton, Frankfurti Iskola, Elias, Mills, Riesmann, Aronson). A magyar szociológia története (A magyar szociológia kezdetei, első magyar műhelye, Magyarország felfedezése, Erdei munkássága, a II. század második fele). A szociológiai felvétel módszerei. TE*
2.	Modern elméletek. A család szociológiája. Kisebbségsszociológia. A szegénység szociológiája. Szociológia és etika. Társadalmi intézmények, civilek. TE
3.	

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Világgaazdaságtan				Kódja:	GT_AKML036-17
		angolul:		The World Economy					
Felelős oktatási egység:				Világgaazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar	
Levelező	x	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Erdey László			beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Erdey László			beosztása:	egyetemi docens
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerjék a világgaazdaság mint szerves rendszer mozgástörvényeit és a nemzetgaazdasági cselekvés világgaazdasági összefüggéseit									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Rendelkezik a gaazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgaazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gaazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan, ismeri világgaazdaság működésének legfontosabb kereteit									
Képesség:									
követi és értelmezi a világgaazdasági folyamatokat									
Attitűd:									
Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is). Viselkedésében a nemzetközi nyitottság, a lojalitás és a társadalmi felelősségvállalás fontos szereppel bír									
Autonómia és felelősség:									
Munkaköréhez és munkafeladatához kapcsolódóan önállóan követi a világgaazdaság legfontosabb mozgásait. Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal. Előadásokat tart, vitavezetést önállóan végez. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gaazdálkodó szervezeten belüli és azon kívüli szakmai fórumok munkájában.									

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kapitalizmus történelmi fejlődése. Népesedés, népesség. Erőforrások és a környezet. A mezőgazdaság szerepe a világgazdaságban. A feldolgozóipar szerepe a világgazdaságban. A szolgáltatások szerepe a világgazdaságban. Városok és városiasodás, közlekedés és kommunikáció. Közlekedés és kommunikáció. A fogyasztás a világgazdaságban. Nemzetközi kereskedelem és beruházás. A nemzetközi kereskedelem szerkezete. Fejlettség és alulfejlettség a világgazdaságban.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások a legfontosabb aktuális világgazdasági eseményekre kitérve

Értékelés

A vizsgaidőszakban írt vizsgadolgozattal. 0-50% elégtelen (1), 51-63% elégséges (2), 64-76% közepes (3), 77-88% jó (4), 89-100% jeles (5)

Kötelező szakirodalom:

Világgazdaságtan (Szerk. Blahó András), Akadémiai Kiadó 2008. (a kijelölt fejezetek), ISBN 9789630585682
Csáki György: Nemzetközi gazdaságtan. Napvilág Kiadó 2017. (a kijelölt fejezetek), ISBN: 9789633841761

Ajánlott szakirodalom:

Stutz—Warf (2014): The World Economy: Geography, Business, Development, Pearson, ISBN 9781292021195
A gyakorlatokhoz kiadott aktualizált cikkgyűjtemény

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés, a világgazdaságtan tárgyköre
	TE* A világgazdaságtan tárgykörének elhelyezése a gazdaságtudományokon belül
	A kapitalizmus történelmi fejlődése I.
	TE: A kapitalizmus történelmi elhelyezése, előzményei fejlődése
	A kapitalizmus történelmi fejlődése II.
	TE: a gyarmatosítás története, hatása napjaink világgazdaságára, az ipari forradalom és következményeinek máig tartó hatásai
	Népesedés, népesség
	TE: A világ népességmegoszlása, a népesség történelmi fejlődése, a demográfiai átmenet, migráció
	Erőforrások és környezet
	TE_ Ásványok és energiaforrások a világgazdaságban, fenntarthatóság
2.	A mezőgazdaság szerepe a világgazdaságban
	TE: A mezőgazdaság rendszerei, történelmi és földrajzi átalakulásai
	A feldolgozóipar szerepe a világgazdaságban
	TE: A feldolgozóipar fejlődése, földrajzi mozgásai, dezindusztrializáció, fordizmus és posztfordizmus, néhány fontosabb iparág esettanulmánya
	A szolgáltatások szerepe a világgazdaságban
	TE: A szolgáltatások szerepének növekedését indokló tényezők, a szolgáltatások munkaerőpiaca, főbb szolgáltatóágazatok esettanulmánya
	Városok és városiasodás
	TE: Urbanizáció, szuburbanizáció, exurbanizáció, a lakhatás szűrőmodellje, gettósodás, dzsentrifikáció, megavárosok
	Közlekedés és kommunikáció
	TE: a közlekedés és szállítás történelmi és földrajzi átalakulása, idő-tér és költség-tér konvergencia, a kommunikáció jelentősége napjaink globalizációjában
3.	A fogyasztás a világgazdaságban
	TE: fogyasztási modellek, a fogyasztási szokások átalakulása a világgazdaságban
	Nemzetközi kereskedelem és beruházás
	TE: a nemzetközi kereskedelem és beruházások legfontosabb alapfogalmai
	A nemzetközi kereskedelem szerkezete

	TE: a nemzetközi kereskedelem áru- és földrajzi szerkezetének átalakulása
	Fejlettség és alulfejlettség a világgazdaságban
	TE: a fejlődő világ sajátosságai, a legfontosabb fejlődési problémák és lehetséges válaszok

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Kereskedelmi áruismeret				Kódja:	GT_AKML019-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Hernádi László		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása:		
A kurzus célja, hogy a hallgatók megismerkedjenek az árurendszerrel, árurendszerekkel, a szabványosítás és a szabványok fogalmával. Kiemelt figyelmet szentelünk a minőségnek, illetve a minőségügyi rendszernek a fogyasztók, illetve az üzleti szféra szempontjából. Foglalkozunk a fogyasztói érdekvédelem működésével, termékcímkékkel és védjegyekkel. Végig kíséjük az áru útját a csomagolástól az anyagmozgatáson át a raktározásig.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. Ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés, a projekt vezetés szabályait és etikai normáit. Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket. Ismeri a kereskedelem és marketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket és az ezeket felépítő fogalomrendszert. Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit. Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét. Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén.

Képesség:

Követi és értelmezi a nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során. Képes hatékony munkára gazdasági, marketing és kereskedelmi projektekben, gazdálkodó szervezetekben. Képes a fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni. Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerekkel való együttműködésre.

Attitűd:

A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére. Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését. Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

Autonómia és felelősség:

Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal. Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális kereskedelem és marketing szakmai kérdések végiggondolását, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását. Felelősséggel részt vállal kereskedelmi és marketing szakmai nézetek kialakításában, indoklásában.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket öleli fel: az áruismeret fogalma, története, árurendszerzés alapelvei, minőség fogalma, összetevői, minőségvédelem, minőség szabályozás, termékfelelősség, szabvány,

szabványosítás, minőségtanúsítás, termékcímkék, védjegyek, fogyasztói érdekvédelem, csomagolás, anyagmozgatás, raktározás.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadások, tantermi vita, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező és az ajánlott irodalom anyagából.
Értékelés Írásbeli vizsga
Kötelező szakirodalom: Az előadások anyaga és Dr. Buzás Gizella: Általános áruismeret. Képzőművészeti Kiadó, 2009, Budapest ISBN 978-963-337-059-9
Ajánlott szakirodalom: Brusztiné Kunvári Enikő: A kereskedelmi egység működtetése, az áruforgalom lebonyolítása. Kereskedelmi és Idegenforgalmi Kft., 2013, Budapest ISBN 978 963 637 290 3 Philip Kotler: Marketing menedzsment. 2. kiadás, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1999. ISBN 963-10637-289-79764-1

Heti bontott tematika	
1.	Az áruismeret története, az áruismeret fogalma
	TE* Az előadás anyagának elsajátítása
	Árurendszerzés alapelvei, árurendszerek
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Minőség fogalma, összetevői, minőséget meghatározó tényezők
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	A marketing szerepe a minőségben
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Minőségi jellemzők; minőségssabályozás és biztosítás
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Minőségértékelés; sikeres kereskedelmi áruk - minőség díjak
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	A minőségvédelem jogi eszközei; termékfelelősség; szabványosítás és szabvány
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Minőségtanúsítás és tájékoztatás a minőségről: termékcímkék, védjegyek, megkülönböztető minőségi jelek
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
2.	Egyéb védjegyek, címkék (társadalmi, környezeti, erkölcsi felelősséget tükröző), terméktesztek
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Az EU fogyasztóvédelmi politikája
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Fogyasztói érdekvédelem Magyarországon
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Csomagolás fogalma, funkciója, módjai
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Csomagolási segédanyagok; speciális csomagolások; a csomagolás nemzetközi szabályozása; veszélyes áruk csomagolása
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Áruvédelem: fizikai, kémiai, biológiai hatások

	Anyagmozgatás, anyagszállítás, tárolás, raktározás
	TE Az előadás anyagának elsajátítása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketing menedzsment				Kódja:	GT_AKML024-17
		angolul:							
Felelős oktatási egység:				DE GTK - Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Prof. Dr. Szakály Zoltán		beosztása:	egyetemi tanár	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Prof. Dr. Lehota József		beosztása:	egyetemi tanár	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
A tantárgy célkitűzése, hogy az MSc-s hallgatók megismerjék a Marketing menedzsment tartalmi összefüggéseit, folyamatait a célpiac kiválasztástól a marketingeszközök meghatározásáig, megvalósításáig és ellenőrzéséig bezárólag.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve problémamegoldási módszereknek.

Ismeri a marketing alapfogalmait és elméleteit.

Rendelkezik a kereskedelmi, logisztikai és marketing módszerek ismeretével és alkalmazói szinten birtokolja.

Képesség:

Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjti, rendszerezi; egyszerűbb okági összefüggéseket feltár és következtetéseket von le, javaslatokat fogalmaz meg a szervezet rutin folyamataiban.

Képes kérdőívkészítésben, piackutatásban való közreműködésre.

Attitűd:

Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására.

Autonómia és felelősség:

Felelősséget vállal, illetve visel saját munkájáért, döntéseiért.

Munkaköri feladatát önállóan végzi, szakmai beszámolóit, jelentéseit, kisebb prezentációit önállóan készíti. Szükség esetén munkatársi, vezetői segítséget vesz igénybe.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A tantárgy tartalmazza a témakörhöz kapcsolódó főbb elméleteket, módszereket és azok közül a fontosabbak begyakorlását. A témakörök bővebben a bontott heti tematikában megismerhetők.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Évközben az előadásokon elhangzottak ellenőrzésére a szemeszter végén megírt zárthelyi dolgozat szolgál, amelyet a hallgatóknak rendelkezésre bocsátott vizsgakérdések alapján teljesítenek.

A gyakorlatok látogatása kötelező jellegű. Hiányzás a gyakorlatok 30%-áról lehetséges. A félév során három-négy fős csoportokba sorolják az oktatók a hallgatókat. A csoportoknak egy, az oktatók által kiadott esettanulmányt kell feldolgozniuk a félév végéig. Ebből írásbeli beadandó és power point-os prezentációt is be kell adniuk. Utóbbit az utolsó órák egyikén prezentálniuk is kell. Az írásbeli beadandó egy 8-10 oldalas word dokumentum. Formai követelményei az alábbiak: 12-es Times New Roman betűtípus, 1,5-es sortáv. Normál margók. Az írásbeli beadandót az utolsó órát megelőző hétig kell leadniuk. A szóbeli prezentáció során 10 perces előadásokat kell elkészíteniük a hallgatóknak, ezt az utolsó órák egyikén előadni. Az egyes csoportokon belül a hallgatók egyenlően lesznek értékelve.

Értékelés

Írásbeli zárthelyi dolgozat, illetve gyakorlati feladatok teljesítése együttesen kerül értékelésre. Az előadásokhoz kapcsolódó követelmények 60% (60 pont), a gyakorlatokhoz kapcsolódó követelmények 40% (40 pont) arányt tesznek ki. Mind az elméleti, mind a gyakorlati követelményeknek önállóan is meg kell felelni, a minimális szintet, a pontszám 50%-át el kell érni.

Kötelező szakirodalom:

Szabó Z. – Papp J. Marketingmenedzsment Jegyzet, SZIE, GTK
A témához kapcsolódó szakmai folyóiratokból kijelölt cikkek.

Ajánlott szakirodalom:

Kotler - Keller: Marketingmenedzsment. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2012

Heti bontott tematika	
1.	Félévkezdés, követelmények egyeztetése A Marketingmenedzsment fogalmi rendszere, fejlődési szakaszai és jellemzői I. A Marketingmenedzsment fogalmi rendszere, fejlődési szakaszai és jellemzői II. A piacok szegmentálása, elemzése, a piacok kiválasztása és pozicionálása és ahhoz kapcsolódó módszerek I. A piacok szegmentálása, elemzése, a piacok kiválasztása és pozicionálása és ahhoz kapcsolódó módszerek II. A termékmix döntések típusai, azok elemei és módszerei, a termékstratégiák I. A termékmix döntések típusai, azok elemei és módszerei, a termékstratégiák II. A vállalati árképzés elmélete és módszercsoportjai, az árdifferenciálás és árstratégiák szerepe I. A vállalati árképzés elmélete és módszercsoportjai, az árdifferenciálás és árstratégiák szerepe II.
2.	A marketingcsatorna, az ellátási lánc, értéklánc szintjei, szereplői és a fizikai áruelosztás szerepe I. A marketingcsatorna, az ellátási lánc, értéklánc szintjei, szereplői és a fizikai áruelosztás szerepe II. A marketingkommunikáció eszközei, kommunikációs csatornák és elemzési módszerek, kommunikációs stratégiák I. A marketingkommunikáció eszközei, kommunikációs csatornák és elemzési módszerek, kommunikációs stratégiák II. Félév végi prezentációk (esettanulmány feldolgozások) hallgatók általi ismertetése.

A tantárgy neve:		magyarul:		Vállalati pénzügyek		Kódja:	GT_AKML026	
		angolul:		Corporate Finance				
Felelős oktatási egység:				Számviteli és Pénzügyi Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		Kollokvium	5	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Fazekas Balázs	beosztása:	tanársegéd
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:		Nagy Tünde Orsolya Hamad Mirjam demonstrátor	beosztása	tudományos segédmunkatárs PhD hallgató demonstrátor
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
a vállalati pénzügyek tárgy keretein belül megismerkedjenek a pénzügyi menedzsment alapjaival és a vállalatok pénzügyi folyamataival, az azokhoz kapcsolódó elemzési módszerekkel. A kurzus feltételeit teljesítő Hallgatók képesek átlátni és értékelni a vállalati gazdálkodási döntéseket és azok éves beszámolóra gyakorolt hatását.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek és összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.								
Képesség:								
Képes hatékony munkára gazdasági, marketing és kereskedelmi projektekben, gazdálkodó szervezetekben,								
Attitűd:								
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.								
Autonómia és felelősség:								
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
A kurzus első felében az éves beszámoló ismeretére, és adataira alapozva - a pénzáramlás szemléletet használva - a vállalati teljesítmény értékelése, a forgótőke menedzsment, majd a kockázat alapjai és fedezetszámítás témaköröket dolgozzuk fel. A hosszú távú pénzügyi menedzsment keretein belül a pénz időértéke és a beruházási döntések, valamint a kötvény és részvényértékelés témákkal foglalkozunk.								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
A Hallgatók felkészüléséhez az előadásokon feldolgozott témák otthoni elsajátítása szükséges. Az elméleti anyag elsajátítását gyakorlati és számítási feladatok megoldásával segítjük. Az órai és az otthoni terhelés aránya megközelítőleg 50-50%.								
Értékelés								
A félév végén előre megadott időpontban zh megírására van lehetőség. (A dolgozatok megírása nem kötelező, nem feltétele az aláírásnak). A dolgozat fogalmakat, és rövid összefüggéseket (esetleg igaz-hamis állításokat, tesztek), valamint a szemináriumokon megoldott problémákhoz hasonló feladatokat tartalmaz. A dolgozatok időtartama: 50 perc. A dolgozat eredménye alapján megajánlott jegy szereshető. (A dolgozat nem minősülnek vizsgaalkalomnak.)								

Amennyiben a zh alapján a Hallgató nem szerzett megajánlott jegyet, azaz nem írta meg a dolgozatot, vagy a megszerzett érdemjegy elégtelen, akkor a vizsgaidőszakban írásbeli kollokviumi időpontokat biztosítunk. A vizsgalehetőség a javítani kívánó Hallgatókra is vonatkozik. Az értékelés az alábbiak szerint történik:

Az elért átlagpontoszám (%-ok) alapján:

60% alatt:	1, elégtelen
60-70%:	2, elégséges
70-80%:	3, közepes
80-90%:	4, jó
90-100%:	5, jeles

A kollokviumok a teljes féléves anyagra vonatkozóan szintén fogalmakat, és rövid összefüggéseket (esetleg igaz-hamis állításokat, teszteket), valamint a szemináriumokon megoldott problémákhoz hasonló feladatokat tartalmaznak.

Kötelező szakirodalom:

Előadásanyag és szemináriumi feladatsorok (Moodle-ban elérhetőek!)

Becsky-Nagy Patrícia – Fazekas Balázs (2018): Vállalati pénzügyek példatár és esettanulmány gyűjtemény I. – Időérték számítás és értékpapírok értékelésének alapjai. Debrecen

Becsky-Nagy Patrícia – Fazekas Balázs (2018): Vállalati pénzügyek példatár és esettanulmány gyűjtemény II. – Befektetési és beruházási döntések. Debrecen

Illés Ivánné: Társaságok pénzügyei

Bélyácz Iván: A vállalati pénzügyek alapjai

Ajánlott szakirodalom:

Pálinkó-Szabó: Vállalati pénzügyek, BME

Brealey-Myers: Modern vállalati pénzügyek

Heti bontott tematika	
1.	Előadás: Vállalati pénzügyek, pénzügyi irányítás elméleti alapjai, gazdálkodási alapelvek, tudományos eredmények. A pénz időértéke I., A pénz időértéke II., Gyakorlat: Tematika és követelményrendszer, esettanulmány feldolgozása. Az időérték számítási feladatok PV, FV, EIR. Az időérték számítási feladatok: évjáradék, örökjáradék. A Hallgató megismeri a pénzügyi gondolkodás mérföldköveit. A Hallgatók megismeri az időérték-számítás alapjait és egyszerű alkalmazási területeit. A Hallgató képes pénzáramlás-sorozatokat értékelni.
2.	Előadás: Beruházás értékelés alapjai I., Beruházási értékelés alapjai II., Kötvényértékelés. A részvény és értékelése. Gyakorlat: Beruházás-gazdaságossági számítások. Azonos és eltérő élettartamú beruházások összehasonlítása. Kötvényértékelési számítások. Részvények értékelése A Hallgató birtokába kerül a beruházások értékeléséhez szükséges alapvető ismereteknek. A Hallgató a többféle módszerrel képes a befektetések széles skálájának értékelésére, összevetésére. A Hallgató a kötvényeket különböző aspektusai alapján képes értékelni. A Hallgató tud részvényt értékelni.
3.	Előadás: Az éves beszámoló, és a cash flow kimutatás. Pénzügyi kimutatások elemzése I., Pénzügyi kimutatások elemzése II., Gyakorlat: Vállalati adatsor elemzése, cash flow kimutatás felépítése. Adatsorok alapján likviditási, tőkeszerkezeti, forgási sebesség mutatók számítása és értékelése. Jövedelmezőség, CF alapú mutatók és piaci érték mutatók. A Hallgató képes az éves beszámoló adatait értelmezni pénzügyi szemlélettel. A Hallgató képes felmérni egy vállalkozás rövid- és hosszú távú fizetőképességét, hatékonyságot elemezni forgási sebesség alapján. A Hallgató képes felmérni egy vállalkozás jövedelmezőségi helyzetét, pénztermelő képességét, általános piaci megítélését.
4.	Előadás: Forgótőke menedzsment. Kockázat és tőkeáttételi mutatók. Fedezetszámítás Gyakorlat: Pénzciklus és működési ciklus. DOL, DFL, DCL számítások. Fedezetszámítás A Hallgató képes a működési- és pénzciklus elemzési keretrendszerében értékelni a vállalkozás forgótőke-gazdálkodásának hatékonyságát. A Hallgatók megismerik a vállalkozások működési és finanszírozási kockázatait és azok mérésének eszközeit. A Hallgató képes a vállalkozás működését a fedezetszámítás eszközével elemezni.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Marketing tervezés és - elemzés				Kódja:	GT_AKML033-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		G	5	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató		neve:	Dr. Polereczki Zsolt			beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása:		
A kurzus célja,								
A hallgatók megismertetése a marketing tervezés és elemzés elméleti és gyakorlati kérdéseivel.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
<i>Tudás:</i> Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival. <i>Képesség:</i> Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére. <i>Attitűd:</i> A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. <i>Autonómia és felelősség:</i> Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.								

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A stratégiai marketing tervezés alapfogalmai, A vállalati stratégia és a funkcionális szervezeti egységek stratégiáinak kapcsolata, A marketing terv, mint az üzleti terv része I., A marketing terv, mint az üzleti terv része II., A marketing terv kidolgozása, Marketing stratégia esettanulmány, Bevezetés, helyzetelemzés, a környezet vizsgálata, Célok meghatározása I., Célok meghatározása II., A stratégia kialakítása, A marketing taktikák kialakítása, A végrehajtás és ellenőrzés módszerei, Előrejelzési módszerek a marketingben

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások tananyagának megismerése.

Értékelés

Szóbeli vizsga

Kötelező szakirodalom

Philip Kotler: "Marketing Menedzsment" Műszaki Könyvkiadó Budapest, 1999.

Kárpáti László: Marketing terv, Gyakorlati útmutató, 2005.

Ajánlott irodalom

Bauer András - Berács József: "Marketing" Aula Könyvkiadó, 1998.

Féléves bontott tematika

5.	A stratégiai marketing tervezés alapfogalmai A vállalati stratégia és a funkcionális szervezeti egységek stratégiáinak kapcsolata A marketing terv, mint az üzleti terv része I. A marketing terv, mint az üzleti terv része II. A marketing terv kidolgozása Marketing stratégia esettanulmány
6.	Bevezetés, helyzetelemzés A környezet vizsgálata Célok meghatározása I. Célok meghatározása II. A stratégia kialakítása A marketing taktikák kialakítása

	A végrehajtás és ellenőrzés módszerei Előrejelzési módszerek a marketingben
--	---

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Marketingkutatás				Kódja:	GT_AKML040-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Soós Mihály		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása		
A kurzus célja, A kurzus célja olyan szakemberek képzése, akik a marketingkutatás elméleti, módszertani alapjait olyan szinten ismerik, hogy az üzleti élet különböző területein felmerülő marketing problémák marketingkutatási kérdéseire megoldást tudnak adni.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Ismeri a marketing alapfogalmait és elméleteit. Rendelkezik a kereskedelmi, logisztikai és marketing módszerek ismeretével és alkalmazói szinten birtokolja. Készség szinten ismeri a gazdasági szervezetek gyakorlati működését, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra. Ismeri az ügyfélkapcsolati feladatok ellátásának technikáit.

Ismeri és érti a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsét anyanyelvén és egy idegen nyelven is.

Képesség:

Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjti, rendszerezi; egyszerűbb okági összefüggéseket feltár és következtetéseket von le, javaslatokat fogalmaz meg a szervezet rutin folyamataiban. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Anyanyelvén és alapszinten idegen nyelven is szakmai szöveget olvas, értelmez. Képes ügyfelekkel, partnerekkel való kapcsolattartásra. Képes kérdőívkészítésben, piackutatásban való közreműködésre. Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.

Attitűd:

Kritikusan szemléli saját munkáját. Elkötelezett a minőségi munkavégzés iránt, betartja a vonatkozó szakmai, jogi és etikai szabályokat, normákat. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére. Projektben, munkacsoportban szívesen vállal feladatot, együttműködő és nyitott, segítőkész, minden tekintetben törekszik a pontosságra. Elfogadja a vezetői, munkatársi kritikát, illetve támogatást. Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására. Nyelvtudását, kommunikációs készségét folyamatosan fejleszti, lépést tart az új kommunikációs technológiák fejlődésével. Hitelesen képviseli munkaszervezetét és munkafeladatát.

Autonómia és felelősség:

Felelősséget vállal, illetve visel saját munkájáért, döntéseiért. Munkaköri feladatát önállóan végzi, szakmai beszámolóit, jelentéseit, kisebb prezentációit önállóan készíti. Szükség esetén munkatársi, vezetői segítséget vesz igénybe. Fel tudja mérni, hogy képes-e egy rá bízott feladatot elvégezni. Általános szakmai felügyelet, irányítás és ellenőrzés mellett munkaköri leírásában szereplő feladatait tudatosan tervezi, önállóan szervezi, és munkáját rendszeresen ellenőrzi. Kommunikációs és nyelvi hiányosságait maga azonosítja, megkeresi a továbbfejlesztés lehetőségeit.

Támaszkodik munkatársai és vezetői segítségére.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A marketingkutatás fogalma, folyamata és típusai. Problémamegoldás, kutatási kérdés és a hipotézis állítás. Kutatási terv készítése kvalitatív és kvantitatív kutatáshoz. Megfigyelés és a kísérlet, co-creation, crowdsourcing, netnográfia, szemkamerás vizsgálatok, kérdőívszerkesztés alapjai, kérdőívszerkesztés a gyakorlatban. Próbakérdezés elmélete és gyakorlata, mintavétel. Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatásban, az SPSS program. Adatrögzítés és adatelemzés konkrét példán keresztül, kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadásanyagok és kötelező irodalmak

Értékelés

Szóbeli vizsga

Kötelező szakirodalom:

Az előadások anyaga.

Ajánlott szakirodalom:

Malhotra, N.: Marketingkutatás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2008. ISBN: 978-963-05-8648-1/978-963-05-8646-1
Hoffmann I-né, Kozák Á., Veres I.: Piackutatás. Műszaki Kiadó, 2001. ISBN: 963-16-3064-1
Táplálkozásmarketing, Élelmiszer, táplálkozás és marketing és a Marketing & Menedzsment c. folyóiratok

Heti bontott tematika
A marketingkutatás fogalma, folyamata és típusai
TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Problémamegoldás, kutatási kérdés és a hipotézis állítás
Szekunder kutatás
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Kutatási terv I.-II. – kvalitatív kutatás
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Kutatási terv II. – kvantitatív kutatás
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Megfigyelés és a kísérlet
Kérdőívszerkesztés alapjai
Kérdőívszerkesztés a gyakorlatban
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Netnográfia, Co-creation, Crowdsourcing
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Szemkamerás vizsgálatok
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Csoport konzultáció egyéni kérdőívekről
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Próbakérdezés elmélete és gyakorlata
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Kutatási terv – mintavétel
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatásban
Az SPSS program
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
Adatrögzítés és adatelemezés konkrét példán keresztül
Kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói
TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

Szóbeli prezentációk megtartása és a kutatási tervek leadása

TE Szóbeli prezentáció

Szóbeli prezentációk megtartása és a kutatási tervek leadása

TE Szóbeli prezentáció

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Marketingkommunikáció				Kódja:	GT_AKML041-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Soós Mihály		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása:		
A kurzus célja:								
A tárgy keretében a hallgatók megismerkednek a vállalati/marketing kommunikáció alapjaival, a kommunikációs-mix felépítésével és egyes elemeivel, továbbá a kommunikációs folyamat és egyes fázisai szervezésének és irányításának, kérdéseivel, a marketingkommunikációs szakma és ipar fő képviselőivel. A kurzus a vállalati piaci orientációjú kommunikációs tevékenység fő formáit (klasszikus reklám, Internet- és elektronikus kommunikáció, direkt marketing, eladáshelyi ösztönzés) főként a vállalati döntéshozói oldalról közelíti. A kurzus során a résztvevők azt sajátítják el, hogy melyek azok a legfontosabb kérdések és szempontok, amelyeket a vállalati döntéshozónak figyelembe kell vennie, hogy az adott vállalat stratégiai célkitűzéseit legjobban szolgáló kommunikációs üzenetet és kommunikációs formákat megtalálhassa. A kurzus intenzíven épít a meglévő marketing ismeretekre.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudása:

Elsajátította a gazdaságtudomány, illetve a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek fogalmait, elméleteit, folyamatait és jellemzőit, ismeri a meghatározó gazdasági tényeket. Érti a gazdálkodó szervezetek struktúráját, működését és hazai, illetve nemzeti határokon túlnyúló kapcsolatrendszerét, információs és motivációs tényezőit, különös tekintettel az intézményi környezetre. Ismeri a vállalkozás, gazdálkodó szervezet és projekt tervezési és vezetési szabályait, szakmai és etikai normáit. Ismeri a marketing szakterület általános és specifikus jellemzőit, határait, legfontosabb fejlődési irányait, szakterületeinek kapcsolódásait rokon szakterületekhez. Részletekbe menően ismeri a marketing szakterület összefüggéseit, elméleteit és az ezeket felépítő terminológiát. Ismeri a marketingstratégia erőforrás alapú elméleteit, a stratégiai menedzsment elemzési módszereit, valamint további marketing részterületek (például eladásmenedzsment, marketing engineering, kvalitatív kutatás, kreatív tervezés) elméleti alapjait és elemzési módszereit. Jól ismeri marketing szakterülete szókincsét és az írott és beszélt nyelvi kommunikáció sajátosságait, legfontosabb formáit, módszereit, és technikáit anyanyelvén és egy idegen nyelven. Ismeri az értékalkotó marketingfolyamatok és az innováció kapcsolatát. Jól ismeri a vevőorientáció érvényesítésének szervezeti formáit és folyamatait. Ismeri és érti a fogyasztói választást magyarázó elméleteket, a fogyasztás társadalmi szerepét.

Képességei

Önálló új következtetéseket, eredeti gondolatokat és megoldási módokat fogalmaz meg, képes az igényes elemzési, modellezési módszerek alkalmazására, komplex problémák megoldására irányuló stratégiák kialakítására, döntések meghozatalára, változó hazai és nemzetközi környezetben, illetve szervezeti kultúrában is. A gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően képes közepes és nagyméretű vállalkozás, komplex szervezeti egység vezetésére, gazdálkodó szervezetben átfogó gazdasági funkciót lát el, összetett gazdálkodási folyamatokat tervez, irányít, az erőforrásokkal gazdálkodik. Nemzetközi, multikulturális környezetben is képes hatékony munkavégzésre. Képes sokoldalú, interdiszciplináris megközelítéssel speciális szakmai problémákat azonosítani, továbbá feltárni és megfogalmazni az azok megoldásához szükséges részletes elméleti és gyakorlati hátteret. Magas szinten használja a marketing szakterület ismeretközvetítési technikáit, és dolgozza fel a magyar és idegen nyelvű publikációs forrásait. Gazdálkodási folyamatokban, projektekben, csoportos feladatmegoldásokban vesz részt, vezetőként a tevékenységet tervezi, irányítja, szervezi, koordinálja, értékeli. Képes a tanult ismeretek és megszerzett tapasztalatok birtokában saját vállalkozás irányítására és működtetésére. Képes vezetői testületek számára önálló elemzések és előterjesztések készítésére.

Attitűdje

Kritikusan viszonyul saját, illetve a beosztottak munkájához és magatartásához, innovatív és proaktív magatartást tanúsít a gazdasági problémák kezelésében. Nyitott és befogadó a gazdaságtudomány és gyakorlat új eredményei iránt. Kulturált, etikus és tárgyilagos értelmiségi hozzáállás jellemzi a személyekhez, illetve a társadalmi problémákhoz való viszonyulása során, munkájában figyel a szélesebb körű társadalmi, ágazati, regionális, nemzeti és európai értékre (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is). Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, erre munkatársait és beosztottait is ösztönzi, segíti, támogatja. Vállalja azokat az átfogó és speciális viszonyokat, azt a szakmai identitást, amelyek marketing szakterülete sajátos karakterét, személyes és közösségi szerepét alkotják. Hitelesen közvetíti szakmája összefoglaló és részletezett problémaköréit. Új, komplex megközelítést kívánó, stratégiai döntési helyzetekben, illetve nem várt élethelyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák

teljeskörű figyelembevételével dönteni. Kezdeményező szerepet vállal szakmájának a közösség szolgálatába állítására. Fejlett marketing szakmai identitással, hivatástudattal rendelkezik, amelyet a szakmai és szélesebb társadalmi közösség felé is vállal.

Autonómiája és felelőssége

Szervezetpolitikai, stratégiai, irányítási szempontból jelentős területeken is önállóan választja ki és alkalmazza a releváns probléma megoldási módszereket, önállóan lát el gazdasági elemző, döntés előkészítő, tanácsadói feladatokat. Önállóan létesít, szervez és irányít nagyobb méretű vállalkozást, vagy nagyobb szervezetet, szervezeti egységet is. Felelősséget vállal saját munkájáért, az általa irányított szervezetért, vállalkozásáért, az alkalmazottakért. Önállóan azonosítja, tervezi és szervezi saját és beosztottai szakmai és általános fejlődését, azokért felelősséget vállal és visel. Kialakított marketing szakmai véleményét előre ismert döntési helyzetekben önállóan képviseli. Új, komplex döntési helyzetekben is felelősséget vállal azok környezeti és társadalmi hatásaiért. Bekapcsolódik kutatási és fejlesztési projektekbe, a projektcsoportban a cél elérése érdekében autonóm módon, a csoport többi tagjával együttműködve mozgósítja elméleti és gyakorlati tudását, képességeit.

Társadalmi és közéleti ügyekben kezdeményező, felelős magatartást tanúsít a munkatársak, beosztottak vonatkozásában.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A kommunikáló szervezet – a kommunikáció szükségessége. A kommunikáció gazdasági jelentősége. A kommunikáció információs és technológiai meghatározottsága. A kommunikációtervezés stratégiai kérdései. Kommunikációs célok és hatáshierarchiák. A kommunikációs

eszközök együttélése. A kommunikáció stratégiai tervezésének lépései. A kommunikáció alanyai. A kommunikáló vállalat: identitás. Digitális vállalati identitás. Márkakommunikáció. A vállalati arculat formai kérdései. A kommunikáció eszközei. Tömegkommunikációs eszközök. Reklám. Public Relations. Közvetlen hatást kifejtő eszközök. Adatbázis marketing. Lojalitás programok. Értékesítésösztönzés. Direktmarketing kommunikáció. A személyközi kommunikáció alapkérdései, tárgyalástechnika. Customer Relationship Management. Közvetett hatást kifejtő kommunikációs eszközök. Termékkommunikáció – termék design. Csomagolás. Esemény-, élmény marketing. A termék megjelenítés – product placement. A kommunikáció csatornái. A reklám környezetének átalakulása. A reklámkörnyezet változásának fő technológiai és társadalmi trendjei. A marketingkommunikációs eszközök klasszifikációjának kérdései. A közönség kommunikációja. Önkéntes üzenetalkotás: A szájreklám, mint kommunikációs eszköz. Önkényes üzenetalkotás: a részvételtől a közös értékteremtésig.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadásanyagok és irodalmak áttekintése
Értékelés Szóbeli vizsga
Kötelező szakirodalom: Órai anyagok Ajánlott irodalom: Horváth Dóra – Bauer András (2013): Marketingkommunikáció. Stratégia, új média, fogyasztói részvétel. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Heti bontott tematika
A kurzus, a követelményrendszer, az oktató bemutatkozása. A kommunikáló szervezet – a kommunikáció szükségessége. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása A kommunikáció gazdasági jelentősége. A kommunikáció információs és technológiai meghatározottsága TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása A kommunikációtervezés stratégiai kérdései. Kommunikációs célok és hatáshierarchiák. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása A kommunikációs eszközök együttélése. A kommunikáció stratégiai tervezésének lépései TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása A kommunikáció alanyai. A kommunikáló vállalat: identitás. Digitális vállalati identitás. Márkakommunikáció. A vállalati arculat formai kérdései. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása A kommunikáció eszközei. Tömegkommunikációs eszközök. Reklám. Public Relations. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása Közvetlen hatást kifejtő eszközök. Adatbázis marketing. Lojalitás programok. Értékesítésösztönzés. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása Direktmarketing kommunikáció. A személyközi kommunikáció alapkérdései, tárgyalástechnika. Customer Relationship Management. Közvetett hatást kifejtő kommunikációs eszközök. Termékkommunikáció – termék design. Csomagolás. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása Esemény-, élmény marketing. A termékmegjelenítés – product placement. A kommunikáció csatornái. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása A reklám környezetének átalakulása. A reklámkörnyezet változásának fő technológiai és társadalmi trendjei. A marketingkommunikációs eszközök klasszifikációjának kérdései. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

A közönség kommunikációja. Önkéntes üzenetalkotás: A szájreklám, mint kommunikációs eszköz. Önkényes üzenetalkotás: a résztvételtől a közös értékteremtésig.

TE* Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

Prezentációk megtartása

TE* Prezentációk megtartása

Prezentációk megtartása

TE* Prezentációk megtartása

Prezentációk megtartása

TE* Prezentációk megtartása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		A külkereskedelem technikája		Kódja:	GT_AKML042-17	
		angolul:		Foreign Trade Technics				
Felelős oktatási egység:				Világgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	x	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde		beosztás a:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	-		beosztás a	-
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
a gazdasági szervezetek nemzetközi kereskedelmi tevékenységét átfogóan megismerjék, a nemzetközi áruforgalomhoz kapcsolódó kereskedelmi, kockázatkezelési, finanszírozási és egyéb vonatkozó ismereteket elsajátítsák.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Tisztában van a gazdálkodás-tudomány legalapvetőbb fogalmaival, elméleteivel, tényeivel, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseivel a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. Rendelkezik a kereskedelmi, logisztikai és marketing módszerek ismeretével és alkalmazói szinten birtokolja. Ismeri a kereskedelmi tevékenységgel kapcsolatos feladatokat, és ismeri a kereskedelmi tevékenységre vonatkozó alapvető jogi szabályozásokat. Ismeri és érti a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsét.

Képesség:

Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjti, rendszerezi; egyszerűbb okági összefüggéseket feltár és következtetéseket von le, javaslatokat fogalmaz meg a szervezet rutin folyamataiban. Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.

Attitűd:

Kritikusan szemléli saját munkáját. Elkötelezett a minőségi munkavégzés iránt, betartja a vonatkozó szakmai, jogi és etikai szabályokat, normákat. Törekszik tudásának fejlesztésére. Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására. Kommunikációs készségét folyamatosan fejleszti, lépést tart az új kommunikációs technológiák fejlődésével.

Autonómia és felelősség:

Felelősséget vállal, illetve visel saját munkájáért, döntéseiért. Kommunikációs hiányosságait maga azonosítja, megkeresi a továbbfejlesztés lehetőségeit. Támaszkodik vezetői segítségére.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kereskedelem kialakulása, a kapcsolatos fogalmak tisztázása; a külkereskedelmi ügyletek rendszerezése; a külkereskedelmi ügylet szakaszai; a gyakoribb fizetési módok; a nemzetközi üzleti életben használatos szokások és szokványok, közöttük az INCOTERMS 2010; a leggyakrabban használt okmányok és értékpapírok rendszerezése, ismertetése; a külkereskedelmi ügyletek során felmerülő kockázatok, azok megelőzésének és csökkentésének lehetséges módjai.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások

Értékelés

A félévvégi aláírásnak követelménye, előfeltétele nincs. Vizsga jegy: szóbeli vizsga. A vizsgázók egy elméleti kérdést és egy gyakorlati feladatot húznak. A gyakorlati feladat keretében értelmezniük kell a kihúzott Incoterms klauzulát és egy ajánlati ár kalkulációt kell elkészíteniük a megadott fuvarparitáshoz. A vizsga csak abban az esetben sikeres, ha mindkét része legalább elégséges!

Kötelező szakirodalom:

Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde: Külkereskedelmi technika. Debreceni Egyetemi Kiadó, 2015.
Az előadáson elhangzottak, az előadások diái (eLearning portálról letölthetőek)

Ajánlott szakirodalom:

Kozár László: Nemzetközi áru- és tőzsdei kereskedelmi ügyletek. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2011
ICC Hungary, A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara Magyar Nemzeti Bizottsága: Incoterms 2010
Gerald Albaum – Edwin Duerr – Alexander Josiassen: International marketing and export management. Pearson, 2016
S. Tamer Cavusgil – Gary Knight – John Riesenberger: International business: The new realities, Global edition. Pearson, 2016
Stuart Wall- Sonal Minocha – Bronwer Rees: International business. Pearson, 2015

Félévi bontott tematika	
1.	Bevezetés a (nemzetközi) kereskedelembe; Kereskedőtípusok, Külkereskedelmi ügyletek rendszerezése; Külkereskedelmi ügylet előkészítése; Külkereskedelmi szerződések; A külkereskedelmi ügylet lebonyolítása; Szokások, szokványok a nemzetközi kereskedelemben, INCOTERMS; Ajánlati ár kalkulációk megadott fuvarparitások alapján; Fizetési módok a nemzetközi kereskedelemben; Okmányok és értékpapírok a nemzetközi kereskedelemben; Különleges külkereskedelmi ügyletek (szellemi termékek adásvétele, csereügyletek, reexport típusú ügyletek, bér munka ügylet, stb.); Kockázat és kockázatmenedzsment a külkereskedelemben TE* - A hallgató megismeri a nemzetközi kereskedelem alapjait, kialakulását, működését - A hallgató megismeri a kereskedő típusokat és a külkereskedelmi ügyletek rendszerezését - A hallgató megismeri a külkereskedelmi ügylet szakaszait, különös tekintettel az ügylet előkészítő lépéseire, az ide tartozó tevékenységekre - A hallgató megismeri a külkereskedelmi szerződések típusait, felépítését - A hallgató megismeri a külkereskedelmi ügyletek harmadik szakaszát, a lebonyolítást - A hallgató megismeri a külkereskedelemben használatos szokásokat, szokványokat, különös tekintettel az ICC működésére és az INCOTERMS szokványgyűjteményre - A hallgató elsajátítja az ajánlati ár kalkuláció folyamatát adott fuvarparitásra vonatkozóan - A hallgató betekintést nyer a külkereskedelemben alkalmazott egyes fizetési módokba - A hallgató megismeri a külkereskedelemben használatos leggyakoribb okmányokat és értékpapírokat - A hallgató megismerkedik olyan külkereskedelmi ügyletekkel, mint a szellemi termékek adásvétele, csereügyletek, reexport típusú ügyletek, bér munka ügylet, stb. - A hallgató megismeri a külkereskedelmi ügyletek során felmerülő kockázatokat és azok megelőzésének, illetve csökkentésének lehetőségeit

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Szervezeti magatartás				Kódja:	GT_AKML039-17
		angolul:		Organizational Behaviour					
Felelős oktatási egység:				DE GTK Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet, Vezetéstudományi Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Kollokvium	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Ujhelyi Mária		beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Barizsné Dr. Hadházi Edit		beosztása:	egyetemi adjunktus	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerjék a szervezet formális és informális oldalának működését, a szervezeti magatartástudomány legfontosabb eredményeit. Cél, hogy szisztematikusabb képet kapjanak a szervezeti tagok, csoportok és az egész szervezet magatartását meghatározó és befolyásoló tényezőkről annak érdekében, hogy a megszerzett ismereteket a szervezetek eredményességének növelésére tudják majd használni.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

A hallgató olyan alapvető ismeretekre tesz szert, amelyek révén megismeri a szervezeti magatartástudomány legújabb kutatási eredményeit, megérti az emberek sokszínűségéből adódó előnyöket és nehézségeket és azt, hogy a különböző egyéni jellemzők és csoport dinamikai jelenségek hogyan hatnak a szervezet teljesítményére. A kurzus előadásai három fő tématerület köré fókuszálódnak: 1. Az egyéni magatartás meghatározói. 2. Csoportok hatása az egyének magatartására és a szervezet teljesítményére. 3. Szervezeti szintű változók (struktúra és kultúra) hatása a szervezetek teljesítményére.

Képesség:

Tisztában van az egyéni csoport és szervezeti szintű változók szervezeti teljesítményre gyakorolt lehetséges hatásaival.

El tudja helyezni a megismert elméleteket a tudományterületen belül.

Megérti az elméletek és modellek alkalmazási korlátait és lehetőségeit, azok előnyeit és hátrányait.

Képes a szervezeten belül előforduló situációk elemzésére, az abban megjelenő különböző egyéni és csoportos magatartásformák felismerésére, önismeretszerzésre, képességfejlesztésre.

Alkalmazni tudja a gyakorlatban, szervezeti situációkban a megszerzett ismereteit, képes értelmezni, magyarázni, esetleg előre jelezni munkatársai jövőbeli magatartásformáit.

A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz.

Attitűd:

A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató, megfelelő hozzáállást alakítson ki a szervezetek informális alrendszerével kapcsolatban. Nyitottá válik az önismeretszerzésre, képességfejlesztésre és az emberi magatartás tudatos megismerésére. A hallgató ennek köszönhetően olyan gazdaságpszichológiai alapokkal bír, ami hozzásegíti ahhoz, hogy munkahelyi környezetben is eredményesen tudja menedzselni interperszonális kapcsolatait.

Autonómia és felelősség:

A kurzus hozzásegíti a hallgatót ahhoz, hogy munkájában innovatív, befogadó, hatékony és eredményes legyen. Az emberi kapcsolatokról felelősséggel formáljon véleményt. Önállóan tudjon döntést hozni saját tudásának, kompetenciáinak fejlesztéséről.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus áttekinti az angolszász szakirodalomban megjelenő sztenderd szervezeti magatartás témaköröket: képességek, személyiség, hiedelmek, értékek, attitűd, észlelés, döntéshozatal, motiváció, csoportok és teamek, hatalom, szervezeti politika, vezetés, konfliktusok kezelése egyéni és szervezeti szinten, szervezeti struktúrák, szervezeti kultúra és változásmenedzselés.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások tartása, gyakorlatokon a témakörökhöz kapcsolódó tesztek, feladatok, esettanulmányok megoldása, informatikai eszközök alkalmazása a tanulás támogatására, a tapasztalati tanulás módszerének alkalmazása, képességfejlesztés.

Értékelés

Kollokvium írásbeli vizsga formájában, órai aktivitás figyelembevételével.

Kötelező szakirodalom:

Bakacsi Gyula (2015): *A szervezeti magatartás alapjai*, Alaptankönyv Bachelor hallgatók számára. Semmelweis Kiadó, Budapest

Robbins, Stephen P. – Judge, Timothy A. (2018): *Essentials of Organizational Behavior*, Fourteenth edition. Pearson Education Limited, Harlow, England.

Ajánlott szakirodalom:

Dienesné Kovács Erzsébet - Berde Csaba (szerk.) (2003). *Vezetépszichológiai ismeretek* Campus Kiadó Debrecen

Dobák Miklós – Antal Zsuzsanna (2013): *Vezetés és szervezés. Szervezetek kialakítása és működtetése*. Akadémiai Kiadó, Budapest

Konzultációkra bontott tematika	
1.	A szervezeti magatartás alapjai, tárgya, tartalma, modellje. Egyén a szervezetben: képesség és személyiség, érték, attitűd, hiedelem. Munkával kapcsolatos attitűdök. Észlelés, tanulás, döntés. A motiváció alapjai. TE: Ismeri és érti a szervezeti magatartás fogalmát, tárgyát és tartalmát. Ismeri, érti a képesség és személyiség fogalmát, modelljeit, hatásukat a szervezetek teljesítményére. Ismeri az értékek, hiedelmek, attitűdök fogalmát, jelentőségét, a munkával kapcsolatos attitűdök hatását a teljesítményre. Ismeri az észleléssel, tanulással, döntéshozatallal kapcsolatos alapvető elméleteket, szerepüket a szervezetek működésében. Ismeri a motiváció fogalmát, legfontosabb elméleteit és a motiváció jelentőségét a szervezetek működése szempontjából.
2.	Csoportok a szervezetben. Csoportszerepek, csoportfolyamatok, teamek. Hatalom és szervezeti politika. A személyes vezetés alapjai. TE: Ismeri a csoportok fogalmát a csoportok típusait, a csoporthoz csatlakozás egyéni és szervezeti előnyeit, hátrányait. Ismeri a csoportszerepeket, a csoportfolyamatokat és azok hatását a szervezetek működésére, a szervezeten belüli emberi kapcsolatok alakulására. Ismeri a hatalom és szervezeti politika fogalmát, hatását az egyének közötti kapcsolatokra, a szervezet működésére. Ismeri a legfontosabb vezetéselméleti megközelítéseket, a különböző vezetési stílusok, magatartások szervezeti tagokra gyakorolt hatását, a vezetésstudomány újabb irányzatait.
3.	Konfliktusok egyéni szinten. Konfliktusok szervezeti szinten. A szervezeti magatartás és a szervezeti struktúra kapcsolata. Szervezeti kultúra. Szervezeti változások menedzselése. TE: Ismeri az egyének közötti konfliktus kezelés modelljét, folyamatát, a lehetséges magatartásformákat, a konfliktusok megoldásának alternatíváit. Ismeri a szervezeti konfliktusok kezelésének alternatíváit, azok hatását a szervezet működésére. Ismeri a szervezeti struktúrák jellemzőit, az alapvető struktúra típusokat és azok hatékony alkalmazásának feltételeit. Ismeri a szervezeti kultúra fogalmát, jelentőségét, modelljeit, szervezeti működést befolyásoló hatását. Ismeri a szervezeti változások menedzselésének folyamatát, az ezzel kapcsolatos alternatív modelleket, azok szervezeti működésre gyakorolt hatását.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági elemzés		Kódja:	GT_AKML038	
		angolul:		Business analysis				
2019/2020/1								
Felelős oktatási egység:				DE GTK Számviteli és Pénzügyi Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				Számvitel		Kódja:	GT_AKML005	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		4	magyar	
Levelező	+	Féléves	5	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Kiss Anita	beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:		beosztása		
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
a tárgy oktatása során megismerkednek a vállalkozások elemzésének céljaival, szükségességével és módszereivel.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
Elsajátítják a vállalkozási tevékenység elemzését, valamint a komplex, beszámoló elemzésének eszközeit módszertanát mind elméleti mind gyakorlati oldalról.								
Képesség:								
Képessé válik a hallgató az alapvető összefüggések értelmezésére.								
Attitűd:								
A félév során az elméleti ismeretek mellett a gyakorlati hasznosítás lehetőségeit is elsajátítják a hallgatók.								
Autonómia és felelősség:								
Felelősséggel dönt a kurzus során szerzett ismeretek bővítéséről és fejlesztéséről.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
A gazdasági elemzés fogalma, tevékenységek elemzése, komplex elemzés. Gyakorlati feladatok, számpéldák megoldása.								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
Elméleti és gyakorlati ismertek átadása illusztratív példakon, feladatokon keresztül. A példák megoldását a szemináriumi foglalkozások segítik.								
Értékelés								
A megszerzett ismeretek számonkérése írásbeli dolgozat formájában történik. A dolgozatok felépítése: az elméleti anyagra vonatkozó tesztek, igaz-hamis állítások és rövid kérdések (definíciók, képletek, összefüggések), valamint gyakorlati, számítási feladatok megoldása.								
Kötelező szakirodalom:								
Bíró Tibor – Kresalek Péter – Pucsek József – Sztanó Imre [2012]: A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése. Perfekt Kiadó, Budapest								
Birher Ilona – Pucsek József – Sándor Lászlóné – Sztanó Imre [2006]: A vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése. Perfekt Kiadó, Budapest								
A szemináriumokon kiadott feladatlapok, anyagok.								
Ajánlott szakirodalom:								
Kresalek Péter – Pucsek József [2012]: Példatár és feladatgyűjtemény a vállalkozások tevékenységének komplex elemzéséhez. Perfekt Kiadó, Budapest								
Birher Ilona – Blumné Bán Erika – Kresalek Péter – Pucsek József – Sándor Lászlóné – Sztanó Imre – Takácsné Lengyel Andrea [2006]: Példatár a vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzéséhez. Perfekt Kiadó, Budapest								

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés – alapvető kérdések TE: Ismeri az elemzési munka szerepét a vezetői döntéshozatalban.
2.	A gazdasági elemzés általános vonatkozásai TE: Ismeri a gazdasági elemzés feladatát, célját, alapvető módszereit, elemzési eszközeit.
3.	Piaci tevékenység elemzése TE: Ismeri a piaci tevékenység elemzési feladatait.
4.	A termelő tevékenység elemzése TE: Ismeri az alapvető termelési érték mutatókat.
5.	A szolgáltató tevékenység elemzése TE: Ismeri a szolgáltató tevékenység elemzési sajátosságait.
6.	A minőség elemzése TE: Ismeri a minőség alakulásának mutatószámait.
7.	A kereskedelmi tevékenység elemzése TE: Ismeri a kereskedelmi vállalkozások tevékenységének elemzési feladatait.
8.	Készletgazdálkodás elemzése TE: Ismeri a készletek nagyságára, összetételére, a készletekkel való gazdálkodásra vonatkozó mutatókat.
9.	A beszámoló, mint az elemzés információbázisa TE: Ismeri az éves és egyszerűsített éves beszámoló részeit.
10.	Vagyoni helyzet elemzése TE: Ismeri a vagyoni helyzet elemzésének alapvető összefüggéseit.
11.	Pénzügyi helyzet elemzése TE: Ismeri a pénzügyi helyzet elemzésének mutatóit valamint a likviditási mérleget.
12.	Jövedelmezőség elemzése TE: Ismeri a jövedelmezőségi helyzet elemzésének főbb feladatait.
13.	A vállalkozási tevékenység hatékonyságának elemzése TE: Ismeri a hatékonysági és komplex hatékonysági mutatókat.
14.	Összefoglalás TE: Alapos ismeretekkel rendelkezik a vezetői számvitelről, a költséggazdálkodásról, az önköltségszámítás és költségelszámolás területeiről.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:		Vállalatirányítási rendszerek				Kódja:	GT_AKML053-17
	angolul:		Information Systems					
Felelős oktatási egység:			Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	4	magyar
Levelező	L	Féléves	5	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Füzesi István			beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:				beosztása:	
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A tantárgy oktatási célja, hogy a hallgatók gyakorlati ismereteket, gyakorlati készséget sajátítsanak el egy kis- és középvállalkozás számára ajánlott ERP rendszer használatában, bevezetésében. A gyakorlatok során egy mintavállalat jellemző folyamatit modellezzük a kiválasztott ERP rendszerben (beállítások, beszerzés, értékesítés, raktározás).								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

- Ismeri a vállalati folyamatokat támogató informatikai és irodatechnikai eszközöket.
- Ismeri a gazdasági szervezetek felépítését és működését.
- Birtokában van a szakterület legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve probléma-megoldási módszereinek.

Képesség:

- Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával képes a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjteni, rendszerezni, egyszerűbb ok-sági összefüggéseket feltár és következtetéseket von le, javaslatokat fogalmaz meg a szervezet rutin folyamataiban.
- Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt.
- Képes egyszerű gazdaságossági számítások, költségkalkulációk elvégzésre.
- Képes a gazdasági folyamatok, szervezeti események következményeinek megértésére, alapvető gazdasági mutatók kiszámítására és azokból következtetések levonására.

Attitűd:

- Kritikusan szemléli saját munkáját.
- Elkötelezett a minőségi munkavégzés iránt, betartja a vonatkozó szakmai, jogi és etikai szabályokat, normákat.
- Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére.

Autonómia és felelősség:

- Felelősséget vállal, illetve visel saját munkájáért, döntéseiért.
- Munkaköri feladatát önállóan végzi, szakmai beszámolóit, jelentéseit, kisebb prezentációit önállóan készíti. Szükség esetén munkatársi, vezetői segítséget vesz igénybe.
- Fel tudja mérni, hogy képes-e egy rá bízott feladatot elvégezni.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Rendszer és információ elméleti ismeretek
Információs rendszerek
Integrált vállalatirányítási információs rendszerek
ERP rendszerek funkciói
ERP rendszerek adatmodellje
Információs rendszerek implementálása
Információs rendszerek az agrárvállalkozásokban
Partner.ERP rendszer általános ismertetése, Kezelési ismeretek.
Partner.ERP Kereskedelem

Partner.ERP Értékesítés Partner.ERP Beszerzés Partner.ERP Gyártás
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Az oktatás elméleti előadásokból és gyakorlati órából áll. Az elméleti tananyag elsajátításához az előadáson elhangzottak, a prezentációk és jegyzetek, könyvek állnak a hallgatók rendelkezésére. A gyakorlati foglalkozások egy ERP rendszer és vezetői információs rendszer alkalmazásával folynak.
Értékelés A félév gyakorlati jeggyel zárul. Az aláírás, vizsgára bocsájtás feltétele, hogy a gyakorlati tevékenység alapján megállapított teljesítmény legalább 60%-os legyen. A hallgatók a gyakorlati jegyet az elméleti dolgozat és a gyakorlati munka eredménye alapján kapnak. A két dolgozat számtani átlaga alapján történik a jegy megállapítása.
Kötelező szakirodalom: Herdon Miklós-Rózsa Tünde (2011): Információs rendszerek az agrárgazdaságban. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest. Szenteleki Károly-Rózsa Tünde (2007): Információs rendszerek. Hefop jegyzet. Ajánlott szakirodalom: Dobay Péter (1997): Vállalati információ-menedzsment. Nemzeti Tankönyvkiadó. Heteyi József (2004): ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. ComputerBooks, Budapest. Heteyi József (2009): ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. ComputerBooks, Thomas F. Wallance: ERP-vállalatirányítási rendszerek.

Heti bontott tematika	
1.	Rendszer és információ elméleti ismeretek
	TE* Partner.ERP rendszer általános ismertetése, Kezelési ismeretek.
2.	Információs rendszerek
	TE Partner.ERP Kezelési ismeretek, Alapfunkciók
3.	Információs rendszerek
	Partner.ERP Kiemelt törzsállományok kezelése: Cikktörzs
4.	Integrált vállalatirányítási információs rendszerek
	TE Partner.ERP Önálló feladatmegoldás: cikktörzs felvitelre, módosítása
5.	Integrált vállalatirányítási információs rendszerek
	TE Partner.ERP Kiemelt törzsállományok kezelése: Üzleti partnerek
6.	ERP rendszerek funkciói
	TE 1. Partner.ERP Önálló feladatmegoldás: partnertörzs felvitele, módosítása
7.	1. Elméleti és gyakorlati dolgozat
8.	ERP rendszerek funkciói
	TE Partner.ERP Kereskedelem
9.	ERP rendszerek adatmodellje
	TE Partner.ERP Értékesítés.
10.	ERP rendszerek adatmodellje
	TE Partner.ERP Önálló feladatmegoldás: értékesítés
11.	Integrált vállalatirányítási rendszerek moduljai és funkciói.
	TE Partner.ERP Beszerzés
12.	Információs rendszerek implementálása
	TE P@rtner.ERP: Termelésstervezés, gyártás
13.	Információs rendszerek az agrárvállalkozásokban
	TE Partner.ERP Önálló feladatmegoldás: diszpozíció
14.	2. elméleti dolgozat
	TE 2. gyakorlati dolgozat

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Médiagazdaságtan		Kódja:	AV_KML049-17	
		angolul:		Media Economics				
Felelős oktatási egység:				DE GTK Gazdálkodástudományi Intézet, Vállalatgazdaságtani Tanszék				
Kötelező előtanulmány neve:				-		Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Nagy Adrián Szilárd		beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása:	
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
Megismerjék a médiagazdaságtan világát, annak különböző iskoláit. Részletezni és elemezni a médiapiacok általános sajátosságait, bemutatni ezek különböző iparágakban való konkrét megjelenését. Vizsgálni a lapkiadást, a rádiózást és a televíziózást, valamint kitérni az infokommunikációs lehetőségek fejlődésével kialakult új típusú médiára is. A tantárgy elsajátítását követően a hallgatók képesek lesznek eligazodni a média gazdaságtan világában, és elemző módon viszonyulni a média jelenségeihez, történéseihez és összefüggéseihez.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Alapvető médiagazdaságtani ismeretekkel rendelkezik.

Ismeri a médiához kötődő fontosabb gazdasági és társadalmi összefüggéseket.

Ismeri a médiatér főbb szereplőit.

Képesség:

Képes egy vállalkozás médiakapcsolatait megtervezni és menedzselni.

Képes eligazodni gazdasági, szervezeti és társadalmi kérdésekben.

Képes szakmai ismeretek szintetizálására.

Attitűd:

Racionálisan gondolkodik médiagazdasági kérdésekben.

Érdeklődő és nyitott hozzáállású.

Autonómia és felelősség:

Korrekt és becsületes szakember, aki mindig a legjobb tudása szerint dönt.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A médiagazdaságtan tárgya, sajátosságai és alapfogalmai. A termékek és a kereslet jellemzői a médiapiacokon. A kínálat, a piaci szerkezetek és a verseny jellemzői. Hirdetések és reklámok gazdasági jellemzői. A lapok fajtái és kereslete. A lapok előállítása, terjesztése, a lappiacok szerkezete. A rádiózás piaca. A televíziózás piaca, termék és kínálat. A televíziózás piaca, terjesztés, fogyasztás, szerkezet. Az új média fogalma és használata. Az új média tartalomszolgáltatások és piacok. A média szabályozása. A médiafogyasztás mérése.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Önálló esettanulmány feldolgozása, kiselőadás tartása

Értékelés

Kollokvium, melynek keretében a hallgató beszámol a félév során elsajátított tudásáról és ismereteiről. Követelmény, hogy a hallgatók a megadott határidőre elkészítsék az előírt tanulmányt a megadott témában az oktató útmutatása szerint, valamint a félévközi zárthelyi dolgozat sikeres teljesítése.

Kötelező szakirodalom:

Gálik Mihály – Urbán Ágnes: *Médiagazdaságtan*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2014

Horváth Dóra – Nyíró Nóra – Csordás Tamás: *Médiaismeret*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2013

Ajánlott szakirodalom:

Gálik Mihály – Urbán Ágnes: *Bevezetés a médiagazdaságtanba*, AULA Kiadó, Budapest, 2009.

Gálik Mihály: *Médiagazdaságtan, médiaszabályozás*, AULA Kiadó, Budapest

Heti bontott tematika	
1.	Regisztrációs hét
	TE*
2.	A médiagazdaságtan tárgya, alapfogalmak
	TE
3.	A termékek és a kereslet jellemzői a médiapiacokon
	TE
4.	A kínálat, a piaci szerkezetek és a verseny jellemzői
	TE
5.	Hirdetések és reklámok gazdasági jellemzői
	TE
6.	A lapok fajtái és kereslete
	TE
7.	A lapok előállítása, terjesztése, a lappiacok szerkezete
	TE
8.	A rádiózás piaca
	TE
9.	A televíziózás piaca, termék és kínálat
	TE
10.	A televíziózás piaca, terjesztés, fogyasztás, szerkezet
	TE
11.	Az új média fogalma és használata
	TE
12.	Az új média tartalomszolgáltatások és piacok
	TE
13.	A médiafogyasztás mérése
	TE
14.	A média szabályozása
	TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Termék- és márkamenedzsment				Kódja:	GT_AKML034-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató		neve:	Dr. Soós Mihály			beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása:		
A kurzus célja, A tárgy célja, hogy a hallgatók megismerkedjenek a termékek és márkák stratégiáinak főbb kérdésköreivel, és az elméleti megalapozás mellett – az esettanulmányok segítségével – a gyakorlatban is jól használható ismereteket szerezzenek. A tárgy alapismereteit a hallgatók a Termék- és márkamenedzsment tárgy kereteiben sajátítják el az alapszakon.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudása:

Elsajátította a gazdaságtudomány, illetve a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek fogalmait, elméleteit, folyamatait és jellemzőit, ismeri a meghatározó gazdasági tényeket. Érti a gazdálkodó szervezetek struktúráját, működését és hazai, illetve nemzeti határokon túlnyúló kapcsolatrendszerét, információs és motivációs tényezőit, különös tekintettel az intézményi környezetre. Ismeri a vállalkozás, gazdálkodó szervezet és projekt tervezési és vezetési szabályait, szakmai és etikai normáit. Ismeri a marketing szakterület általános és specifikus jellemzőit, határait, legfontosabb fejlődési irányait, szakterületeinek kapcsolódásait rokon szakterületekhez. Részletekbe menően ismeri a marketing szakterület összefüggéseit, elméleteit és az ezeket felépítő terminológiát. Ismeri a marketingstratégia erőforrás alapú elméleteit, a stratégiai menedzsment elemzési módszereit, valamint további marketing részterületek (például eladásmenedzsment, marketing engineering, kvalitatív kutatás, kreatív tervezés) elméleti alapjait és elemzési módszereit. Jól ismeri marketing szakterülete szókincsét és az írott és beszélt nyelvi kommunikáció sajátosságait, legfontosabb formáit, módszereit, és technikáit anyanyelvén és egy idegen nyelven. Ismeri az értékalkotó marketingfolyamatok és az innováció kapcsolatát. Jól ismeri a vevőorientáció érvényesítésének szervezeti formáit és folyamatait. Ismeri és érti a fogyasztói választást magyarázó elméleteket, a fogyasztás társadalmi szerepét.

Képességei

Önálló új következtetéseket, eredeti gondolatokat és megoldási módokat fogalmaz meg, képes az igényes elemzési, modellezési módszerek alkalmazására, komplex problémák megoldására irányuló stratégiák kialakítására, döntések meghozatalára, változó hazai és nemzetközi környezetben, illetve szervezeti kultúrában is. A gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően képes közepes és nagyméretű vállalkozás, komplex szervezeti egység vezetésére, gazdálkodó szervezetben átfogó gazdasági funkciót lát el, összetett gazdálkodási folyamatokat tervez, irányít, az erőforrásokkal gazdálkodik. Nemzetközi, multikulturális környezetben is képes hatékony munkavégzésre. Képes sokoldalú, interdiszciplináris megközelítéssel speciális szakmai problémákat azonosítani, továbbá feltárni és megfogalmazni az azok megoldásához szükséges részletes elméleti és gyakorlati hátteret. Magas szinten használja a marketing szakterület ismeretközvetítési technikáit, és dolgozza fel a magyar és idegen nyelvű publikációs forrásait. Gazdálkodási folyamatokban, projektekben, csoportos feladatmegoldásokban vesz részt, vezetőként a tevékenységet tervezi, irányítja, szervezi, koordinálja, értékeli. Képes a tanult ismeretek és megszerzett tapasztalatok birtokában saját vállalkozás irányítására és működtetésére. Képes vezetői testületek számára önálló elemzések és előterjesztések készítésére.

Attitűdje

Kritikusan viszonyul saját, illetve a beosztottak munkájához és magatartásához, innovatív és proaktív magatartást tanúsít a gazdasági problémák kezelésében. Nyitott és befogadó a gazdaságtudomány és gyakorlat új eredményei iránt. Kulturált, etikus és tárgyilagos értelmiségi hozzáállás jellemzi a személyekhez, illetve a társadalmi problémákhoz való viszonyulása során, munkájában figyel a szélesebb körű társadalmi, ágazati, regionális, nemzeti és európai értékre (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is). Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, erre munkatársait és beosztottait is ösztönzi, segíti, támogatja. Vállalja azokat az átfogó és speciális viszonyokat, azt a szakmai identitást, amelyek marketing szakterülete sajátos karakterét, személyes és közösségi szerepét alkotják. Hitelesen közvetíti szakmája összefoglaló és részletezett problémaköreit. Új, komplex megközelítést kívánó, stratégiai döntési helyzetekben, illetve nem várt élethelyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák

teljeskörű figyelembevételével dönteni. Kezdeményező szerepet vállal szakmájának a közösség szolgálatába állítására. Fejlett marketing szakmai identitással, hivatástudattal rendelkezik, amelyet a szakmai és szélesebb társadalmi közösség felé is vállal.

Autonómiája és felelőssége

Szervezetpolitikai, stratégiai, irányítási szempontból jelentős területeken is önállóan választja ki és alkalmazza a releváns probléma megoldási módszereket, önállóan lát el gazdasági elemző, döntés előkészítő, tanácsadói feladatokat. Önállóan létesít, szervez és irányít nagyobb méretű vállalkozást, vagy nagyobb szervezetet, szervezeti egységet is. Felelősséget vállal saját munkájáért, az általa irányított szervezetért, vállalkozásáért, az alkalmazottakért. Önállóan azonosítja, tervezi és szervezi saját és beosztottai szakmai és általános fejlődését, azokért felelősséget vállal és visel. Kialakított marketing szakmai véleményét előre ismert döntési helyzetekben önállóan képviseli. Új, komplex döntési helyzetekben is felelősséget vállal azok környezeti és társadalmi hatásaiért. Bekapcsolódik kutatási és fejlesztési projektekbe, a projektcsoportban a cél elérése érdekében autonóm módon, a csoport többi tagjával együttműködve mozgósítja elméleti és gyakorlati tudását, képességeit.

Társadalmi és közéleti ügyekben kezdeményező, felelős magatartást tanúsít a munkatársak, beosztottak vonatkozásában.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A marketingszemléletű termékinnováció alapkonceptiói és az új termékek típusai. A vállalati termékpolitika és a termékinnováció összefüggései. Eszközök és tesztek – a felhasználók tulajdonságainak, preferenciáinak beépítése a tervezésbe. A termékfejlesztés szervezeti háttere. Szervezeti kultúra, szervezeti magatartás és a termékinnováció összefüggései. Az újtermék-konceptió kialakítása és tesztelése. Márkapolitikai döntések. Márkakiterjesztés. Globális márkastratégiák. A marketing szerepe a formatervezésben és a műszaki fejlesztésben. Design és csomagolás.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Az interaktív előadások mellett a félév során a hallgatók 3-4 fős csoportokban, írásban dolgoznak ki esettanulmányokat. Ezek terjedelme 15 oldal + a mellékletek. Az esettanulmány-elemzéseket prezentáció formájában védik meg a hallgatók. A témák kidolgozásánál a hallgatók a tanult elméleti modellekre, fogalmakra támaszkodnak, és ezeket további szakirodalommal egészítik ki. Az elemzéseknél – a témától függően – támaszkodni lehet szekunder adatokra, saját megfigyelésekre, fogyasztói és szakértői mélyinterjúkra, valamint kismintás feltáró jellegű saját kutatási eredményekre.

Értékelés

Szóbeli vizsga

Kötelező szakirodalom:

- Antalovits M. – Süle M. (szerk.) (2012): Termékmenedzsment. Baccalaureus Scientiae Tankönyvek sorozat, Typotext Kiadó, Budapest, oldalszám: 360, ISBN: 978-963-2797-40-3
- Becker Gy. – Kaucsek Gy. (1996): Termékergonómia, termékpszichológia. Tölgyfa Kiadó, Budapest, oldalszám: 207, ISBN: 9637164073
- Rekettye G. (1999): Értékteremtés a marketingben. Termékek piacvezérelt tervezése, fejlesztése és menedzselése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, oldalszám: 212, ISBN: 963-224-191-6

Ajánlott irodalom:

- Ulrich, K. – Eppinger, S. (2011): Product Design and Development. McGraw Hill Book Co, oldalszám: 415, ISBN: 978-0073404776
- Baker, M. – Heart, S. (2007): Product Strategy and Management, Pearson Education, Instock, oldalszám: 570, ISBN: 978-0273694502
- Randall, G. (2000): Márkázás a gyakorlatban. Geomédia Kiadó, Budapest, oldalszám: 238, ISBN: 9637910727

Heti bontott tematika

A termékmenedzsment fogalma, értelmezése, szerepe a marketingben

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

A termék, mint a marketing-mix meghatározó eleme (fizikai, funkcionális, esztétikai és marketing jellemzők)

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

Termékszintek, termékkínálat, termékdizájn

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

A termékfejlesztés (indítékok, célok, formák és folyamat)

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

A szolgáltatástermék és jellemzői

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

A termék piaci életgörbéje

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

A márka, mint azonosító és megkülönböztető termékjelző

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

Márkaépítés, márkaszemélyiség, márka imázs, márkaérték

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

Sikertényezők és bukás-okozók a termékmenedzsmentben

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

Márkatípusok és jellemzőik

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

Márkastratégiák, összefüggések piaci kihívások, pozíció és márkamenedzsment között

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

Ansoff-mátrix stratégiái

A BCG-mátrix stratégiái

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

Hallgatói prezentációk

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

Hallgatói prezentációk

TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Árpolitika a marketingben				Kódja:	GT_AKML035-17
		angolul:							
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Hernádi László		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása:	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
a félév során megismerkednek az árképzéshez szorosan kapcsolódó alapfogalmakkal, majd a különböző árstratégiákkal, árképzési célokkal gyakorlati példákon keresztül. A kurzus elvégzésével a hallgatók képesek lesznek önálló árkalkulációt végezni, elemezni a fogyasztói árat, különbséget tenni az árengedmények között, és értelmezni a fogyasztók árváltozásokra történő reagálását.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Ismeri a marketing alapfogalmait és elméleteit.

Rendelkezik a kereskedelmi, logisztikai és marketing módszerek ismeretével és alkalmazói szinten birtokolja.

Készség szinten ismeri a gazdasági szervezetek gyakorlati működését, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.

Ismeri az ügyfélkapcsolati feladatok ellátásának technikáit.

Ismeri és érti a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsét anyanyelvén és egy idegen nyelven is.

Képesség:

Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjti, rendszerezi; egyszerűbb oksági összefüggéseket feltár és következtetéseket von le, javaslatokat fogalmaz meg a szervezet rutin folyamataiban.

Hatékonyan kommunikál írásban és szóban.

Anyanyelvén és alapszinten idegen nyelven is szakmai szöveget olvas, értelmez.

Képes ügyfelekkel, partnerekkel való kapcsolattartásra.

Képes kérdőívkészítésben, piackutatásban való közreműködésre.

Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.

Attitűd:

Kritikusan szemléli saját munkáját.

Elkötelezett a minőségi munkavégzés iránt, betartja a vonatkozó szakmai, jogi és etikai szabályokat, normákat.

Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére.

Projektben, munkacsoportban szívesen vállal feladatot, együttműködő és nyitott, segítőkész, minden tekintetben törekszik a pontosságra.

Elfogadja a vezetői, munkatársi kritikát, illetve támogatást.

Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására.

Nyelvtudását, kommunikációs készségét folyamatosan fejleszti, lépést tart az új kommunikációs technológiák fejlődésével.

Hitelesen képviseli munkaszervezetét és munkafeladatát.

<i>Autonómia és felelősség:</i> Felelősséget vállal, illetve visel saját munkájáért, döntéseiért Munkaköri feladatát önállóan végzi, szakmai beszámolóit, jelentéseit, kisebb prezentációit önállóan készíti. Szükség esetén munkatársi, vezetői segítséget vesz igénybe. Fel tudja mérni, hogy képes-e egy rá bízott feladatot elvégezni. Általános szakmai felügyelet, irányítás és ellenőrzés mellett munkaköri leírásában szereplő feladatait tudatosan tervezi, önállóan szervezi, és munkáját rendszeresen ellenőrzi. Kommunikációs és nyelvi hiányosságait maga azonosítja, megkeresi a továbbfejlesztés lehetőségeit. Támaszkodik munkatársai és vezetői segítségére.
A kurzus rövid tartalma, témakörei A kurzus a következő témaköröket öleli fel: Az ár szerepe a marketingben. Az árpolitika jelentősége. A kereslet meghatározása, a kereslet árugalmassága. Az árképzési célok kiválasztása. Az árképzés módjának kiválasztása. Árképzés a költségek alapján. Termékcsaládok árazása. Árképzés piaci alapon. Ármegállapítás közgazdasági elvek alapján. Árstratégiák. Az árdöntések szempontrendszere. Árváltozások (árcsökkentések, árnövekedések kezdeményezése). Az árváltozások marketing aspektusai. Ártárgyalás.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadások, tantermi vita, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező és az ajánlott irodalom anyagából.
Értékelés Szóbeli vizsga
Kötelező szakirodalom: Az előadáson elhangzottak Reketttye Gábor: Az ár a marketingben. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó, Budapest, 2004. ISBN 963-224-691-8 Ajánlott szakirodalom: Reketttye Gábor: Multidimenzionális árazás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2011. ISBN 978-963-05-8982-6 Philip Kotler: Marketing menedzsment. 2. kiadás, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1999. ISBN 963-10637-289-79764-1

Robert J. Dolan – Hermann Simon: Árképzés okosan. Geoméda Kiadó, Budapest, 2000.
ISBN 963-791-067-0

Heti bontott tematika	
1.	Az ár szerepe a marketingben
	TE* Az előadás anyagának elsajátítása
	Az árpolitika jelentősége
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Az árképzési célok kiválasztása
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	A kereslet meghatározása, a kereslet árrugalmassága
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Az árképzés módjának kiválasztása
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Árképzés a költségek alapján
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Termékcsaládok árazása
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Árképzés piaci alapon
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Ármegállapítás közgazdasági elvek alapján
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Árstratégiák
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Az árdöntések szempontrendszere
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Árváltozások (árcsökkentések, árnövekedések kezdeményezése)
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Az árváltozások marketing aspektusai
	TE Az előadás anyagának elsajátítása
	Ártárgyalás
	TE Az előadás anyagának elsajátítása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:		Fogyasztói magatartás				Kódja:	GT_AKML602-17
	angolul:							
Felelős oktatási egység:			DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		G	4	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5			
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Kontor Enikő			beosztása:	egyetemi adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:				beosztása:	
A kurzus célja, hogy a hallgatók magas szinten legyenek képesek adaptálni a fogyasztók magatartását vizsgáló elméleteket, koncepciókat, illetve felmérni a piac vásárlási döntésekre gyakorolt hatásait. A tantárgy egyrészt a vásárlók magatartását befolyásoló külső és belső tényezők vizsgálatára, másrészt a vásárlás helyének stimulusaira helyezi a hangsúlyt. A tárgy az elméleti ismeretek bővítése mellett a tanultak gyakorlati felhasználásának a bemutatására is törekszik.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

- Átlátja a fogyasztók döntését befolyásoló tényezők rendszerét, összefüggéseit.
- Tisztában van az „új” fogyasztó jellemzőivel, a személyes és pszichológiai befolyásoló tényezők meghatározó szerepével, kiemelten a nemi szerepekben, kor- és életciklus-szakaszokban megjelenő új megközelítésekkel.
- Felismeri a kulturális és társadalmi tényezőkben megjelenő változásokat, új jelenségeket, különös tekintettel a generációs megközelítésekre, illetve az átalakuló család-modellekre.
- Elsajátítja a fogyasztói magatartás egyes jelenségeinek mérésére alkalmas korszerű matematikai-statisztikai módszereket.
- Jól ismeri a fogyasztói magatartás szakterületének szókincsét.

Képesség:

- Képes elvégezni a fogyasztói magatartás ismeretrendszerét alkotó különböző elképzelések alapvető analizését.
- Képes alapvető összefüggések feltárására, elemzésére, következtetések levonására, ezek alapján döntést előkészítő javaslatok megfogalmazására.
- Nemzetközi környezetben is képes hatékony munkavégzésre
- Képes álláspontját szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni.
- Képes együttműködni más szakterületek képviselőivel, alkalmas projektben, csoportos feladatmegoldásban való részvételre.

Attitűd:

- A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató a megfelelő tudás birtokában pozitív hozzáállással, kreatívan, magabiztosan kezeljen egy üzleti problémát.
- Fogékony az új információk befogadására, új szakmai ismeretekre, nyitott a vállalkozás tágabb gazdasági, társadalmi környezetének változásai iránt.

Autonómia és felelősség:

- A hallgató munkája során önállóan el tud mélyülni a fogyasztói magatartást befolyásoló tényezők egyes részterületeiben, továbbfejleszti magát.
- Gazdálkodó szervezetben a kereskedelmi és marketing folyamatokat szervezi, irányítja és ellenőrzi.
- Munkáját a szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartásával végzi.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket tekinti át: tanulási elméletek, percepció, észlelés, érzékelés folyamata, az attitűd, motiváció és személyiség szerepe a fogyasztók magatartásában, társadalmi befolyásoló tényezők, kulturális értékek, a fogyasztók szociális környezete (család, referenciacsoportok, véleményvezetők), szegmentum-specifikus tényezők, a vásárlási döntési folyamat és a vásárlás helye.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások, modern infokommunikációs eszközök felhasználásával. Az elméleti anyag illusztrációja esettanulmányokon keresztül. Konzultációs lehetőség biztosított.

Szemináriumokon:

- esettanulmányok, feladatok, tesztek projektív technikák alkalmazása,
- a témakörhöz kapcsolódó konkrét, aktuális vállalati esetek megbeszélése.

Értékelés

Írásbeli vizsgadolgozat a vizsgaidőszakban, mely vegyes feladatokat tartalmaz (esszé, teszt, igaz-hamis kérdés, képelemzés).

Kötelező szakirodalom:

- Hofmeister-Tóth Ágnes (2008): A fogyasztói magatartás alapjai, Aula Kiadó, Budapest.

Ajánlott szakirodalom:

- Törőcsik Mária (2003): Trendek – Új fogyasztói csoportok, KJK KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó, Budapest
- Törőcsik Mária (2011): Fogyasztói magatartás. Insight, trendek, vásárlók. Akadémiai Kiadó, Budapest

Féléves bontott tematika	
5 óra	A fogyasztói magatartás helye a marketingben. Tanulás, tanulási elméletek. Percepció, érzékelés, észlelés. TE: A fogyasztói magatartás definíciója, a fogyasztás egyes szintjei, fogyasztói magatartás modelljei, a fogyasztói magatartást befolyásoló trendek. Magatartáselméletek (klasszikus kondicionálás, operáns kondicionálás), magatartáselméletek és a marketing. Kognitív elméletek (megfigyeléses, ismétléses tanulás és a gondolkodás), kognitív elméletek és a marketing kapcsolata. Fogyasztói információ-feldolgozás (CIP elmélete), észlelési folyamat: áttörés (érzékelési küszöbök), figyelem (külső és belső befolyásoló tényezők), inter-pretáció (a rendezés szabályai).
5 óra	Az attitűd. Motiváció személyiség. A kultúra, kulturális értékek. Társadalmi rétegződés és életstílus. TE: Az attitűd jellemzői, funkciói, strukturált modellek és elméletek (háromkomponensű modell, sokváltozós modellek). Motivumok és motiváció meghatározása és osztályozása (elsődleges-másodlagos, Murray, Maslow), személyiség meghatározása, személyiség-elméletek (típuselméletek, vonáselméletek, pszichoanalízis, énképelmélet). A kultúra definíciója, jellemzői, a kultúra és az érték kapcsolata, az értékek mérése (RVS, LOV, Mains and chain modellek). Társadalmi rétegződés, társadalmi osztály, kapcsolatuk a marketinggel; életstílus definíciója, életstílus kutatások (AIO, VALS, VALS2, 4C's, GFK). Referenciacsoport hatása a döntésekre, referenciacsoport típusai, státusz és demonstratív fogyasztás, véleményvezetők szerepe a döntések befolyásolásában.
5 óra	A szociális környezet, a család szerepe. Szegmentum-specifikus fogyasztói magatartás (nemek szerinti szegmentumok, gyerekek, fiatalok). A vásárlási döntés folyamata, típusai. A vásárlás helye és a vásárlói magatartás. TE: A család, háztartás fogalma és szerkezete, családi életciklus, családi döntési folyamat (döntési szerepek, szerepháromszög modell). Gyermekmarketing három az egyben. Gender studies (nemek közötti különbségek): férfi típusok, az új férfi, férfiak és a vásárlás, nők életstílus-csoportjai, nők és a vásárlás, kommunikáció a nőkkel és férfiakkal. A döntés folyamata: problémafelismerés, információkeresés, alternatívák értékelése (kiválasztási modellek), vásárlási döntés (döntések típusai) vásárlás utáni tapasztalat (kognitív disszonancia). Üzletválasztást befolyásoló tényezők: szituációs tényezők (társadalmi környezet, időtáv, megoldásra váró feladat, pillanatnyi állapot, fizikai környezet). A vásárlás

	helye: atmoszféra, az üzlet külső-belső környezete, arculata, térkialakítása, az áruk elhelyezése.
--	--

A tantárgy neve:		magyarul:		Szolgáltatásmarketing				Kódja:	GT_AKML046-17
		angolul:		Services Marketing					
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Kiss Marietta		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása:		
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerjék a szolgáltatásmarketing alapvető összefüggéseit és annak speciális marketing-eszközrendszerét. A kurzus aktuális és átfogó képet kíván nyújtani a szolgáltatásmarketingről, kiemelt hangsúllyal kezelve a fogyasztói elégedettség és a szolgáltatásminőség kérdését. A hallgatók a szolgáltatásmarketing alapjaival a marketingstratégiába illesztve ismerkedhetnek meg, az elmélet és a gyakorlat közti hidat az elméleti koncepciókra hozott gyakorlati példák teremtik meg. A kurzus nem csupán a szolgáltatóvállalatok számára alapvetően fontos tevékenységként értelmezi a szolgáltatásmarketinget, hanem a versenylőny forrásaként is a fizikai termékeket előállító vállalatok számára. A kurzus végső célja, hogy a mai üzleti környezet megértéséhez – és az abban való sikeres helytálláshoz – elengedhetetlen ismereteket és képességeket nyújtson.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

- A hallgató rendelkezik a szolgáltatásmarketing alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, összefüggéseinek ismeretével.
- Átfogóan ismeri a szolgáltatásmarketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait.
- Ismeri a szolgáltatásmarketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket, elméleteket és az ezeket felépítő fogalomrendszert.
- Ismeri a szolgáltatásmarketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a szolgáltatásmarketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a szolgáltatásmarketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.
- Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát szolgáltatások esetén.
- Birtokában van a szolgáltatásmarketing-tudomány alapvető szakmai szókincsének.

Képesség:

- A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez a szolgáltatásmarketing területén, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin - és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi környezetben is.
- Elvégzi a szolgáltatásmarketing szakterület ismeretrendszerét alkotó elképzelések alapfokú analizisét, az összefüggéseket szintetizálja, és adekvát értékelő tevékenységet folytat.
- Képes a szolgáltatásmarketing rövid és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a gyors piaci változások felismerésére, azokhoz való alkalmazkodásra.
- Képes marketingdöntéseket előkészítő marketingkutatói feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére szolgáltatóvállalatoknál.
- Képes a szolgáltatóvállalatok marketing adatbázisainak kezelésére, a szekunder marketingkutatói információk és adatok elemzésére.
- Megérti és használja a szolgáltatásmarketing szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát.
- Képes felismerni a szolgáltatásmarketing-problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja.

Attitűd:

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra a szolgáltatásmarketing területén, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Törekszik szolgáltatásmarketing-tudásának fejlesztésére.

Autonómia és felelősség:

- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.
- Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális szolgáltatásmarketing szakmai kérdések végiggondolását, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását.
- Felelősséggel részt vállal szolgáltatásmarketing szakmai nézetek kialakításában, indoklásában.

- Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A szolgáltatások fogalma, típusai; A szolgáltatások menedzsmentjének sajátosságai; A szolgáltatások pozicionálása; Fogyasztói magatartás a szolgáltatásoknál; Szolgáltatásminőség; Vevői elégedettség és vevőmegtartás; Panaszkezelés; A szolgáltatástermék; Szolgáltatások árazása; Az értékesítés lehetőségei a szolgáltatásoknál; A szolgáltatások kommunikálása; Szolgáltatási folyamatok és rendszerek; A szolgáltatások megfogható elemei; Az emberierőforrás-menedzsment szerepe a szolgáltatásokban; Nemzetközi szolgáltatásmarketing; Sikeres szolgáltatási stratégiák.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások (az előadás diáit a hallgatók tanulás céljából megkapják), tantermi vita, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező irodalomból, online házi és gyakorló feladatok.

Értékelés

Az előadásokon való aktív részvétel elvárt. Az előadó által kiadott, az órán és/vagy otthon megoldandó feladatok elvégzése kötelező, annak elmaradása esetén az aláírás megtagadásra kerül. A félév írásbeli vizsgával zárul. Az órai/otthoni munka a B és C vizsgák eredményébe is beszámít.

A félév végi jegy a következőképpen áll össze: Vizsga: 100%

Érdemjegyek:

0–50%	elégtelen (1)
51–62%	elégséges (2)
63–74%	közepes (3)
75–86%	jó (4)
87–100%	jeles (5)

Kötelező szakirodalom:

KENESEI ZSÓFIA–KOLOS KRISZTINA (2014): Szolgáltatásmarketing és -menedzsment. Alinea Kiadó, Budapest

Ajánlott szakirodalom:

BARON, S.–HARRIS, K.–HILTON, T. (2009): Services Marketing: Text and Cases. 3rd edition, Palgrave Macmillan, Basingstoke

HOFFMANN, K. D.–BATESON, J. E. G.–WOOD, E.–KENYON, A. J. (2010): Services Marketing: Concepts, Strategies and Cases. South-Western, Cengage Learning, Andover

LOVELOCK, C. H.–WIRTZ, J. (2012): Services Marketing: People, Technology, Strategy. 7th edition, global edition, Pearson, Boston

VERES ZOLTÁN (2003): Szolgáltatásmarketing. Műszaki Kiadó, Budapest

VERES ZOLTÁN (2009): A szolgáltatásmarketing alapkönyve. Akadémiai Kiadó, Budapest

Heti bontott tematika	
2.	Követelmények ismertetése. A szolgáltatások fogalma, típusai. A szolgáltatások menedzsmentjének sajátosságai TE* A hallgatók megismerkednek a szolgáltatások és a szolgáltatásmarketing fogalmával, a szolgáltatások nemzetgazdasági és világgazdasági jelentőségével, a szolgáltatások marketing mixével, a szolgáltatások különböző szempontok szerinti csoportosítási lehetőségeivel. Megismerik a szolgáltatások négy sajátosságát (megfoghatatlanság, szétválaszthatatlanság, változékonyság, tárolhatatlanság), az ezekből eredő problémákat és azok kezelési lehetőségeit.
3.	A szolgáltatások pozicionálása. Fogyasztói magatartás a szolgáltatásoknál TE Bemutatásra kerülnek a szolgáltatások szegmentálási lehetőségei, pozicionálásának folyamata és lehetőségei, illetve a szolgáltatások újrapozicionálása. A hallgatók megismerik a fogyasztói döntési folyamatot szolgáltatások esetén, részletesen megismerkednek annak szakaszaival.
4.	Szolgáltatásminőség TE A hallgatók megismerik a szolgáltatások sajátosságainak hatását a minőségre, a szolgáltatásminőség fogalmát, az észlelt szolgáltatásminőség dimenzióit, az elvárások szerepét a minőségészlelésben, a GAP-modellt, a Servqual módszert, a szolgáltatásminőség információs rendszerét, a szolgáltatásminőség biztosításának legfontosabb eszközeit, illetve a garancia szerepét a szolgáltatások minőségmenedzsmentjében.
5.	Vevői elégedettség és vevőmegtartás. Panaszkezelés TE A hallgatók betekintést nyernek a vevői elégedettség fogalmába, mérési lehetőségeibe és annak problémáiba, a vevői lojalitás fogalmába és mérési lehetőségeibe, az elégedettség és lojalitás kapcsolatába, a vevőmegtartás fontosságába és eszközeibe (törzsvásárlói programok, CRM). Megismerik a panaszkezelési paradoxont, a panaszok mérési lehetőségeit, a vevők panaszkodási szokásait, illetve a panaszkezelés folyamatát.
6.	A szolgáltatástermék TE A hallgatók megismerik a szolgáltatástermék molekulamodelljét és „virágmodelljét”, a szolgáltatásinnováció lehetőségeit, az innovációs folyamatot, valamint a szolgáltatások márkázási lehetőségeit.
7.	Szolgáltatások árazása. Az értékesítés lehetőségei a szolgáltatásoknál TE A hallgatók megismerkednek a szolgáltatások árazásának „háromlábú” modelljével, a szolgáltatások árazásának sajátosságaival, a szegmentált árképzéssel, a bizonytalanságcsökkentő, a kapcsolatorientált és a hatékony árazással. Betekintést nyernek a szolgáltatóvállalatok telephelyválasztási kérdéseibe, a helyhez kötöttség alternatíváiba, az elektronikus szolgáltatások jellemzőibe, illetve a szolgáltatások egy speciális értékesítési csatornájába, a franchise-ba.

8.	A szolgáltatások kommunikálása
	TE A hallgatók megismerik a szolgáltatások kommunikációjának sajátosságait és lehetőségeit, a marketingkommunikációs folyamatot és a kommunikációs mix elemeit szolgáltatások esetén.
9.	Szolgáltatási folyamatok és rendszerek
	TE A hallgatók megismerik a szolgáltatási folyamat tervezésének alapelveit, a folyamattervezés egy eszközét (blueprinting), a szolgáltatások újratervezési lehetőségeit, az önkiszolgáló technológiákat, a kereslet és a kínálat egyensúlytalanságának problémáit és kezelési lehetőségeit (beleértve a sorbanállási és foglalási rendszereket), illetve a hozammenedzsment alapjait.
10.	A szolgáltatások megfogható elemei. Az emberierőforrás-menedzsment szerepe a szolgáltatásokban
	TE A hallgatók megismerik a fizikai környezet funkcióit, elemeit, a szolgáltatásélmény hangulatát meghatározó tényezőket, a szolgáltatáskörnyezet hatásmodelljét, a szolgáltatáskörnyezet kutatásának módszereit. Bemutatásra kerül a szolgáltatás-nyereség lánc, a frontvonalban dolgozók konfliktusai, a belső marketing és az emberierőforrás-menedzsment szerepe a magas szintű szolgáltatásokban, a szervezeti kultúra szerepe, illetve a vevő mint a vállalat önkéntes munkatársa.
11.	Nemzetközi szolgáltatásmarketing. Sikeres szolgáltatási stratégiák
	TE A hallgatók megismerik a szolgáltatóvállalatok nemzetköziesedésének elméleti kereteit, beleértve a nemzetköziesedés lehetőségeit és korlátait, a nemzetközi piacra lépési módokat, a külpiacra lépés okait, valamint a kultúra szerepét a nemzetköziesedésben. Betekintést nyernek a szolgáltatóvállalatok sikeres működésének alapelveibe, a kudarc kialakulásának folyamatába, valamint a marketing, az operatív működés és a HR összhangjának fontosságába, végül a leadership szerepét is megismerik a szolgáltatóvállalatoknál.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Marketingcsatorna tervezése és elemzése				Kódja:	GT_AKML605-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		G	3	magyar
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató		neve:	Dr. Polereczki Zsolt			beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása:		
A kurzus célja, A hallgatók megismertetése a marketing csatornák tervezésének és elemzésének témakörével.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
<i>Tudás:</i> Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival. <i>Képesség:</i> Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére. <i>Attitűd:</i> A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. <i>Autonómia és felelősség:</i> Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.								

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a marketing csatornák különböző típusainak megismerését tűzi ki célul, a marketing csatornák tervezésének módszereit, az értékesítési rendszer stratégiai feladatait tekinti át.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások és a gyakorlatok tananyagának megismerése. Az aláírás feltételeként egy szóbeli prezentáció megtartása. A gyakorlatok látogatása kötelező jellegű. Hiányzás a gyakorlatok 30%-áról lehetséges.

Értékelés

Szóbeli vizsga

Kötelező szakirodalom:

Agárdi I. : Kereskedelmi marketing és menedzsment. Akadémiai Kiadó, 2010

Couglan, A.T., Stern, L.W., Anderson, E., El-Ansary, A.I.: Marketing Channels (6th edition edition)2006, Prentice Hall

Ajánlott szakirodalom:

Bauer András - Berács József: "Marketing" Aula Könyvkiadó, 1998.

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés a kereskedelembe
	TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Kereskedelmi formák, üzlettípusok
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Együttműködési lehetőségek az értékesítési csatornáknban
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Fogyasztói magatartás a kiskereskedelemben
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Kiskereskedelmi stratégia
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Választékpolitika
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Az áruválaszték tervezése
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Ár- és akciópolitika a kiskereskedelemben
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Kiskereskedelmi kommunikáció
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Kereskedelmi szolgáltatások
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Kereskedelmi üzletek kialakítása
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Kereskedelmi telephely kiválasztása
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Áru- és információáramlás a kereskedelmi csatornáknban
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Kereskedelmi vállalatok teljesítményének mérése
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Nemzetközi marketing				Kódja:	GT_AKML606-17
		angolul:		International Marketing					
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Kiss Marietta		beosztása:	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása:	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
betekintést nyerjenek a nemzetközi üzleti lehetőségek felismerésének, a marketing döntések nemzetközi piaci környezetben való megalapozásának, előkészítésének és eredményes végrehajtásának kérdésköreibe. Az alapvető elméleti ismeretek gyakorlati elmélyülését esettanulmányok megoldása is segíti.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

- Rendelkezik a nemzetközimarketing-tudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek ismeretével.
- Ismeri a csoportmunkában való együttműködés szabályait és etikai normáit.
- Ismeri a nemzetközi vállalkozásokhoz kapcsolódó marketing szakterület alapjait.
- Birtokában van a nemzetközimarketing-tudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén.

Képesség:

- A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez a nemzetközi marketing területén, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin - és részben ismeretlen - nemzetközi környezetben is.
- A fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálja. Megérti és használja a nemzetközi marketing szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát.
- Csoportos feladatmegoldásban vesz részt, a gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően azokban a tevékenységet vezeti, szervezi, értékeli, ellenőrzi.
- Tisztában van a nemzetközi, multikulturális környezetben végzett marketingmunka végzésének sajátosságaival.

Attitűd:

- Csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra a nemzetközi marketing területén, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére.
- Kritikusan viszonyul saját, illetve a társai tudásához, munkájához és magatartásához. Kész a hibák kijavítására.

Autonómia és felelősség:

- Önállóan szervezi meg a nemzetközi marketingfolyamatok elemzését, az adatok gyűjtését, rendszerezését, értékelését.
- Az elemzéseiről, következtetéseiről és döntéseiről felelősséget vállal.
- Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.
- Önállóan kíséri figyelemmel a társadalmi-gazdasági-jogi környezet nemzetközi marketingtevékenységet érintő változásait.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A nemzetközi marketing fogalma, koncepciói; A külpiacra lépés motivátorai és akadályai; Nemzetközi piackutatás; Makro- és mikro környezet-elemzés a nemzetközi marketingben; Nemzetközi piacssegmentáció és célpiacképzés; A külpiacra lépés formái; Nemzetközi termék-, promóciós, ár- és disztribúciós politika.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások (az előadás diáit a hallgatók tanulás céljából megkapják), tantermi vita, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező irodalomból, órai és/vagy otthoni csoportfeladatok (esettanulmányok).

Értékelés

A hallgatók fejenként maximum 2 kiselőadást vállalhatnak valamilyen nemzetközi marketing témából, melyért darabonként maximum 5 százalékpontot kaphatnak. A zárthelyi dolgozat javítására egyszer van lehetőség.

A félév végi jegy a következőképpen áll össze:

A) Zárthelyi dolgozat: 100% VAGY

B) Zárthelyi dolgozat: 70%, Házi feladat: 30%.

Érdemjegyek:

0–50% elégtelen (1)

51–62% elégséges (2)

63–74% közepes (3)

75–86% jó (4)

87–100% jeles (5)

Kötelező szakirodalom:

DELI ZSUZSA (2005): Nemzetközi marketing. Műegyetemi Kiadó, Budapest

Ajánlott szakirodalom:

ALBAUM, GERALD–DUERR, EDWIN (2008): International Marketing and Export Management. Prentice Hall, 6th Edition

BRADLEY, FRANK (1991): International Marketing Strategy. Prentice Hall, New York

CATEORA, PHILIP R.–GILLY, MARY C.–GRAHAM, JOHN L. (2009): International Marketing. McGraw-Hill, 14th Edition

DANKÓ LÁSZLÓ (1998): Nemzetközi marketing. Pro Marketing Egyesület, Miskolc

ESZES ZOLTÁN–SZABÓNÉ STREIT MÁRIA–SZÁNTÓ SZILVIA–VERES ZOLTÁN (szerk.) (2001): Globális Marketing. Műszaki Könyvkiadó, Budapest

KEEGAN, WARREN J.–GREEN, MARK C. (2013): Global Marketing: Global Edition. Prentice Hall, 7th Edition

MALOTA ERZSÉBET (szerk.) (2015): Marketing nemzetközi szinten: esettanulmányok hazai és külföldi piacokról. Alinea, Budapest

MALOTA ERZSÉBET–KELEMEN KATALIN (szerk.) (2011): Nemzetközi marketing a hazai gyakorlatban. Pearson Custom Publishing, Budapest

REKETTYE GÁBOR–FOJTIK JÁNOS (2009): Nemzetközi marketing. Dialóg Campus Kiadó, Budapest
REKETTYE GÁBOR–TÓTH TAMÁS–MALOTA ERZSÉBET (2015): Nemzetközi marketing. Akadémiai Kiadó, Budapest
TÓTH TAMÁS (2009): Nemzetközi marketing. Akadémiai Kiadó, Budapest
TÖRZSÖK ÉVA (szerk.) (1995): Nemzetközi marketing. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés, követelmények ismertetése. A nemzetközi marketing fogalma, koncepciói
	TE* A hallgatók megismerik a nemzetközi marketing definícióját, fokozatait, koncepcióinak hagyományos és újszerű csoportosítását, a sztenderdizálás és adaptáció kérdéseit, az önreferencia-kritériumot és a nemzetközi marketingtevékenység folyamatát.
2.	A külpiacra lépés motivátorai és akadályai. Nemzetközi piackutatás
	TE A hallgatók betekintést nyernek a külpiacra lépés reaktív és proaktív motivátoraiba, valamint akadályaiiba. Megismerik a nemzetközi piackutatás fogalmát, sajátosságait, folyamatát, beleértve a nemzetközi környezetben használható piackutatási módszereket, azok specifikumait.
3.	Makrokörnyezet-elemzés a nemzetközi marketingben
	TE A hallgatók részletesen megismerkednek a makrokörnyezet kulturális elemével mint a nemzetközi marketing hangsúlyos részével, bemutatásra kerül számos kultúramodell, illetve az idegen kultúrához való alkalmazkodás kérdésköre. Megismerik a makrokörnyezet további elemeit: a gazdasági, a politikai (beleértve a politikai kockázatokat), a jogi (beleértve a főbb jogrendszerek eltéréseit), a földrajzi és a technológiai környezetet. Végül tárgyalásra kerül az üzleti távolság fogalma.
4.	Mikrokörnyezet-elemzés a nemzetközi marketingben
	TE A hallgatók megismerik a nemzetközi marketingtevékenység megalapozásához szükséges mikrokörnyezet-elemzés részeit: bemutatásra kerülnek a fogyasztói magatartás, a versenytársak elemzésének, valamint a beszállítók és egyéb partnerintézmények nemzetközi vonatkozásai.
5.	Nemzetközi piacszegmentáció és célpiacképzés
	TE A hallgatók megismerik a nemzetközi piacszegmentáció fogalmát és lépéseit, a nemzetközi célpiacképzés fogalmát és stratégiáit.
6.	A külpiacra lépés formái
	TE A hallgatók tisztában lesznek a külpiacra lépés formáját meghatározó tényezőkkel, a külpiacra lépés formáinak különböző csoportosításával, a lehetséges külpiacra lépési formák (direkt és indirekt export, licenc-értékesítés, franchise, szerződéses termeltetés, közös vállalkozás, közvetlen külföldi tőkebefektetés) jellemzőivel, előnyeivel és hátrányaival.
7.	Nemzetközi termékpolitika
	TE A hallgatók megismerik a sztenderdizálás és adaptálás termékpolitikai kérdéseit, a nemzetközi termékpolitikai stratégiákat, beleértve az új termék fejlesztésének stratégiáját is. Betekintést nyernek a nemzetközi termszerkezet tervezésének kérdéseibe, valamint egyéb termékpolitikai döntésekbe (nemzetközi termékvonala

	és időzítés, nemzetközi minőségpolitika, nemzetközi márkapolitika, nemzetközi csomagolás és címkézés – beleértve az országeredet-hatást, nemzetközi fogyasztói kiszolgálás).
8.	Nemzetközi promóciós politika
	TE A hallgatók megismerik a nemzetközi promóciós politika lehetséges céljait, elemeit (nemzetközi reklám, vásárlásösztönzés, PR, személyes eladás), illetve stratégiáját.
9.	Nemzetközi árpolitika
	TE A hallgatók ismerik a nemzetközi árpolitikai célokat, a nemzetközi ármeghatározás módszereit, az alkalmazható árkedvezményeket, felárat, a globális és lokális árak kérdéskörét, valamint a fizetési eszközöket és módokat.
10.	Nemzetközi disztribúciós politika
	TE A hallgatók megismerik a disztribúciós csatorna lehetséges típusait a külpiacra lépési módozattól függően, a disztribúciós csatorna struktúrájának kérdéseit, tervezési szempontjait, a fuvarozási formákat, a fuvarozási költségek és kockázatok megosztásának lehetséges módjait, a raktározás kérdéseit, illetve a nemzetközi disztribúciós stratégiák típusait.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Reklám és reklámtervezés				Kódja:	GT_AKML607-17
		angolul:							
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		G	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Kontor Enikő		beosztása:	egyetemi adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása:		
A kurzus célja, hogy a hallgatók az integrált marketingkommunikációs megközelítésen belül el tudják helyezni a reklám szerepét. Megismerkednek a reklám pszichológiai aspektusaival, hatásmechanizmusával. A klasszikus megközelítések mellett a kurzus hangsúlyt fektet az „új média” megközelítésekre, a klasszikus és modern eszközök kombinálásának lehetőségeire. A kurzus eredményeként olyan ismeretekre tesznek szert, amely lehetővé teszi reklámkampány megtervezését, mind vállalati, mind az ügynökség oldaláról.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

- Rendelkezik a reklám és reklámtervezés alapvető fogalmaival, befolyásoló tényezők ismeretével.
- Átlátja a média- és reklámtervezés rendszerét, összefüggéseit, lépéseit.
- Tisztában van a média világának új trendjeivel, a hagyományos és modern reklámeszközök fogalmával.
- Elsajátítja egy reklámkampány megtervezésére alkalmas korszerű matematikai-statisztikai módszereket.
- Jól ismeri a reklám és média szakterületének szókincsét.

Képesség:

- Képes elvégezni a reklámtervezéshez szükséges információk, adatok alapvető analízisét.
- Képes alapvető összefüggések feltárására, elemzésére, következtetések levonására, ezek alapján döntést előkészítő javaslatok megfogalmazására.
- Nemzetközi környezetben is képes hatékony munkavégzésre
- Képes álláspontját szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni.
- Képes együttműködni más szakterületek képviselőivel, alkalmas projektben, csoportos feladatmegoldásban való részvételre.

Attitűd:

- A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató a megfelelő tudás birtokában pozitív hozzáállással, kreatívan, magabiztosan kezeljen egy reklámtervezési feladatot.
- Fogékony az új szakmai ismeretekre, nyitott a kommunikációs környezet változásainak a befogadására és adaptálására.

Autonómia és felelősség:

- A hallgató munkája során önállóan el tud mélyülni a kommunikáció/reklám világának egyes részterületeiben, továbbfejleszti magát.
- Gazdálkodó szervezetben a kereskedelmi és marketing folyamatokat szervezi, irányítja és ellenőrzi.
- Munkáját a szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartásával végzi.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus a következő témaköröket tekinti át: A reklám fogalma, helye az integrált marketingkommunikációban, reklám alapfogalmai, a pszichológia szerepe a reklámban. A reklám típusai, az új média. A reklám működésének jogi háttere. Médiakutatási és reklámtervezési alapismeretek. A reklám kreatív koncepciója.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

- Előadások, modern infokommunikációs eszközök felhasználásával. Az elméleti anyag illusztrációja reklámokon, vállalati példákon keresztül. Konzultációs lehetőség biztosított.
- Egyéni projektfeladat: egy választott termék reklámtervének összeállítása (a vállalati és az ügynökségi feladatokat is ellátva).

Értékelés

- Írásbeli vizsgadolgozat.
- A reklámterv írásban történő kidolgozása és beadása a félév végén.

Kötelező szakirodalom:

- Móricz Éva – Téglássy Tamás (2004): Kreatív tervezés a reklámban, Aula Kiadó, Budapest.
- Csordás Tamás – Horváth Dóra –Nyíró Dóra (2013): Médiaismeret – reklámeszközök és hordozók, Akadémia Kiadó, Budapest
- Sas István (2007): Az ötletes reklám – Útikalauz a kreativitás birodalmába, Kommunikációs Akadémia, Budapest

Ajánlott szakirodalom:

- Virányi Péter (2015): A reklám fogalomtára, Gondolat Kiadó Budapest
- Sas István (2012): Reklám és pszichológia a webkorszakban, Kommunikációs Akadémia, Budapest
- Kaszás György (2014): Reklámcsinálás – A kis adrenalinjáték, HVG könyvek, Budapest

Féléves bontott tematika	
5 óra	Bevezetés, a reklám alapjai. Reklámhordozók, reklámeszközök. a reklámeszközök csoportosítása. Integrált marketingkommunikáció. Reklámpszichológia. Médiaszabályozás – jogi, gazdasági, etikai és önszabályozás TE: Reklám meghatározása, elkülönítése más kommunikációs eszközöktől. Információs-média és digitális forradalom, új média platformok. a reklámpiac szereplői (ügynökségek, piackutatók, médiaügynökségek, reklámszakmai szervezetek). Reklámhordozók és eszközök meghatározása, csoportosítása (ATL, BTL). Új média. Online marketing. Integrált marketingkommunikációs tervezés – hagyományos és modern eszközök kombinálása. A reklám hatásmechanizmusa (AIDA, Dagmar, Rogers, Ad-force). Médiatörvény, Reklámtörvény, Fogyasztóvédelmi törvény, Versenytörvény, Szerzői Jogi törvény, Adatvédelmi törvény, Reklámadó törvény, Reklámetikai kódex, önszabályozás.
5 óra	Reklámtervezés, médiakutatás. A reklám kreatív koncepciója TE: MI-HO-KI elv, 4C vagy 5M módszer. A kampánytervezés folyamata: vállalati és ügynökségi feladatok összehangolása. A kreatív brief. STP, marketingstratégia, kommunikációs stratégia. A hatékonyság mérésének a módjai. Médiatervezési mérőszámok (offline és online médiára vonatkozóan). Reklámötletelés, a kreatív gondolat. A vizuális élmény – a látvány, a kép, formák és színek. A szövegírás technikája. A reklámnyelv, a szavak szerepe a vizuális, az auditív és az audió-vizuális reklámokban. Kép és szöveg kölcsönhatása.

A tantárgy neve:	magyarul:	Nonprofit és kisvállalati marketing				Kódja:	GT_AKML608-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		G	3	magyar
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató		neve:	Dr. Polereczki Zsolt			beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása:		
A kurzus célja, A hallgatók megismertetése a nonprofit és kisvállalati marketing alapjaival.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
<i>Tudás:</i> Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival. <i>Képesség:</i> Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére. <i>Attitűd:</i> A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. <i>Autonómia és felelősség:</i> Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.								

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus során a hallgatók megismerkednek a nonprofit szektor kialakulásával, sajátosságaival, a marketing eszköztárának alkalmazási lehetőségeit ezen környezetben, a kisvállalatok hazai sajátosságaival, a KKV-k körében alkalmazható marketingeszközök körével, alkalmazásuk speciális feltételeivel.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások tananyagának megismerése.

Értékelés

Szóbeli vizsga

Kötelező szakirodalom:

Rekettye Gábor: Kisvállalati marketing. Akadémiai Kiadó, 2008

Hetesi Erzsébet, Veres Zoltán: Nonbusiness marketing. Akadémiai Kiadó, 2013

Ajánlott irodalom:

Bauer András - Berács József: "Marketing" Aula Könyvkiadó, 1998.

Heti bontott tematika	
11.	A nonprofit szektor kialakulása, a nonprofit marketing fejlődése
	TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Társadalmi marketing
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Településmarketing
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Marketing a politikában
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Marketing a kultúrában
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Sportmarketing
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	A kisvállalkozások meghatározása, jellemzőik
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	A kisvállalati marketing sajátosságai
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	A KKV-k termékpolitikája, pozicionálás
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	A kisvállalkozások árazási politikája
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	A kisvállalati disztribúció
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Marketingkommunikáció a KKV-k esetében
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Marketing stratégiai tervezés a KKV-k esetében
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
	Számonkérés
	TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Online marketing				Kódja:	GT_AKML510-17	
	angolul:	Online marketing						
Felelős oktatási egység:				DE GTK – Marketing és Kereskedelem Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	magyar
Levelező	igen	Féléves	5	Féléves	5			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Fehér András		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	-		beosztása:	-
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A tantárgy keretein belül a hallgatók megismerhetik az Internet széleskörű üzleti alkalmazási módjait. Az előadások során lehetőség nyílik a témakörrel kapcsolatos hazai és külföldi elméleti eredmények megismerésére. Az önálló feladatok (esettanulmányok) megoldása közben a hallgató kreativitása, a tanult ismeretek adaptálási készsége az elvárás. A félév végén a hallgatók egy esettanulmány feldolgozásával és egy írásbeli vizsga megírásával bizonyítják a megszerzett tudásukat.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.

Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét.

Ismeri az e-üzlet módszereit és hátterét.

Képesség:

Az elemzés és a gyakorlati problémamegoldás során, ha szükséges, interdiszciplináris megközelítést alkalmaz.

Önálló új következtetéseket, eredeti gondolatokat és megoldási módokat fogalmaz meg, multidiszciplináris kontextusban, új és eddig ismeretlen környezetben, nem teljes, illetve korlátozott információk mellett is.

Képes szakmai elemzéseket, esettanulmányokat a szakmai közlés szabályai szerint közzétenni, szükség esetén idegen nyelven is.

Attitűd:

Hivatásának tartja a gazdaságtudományok átfogó gondolkodásmódjának és értékrendszerének, gyakorlati működése alapvető jellemzőinek hiteles közvetítését munkahelyi környezetben és azon kívül, szakmai és nem szakmai közönség számára is.

Autonómia és felelősség:

Szervezetpolitikai, stratégiai, irányítási szempontból jelentős területeken is önállóan választja ki és alkalmazza a releváns probléma megoldási módszereket, önállóan lát el gazdasági elemző, döntés-előkészítő, tanácsadói feladatokat.

Társadalmi és közéleti ügyekben kezdeményező, felelős magatartást tanúsít a munkatársak, beosztottak vonatkozásában.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A kurzus legfontosabb témakörei a következők: az információs társadalom jellemzőinek és az internet kialakulásának megismerése; az online fogyasztói magatartás folyamatának jellemzése; az online marketing és eszközrendszerének részletes ismertetése; az egyes online marketing eszközök mérhetőségének feltérképezése; e-kereskedelmi üzleti modellek bemutatása.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Az évközben elhangzottak ellenőrzésére vizsgaidőszakban (opcionálisan elővizsgaként a szemeszter végén) megírt írásbeli dolgozat szolgál, amelyet a hallgatóknak előzetesen rendelkezésre bocsátott vizsgakérdések alapján teljesítenek.

A levelezős gyakorlatok legalább egyikének látogatása ajánlott, amely egyben a kurzus aláírásának egyik feltétele is a levelezős hallgatóknál. Hiányzás esetén az oktatóval fel kell venni a kapcsolatot és egyeztetni, ebben az esetben a levelező képzésből adódóan az aláírás teljesíthető.

A levelezős kurzus teljesítéséhez, az oktató által előzetesen elfogadott témakört kell egyénileg feldolgozniuk a hallgatóknak a félév végéig. Ebből írásbeli beadandó kell elkészíteniük előre megadott szempontok alapján. Az írásbeli beadandó egy 5-8 oldalas word/pdf dokumentum. Formai követelményei az alábbiak: 12-es Times New Roman betűtípus, 1,5-es sortáv. Normál margók. Az írásbeli beadandót az utolsó órát követő időszakban kell leadniuk, az előzetes egyeztetésnek megfelelően.

Értékelés

Írásbeli vizsgadolgozat, illetve gyakorlati feladatok teljesítése együttesen kerül értékelésre. Az elméleti részhez kapcsolódó követelmények (írásbeli vizsgadolgozat) 60% (60 pont), míg a gyakorlatokhoz kapcsolódó követelmények (írásbeli beadandó) 40% (40 pont) arányt tesznek ki. Mind az elméleti, mind a gyakorlati követelményeknek önállóan is meg kell felelni, a minimális szintet, a pontszám 51%-át el kell érni.

Kötelező szakirodalom:

Bányai Edit – Novák Péter (szerk) (2011): Online üzlet és marketing. Akadémiai Kiadó, Budapest. ISBN: 9789630589864

Az előadások anyaga

Ajánlott szakirodalom:

Eszes István: Digitális gazdaságtan. Nemzeti Tankönyvkiadó, 2011 ISBN: 9789631971392

Heti bontott tematika	
1.	Követelményrendszer ismertetése, előzetes tapasztalatok megbeszélése
	<i>TE: A gyakorlatok céljának és teljesítésének megismerése.</i>
	Az információs társadalom és az internet kialakulása I.
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az információs társadalom és az internet kialakulása II.
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Online fogyasztói magatartás
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az online marketing kialakulása
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Digitális/online marketing trendek az elmúlt években
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az online marketing eszközeinek általános bemutatása
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
2.	Keresőoptimalizálás
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	E-mail marketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Social networks (Facebook marketing)
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Vírusmarketing, mobilmarketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Webes statisztika, mérések, ROI
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	E-kereskedelmi üzleti modellek és koncepciók
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Nemzetközi kereskedelempolitika				Kódja:	GT_AKML032-17
		angolul:		International Trade Policy					
Felelős oktatási egység:				Világgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				nincs				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	3	Magyar	
Levelező	L	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Erdey László		beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Márkus Ádám		beosztása:	tanársegéd	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerjék és megértsék a gazdaságpolitika, a külkereskedelmi folyamatok, valamint a külgazdasági politika alapvető funkcióit, determinációit és céljait.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggések ismerete, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozó hatások kiértékelése									
Képesség:									
modellszerű gondolkodás, elméleti módszerek gyakorlati alkalmazása, gazdaságpolitikai javaslatlatter									
Attitűd:									
konstruktivitás, kritikus gondolkodás, elemzőképesség, fejlődésre törekvés									
Autonómia és felelősség:									
döntésképeség, felelősségteljes gondolkodás, gazdasági folyamatok elemzése									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									

A világgazdaság fejlődésének főbb állomásai. A kereskedelempolitika eszközrendszerének bemutatása, és jóléti hatásainak elemzése, politikai magyarázatai. A multilaterális intézményrendszer fejlődése és kritikái, lehetséges továbbfejlődésének útjai, a regionális integrációk kereskedelempolitikai vonatkozásai.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Modellszerű megvilágítás, számolós feladatok reális, a valósághoz közelítő példákkal.
Értékelés Félév végi vizsgadolgozat (100%) Szorgalmi-házi feladatok (+10%) 0-50% elégtelen, 51-65% elégséges, 66-77% közepes, 78-88% jó, 89-110% jeles
Kötelező szakirodalom: Krugman, P.R. – Obstfeld, M. (2003): Nemzetközi gazdaságtan, elmélet és gazdaságpolitika, Panem Kiadó, Budapest (kijelölt részek) /K&O/ Palánkai T. – Kengyel Á. – Kutasi G. – Benczes I. – Nagy S. Gy. (2011): A globális és regionális integráció gazdaságtana, Akadémiai Kiadó, Budapest (kijelölt részek) /PKKBN/ Ajánlott szakirodalom: Lynch, D. A. (2010): Trade and globalization – An introduction to regional trade agreements, Rowman & Littlefield Publishers, Inc., Lanham Hoekman, B.—Kostecki, M. M. (2001): The Political Economy of the World Trading System – The WTO and Beyond, Second Edition, Oxford University Press

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés
	TE: Követelményrendszer megismerése
	Világgazdaság, globalizáció, transznacionális vállalatok
	TE: A világgazdaság fejlődésének áttekintése, adatok megismerése a világ vezető vállalatairól
	A nemzetközi integráció értelmezései
	TE: A globális integráció elméleti hátterének megismerése
	Regionális integrációk I.
	TE: Az egyes kontinensek regionális integrációs kezdeményezéseinek feltérképezése
	Regionális integrációk II.
	TE: Az egyes kontinensek regionális integrációs kezdeményezéseinek feltérképezése
	Az európai integráció
	TE: Európa integrációs folyamatának kereskedelempolitikai vonatkozásai
	A kereskedelempolitika eszközei
	TE: A vámok, kvóták és exporttámogatások jóléti hatásainak elemzése
2.	A kereskedelempolitika politikai gazdaságtana
	TE: A szabadkereskedelemben történő beavatkozás motivációinak, indítékainak megismerése
	Kereskedelempolitika a fejlődő országokban
	TE: A fejlődő országok speciális gazdaságpolitikai felfogásainak kiértékelés
	Kereskedelempolitika a fejlett országokban
	TE: A nem tökéletes verseny miatt kialakuló stratégiai kereskedelempolitika megismerése
	Vámok jóléti hatásai I.
	TE: A vámok gazdasági szereplőkre kifejtett hatásainak számszerűsítése
	Vámok jóléti hatásai II.
	TE: A vámok gazdasági szereplőkre kifejtett hatásainak számszerűsítése
	Kvóták jóléti hatásai
	TE: A vámok gazdasági szereplőkre kifejtett hatásainak számszerűsítése

	Összefoglalás
	TE: A kurzus során elhangzott ismeretek rendszerezése, összegzése

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Nemzetközi üzleti ismeretek				Kódja:	GT_AKML501-17	
	angolul:	International business						
Felelős oktatási egység:				Világgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				Kereskedelmi stratégiák specializáció választása			Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	x	Féléves	10	Féléves	5			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Erdey László		beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Erdey László		beosztása:	egyetemi docens
A kurzus célja, hogy a hallgatók megismerkedjenek az áruk és szolgáltatások külkereskedelmének alapvető koncepcióival, állami szabályozásának eszközrendszerével, legfontosabb nemzetközi intézményeivel, a hazai és a nemzetközi makro- és mikro-környezet közötti legjelentősebb különbségekkel, a külkereskedelem technikájának egyes részleteivel, valamint európai uniós és magyarországi szabályozásának logikájával és részleteivel.								

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. Ismeri és érti a gazdálkodási folyamatok irányításának, szervezésének és működtetésének alapelveit és módszereit, a gazdálkodási folyamatok elemzésének módszertanát, a döntés-előkészítés, döntéstámogatás módszertani alapjait.

Képesség:

A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.

- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns, kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.

- Képes a gazdasági folyamatok, szervezeti események komplex következményeinek meghatározására.

Képes a gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően kis- és közepes vállalkozást, illetve gazdálkodó szervezetben szervezeti egységet vezetni.

Attitűd:

A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Nyitott az adott munkakör, munkaszervezet, vállalkozás tágabb gazdasági, társadalmi környezetének változásai iránt, törekszik a változások követésére és megértésére.

- Törekszik mások véleményét, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékeket (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is) a döntések során felelősen figyelembe venni.

Autonómia és felelősség:

- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat.

- Önállóan szervezi meg a gazdasági folyamatok elemzését, az adatok gyűjtését, rendszerezését, értékelését.

- Az elemzéseiért, következtetéseieiért és döntéseiért felelősséget vállal.

- Önállóan kíséri figyelemmel a társadalmi-gazdasági-jogi környezet szakterületét érintő változásait...

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A piacok globalizációja és a cégek nemzetközivé válása. A nemzetközi üzleti élet kulturális környezete. Etika, társadalmi felelősség, fenntarthatóság és irányítás. A nemzetközi kereskedelem és beruházások elmélete. A nemzeti környezet politikai és jogi rendszerei. Kormányzati beavatkozás, regionális integrációk. Feltörekvő piacok. A nemzetközi pénzügyi rendszer. A globális cégek pénzügyi menedzsmentje.

és számvitele. A globális vállalatok stratégiája és szervezete. Piaci lehetőségek értékelése a globális piacokon. Export és globális outsourcing. Külföldi működőtőke-befektetések, tulajdoni alapú együttműködések, licenz, franchise és egyéb szerződéses együttműködések. A globális cégek marketing és humán erőforrás menedzsmentje
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadások a legfontosabb aktuális nemzetközi üzleti folyamatokra kitérve.
Értékelés A vizsgaidőszakban írt vizsgadolgozat. 0– 50% elégtelen (1), 51– 62% elégséges (2), 63– 74% közepes (3), 75– 86% jó (4), 87–100% jeles (5)
Kötelező szakirodalom: Blahó András, Czakó Erzsébet, Poór József (szerkesztők): Nemzetközi menedzsment, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2015, kijelölt részek, ISBN 9789630595360 Csáki György: Nemzetközi gazdaságtan. Napvilág Kiadó 2017. (a kijelölt fejezetek), ISBN: 9789633841761 Az előadásokon és a szemináriumokon elhangzottak
Ajánlott szakirodalom: A Külgazdaság c. folyóirat számai S. Tamer Cavusgil, Gary Knight, John R. Riesenberger (2017): International Business: The New Realities, Global ed., 4th edition, Boston: Pearson, [2017], ISBN: 9781292152943

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés, A nemzetközi üzleti ismeretek tárgyköre
	TE* A nemzetközi üzleti ismeretek kulcskonceptióinak felvázolása. Megvilágítani, miben különböznek a nemzetközi tranzakciók a hazaiaktól. Azonosítani a nemzetközi üzleti élet legfontosabb szereplőit. Leírni a cégek nemzetközivé válásának legfontosabb okait. Miért érdemes nemzetközi üzleti ismereteket tanulni?
	A piacok globalizációja és a cégek nemzetközivé válása
	TE: A piacok globalizációja mint gondolati keretrendszer. A globalizáció előmozdítói. A technológiai fejlődés és a globalizáció. A globalizáció dimenziói. A piacok globalizációjának vállalati szintű következményei. A globalizáció társadalmi következményei.
	A nemzetközi üzleti élet kulturális környezete
	TE: Kultúra és kulturális kockázat, a kultúra dimenziói, a nyelv és a vallás szerepe a kultúrában, a kultúra hatása a nemzetközi üzleti kapcsolatokra, a kultúra modelljei és magyarázatai, a kultúra hatása a menedzsment folyamatokra
	Etika, társadalmi felelősség, fenntarthatóság és irányítás
	TE: Az etikus viselkedés és jelentősége a nemzetközi üzleti életben. Etikai kihívások a nemzetközi üzleti kapcsolatokban. A vállalatok társadalmi felelőssége. Fenntarthatóság. A vállalati kormányzás szerepe. Az etikus viselkedés keretrendszere.
	A nemzetközi kereskedelem és beruházások elmélete
	TE: Miért kereskednek a nemzetek? Hogyan növelhetik a nemzetek versenyképességüket? Miért és hogyan válnak a vállalatok nemzetközivé? Milyen stratégiákkal szerezhet a nemzetközivé váló vállalat versenyelőnyöket és hogyan tarthatja fenn azokat?
2.	A nemzeti környezet politikai és jogi rendszerei
	TE: A politikai és a jogi környezet. Politikai rendszerek. Jogrendszerek. A politikai és jogi rendszerek szereplői. A politikai rendszerből fakadó országhalkázati típusok azonosítása. A jogrendszerből fakadó országhalkázati típusok azonosítása. Az országhalkázat menedzsmentje
	Kormányzati beavatkozás, regionális integrációk
	TE: A kormányzati beavatkozások természete. A kormányzati beavatkozás eszközrendszere. A kormányzati beavatkozások evolúciója és következményei. A vállalatok lehetséges reakciói a kormányzati beavatkozásokra. A regionális integráció és gazdasági blokkok. A vezető gazdasági blokkok azonosítása. A regionális integráció előnyeinek és következményeinek azonosítása.
	Feltörekvő piacok.

	TE: A fejlett, a fejlődő és a feltörekvő piacok. A feltörekvő piacok vonzereje a nemzetközi üzleti élet számára. A feltörekvő piacok tényleges piacpotenciáljának értékelése. A feltörekvő piacok kockázatainak és kihívásainak értékelése. Sikerstratégiák feltörekvő piacokon. A vállalat társadalmi felelőssége, a fenntarthatóság és a globális szegénységi válság.
	Piaci lehetőségek értékelése a globális piacokon
	TE: A vállalat külföldi piacokra való lépésével kapcsolatos jellemzők elemzése. A termékek és szolgáltatások külföldi piacokon történő értékesítésre való alkalmassága. A célszörzágok azonosítása. A piacpotenciál elemzése. Külföldi partnerválasztás. A vállalat értékesítési potenciáljának becslése.
	Export és globális outsourcing
	TE: Az export mint külpiacra lépési stratégia. Az export-import tranzakciók menedzsmentje. A külföldi közvetítők azonosítása és a velük végzett munka. Az outsourcing, a global sourcing és az offshoring. A global sourcing előnyei és kockázatai. A global sourcing stratégiái és az értéklánc menedzsment
3.	Külföldi közvetlen tőkebefektetések és vállalati együttműködések
	TE: Nemzetközi tőkeáramlás és együttműködés. Az FDI jellemzői. Az FDI és a vállalati együttműködések jellemzői. A külföldi közvetlen tőkebefektetések típusai. A nemzetközi vállalati együttműködések. A kiskereskedői tapasztalatok fontossága a külpiacokon
	Licencia, franchise és egyéb szerződéses stratégiák
	TE: Szerződéses belépési stratégiák. Licencátadás mint belépési stratégia. A licencátadás előnyei és hátrányai. A franchise mint belépési stratégia. A franchise előnyei és hátrányai. Egyéb szerződéses belépési stratégiák. A szellemi tulajdonjogok megsértése mint globális probléma.
	A globális cégek marketingmenedzsmentje
	TE: A globális piacssegmentáció. Standardizáció és adaptáció a nemzetközi marketingben. Globális márkázás és termékfejlesztés. Nemzetközi árazás. Nemzetközi marketingkommunikáció. Nemzetközi disztribúció.
	A globális cégek humánerőforrás-menedzsmentje
	A HR stratégiai szerepe a nemzetközi üzleti kapcsolatokban. A nemzetközi toborzási politika. A nemzetközi alkalmazottak felkészítése és képzése. A nemzetközi alkalmazottak teljesítményértékelése és kompenzációja. A nemzetközi munkaügyi kapcsolatok. A nemzetközi munkaerő diverzitása.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketinglogisztika		Kódja:	GT_AKML511-17	
		angolul:		Marketing logistics				
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. habil. Gál Tímea		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása	
A kurzus célja,								
megismertetni a hallgatókat a marketing és a logisztika kapcsolatával fogyasztói és szervezeti szinten. A hallgatók megismerik a logisztika, a szállítás, szállítmányozás, csomagolás, készletgazdálkodás, árumozgatás és raktározás alapjaival.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket.								
Ismeri a kereskedelem és marketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket, elméleteket és az ezeket felépítő fogalomrendszert.								
Képesség:								
Elvégzi a kereskedelem és marketing szakterület ismeretrendszerét alkotó elképzelések alapfokú analízisét, az összefüggéseket szintetizálja, és adekvát értékelő tevékenységet folytat. Képes a marketing és értékesítés rövid és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a gyors piaci változások felismerésére, azokhoz való alkalmazkodásra.								
Attitűd:								
A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére. Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését. Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).								
Autonómia és felelősség:								
Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal. Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális kereskedelem és marketing szakmai kérdések végiggondolását, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását. Felelősséggel részt vállal kereskedelmi és marketing szakmai nézetek kialakításában, indoklásában.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A marketing-logisztika alapjai, definíciók, a marketing-logisztika stratégiai dimenziói, ellátási lánc menedzsment, ELM technikák, kiskereskedelmi logisztika, raktározás, árumozgatás, készletgazdálkodás, csomagolás.								

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező irodalomból.

Értékelés

Írásbeli vizsga a vizsgaidőszakban.

Kötelező szakirodalom:

Az előadások anyaga.

Dankó L. (2009): Marketing logisztika. Miskolc, pp. 343.

Komáromi N. (2006): Marketinglogisztika. Akadémiai Kiadó, pp. 260.

Ajánlott szakirodalom:

- Albaum, G.-Duerr, E.-Strandskov, J. (2005): International marketing and export management, Prentice Hall
- Atiyah and Adams' Sale of Goods, 13/E ISBN-10: 1292009330, ISBN-13: 9781292009339, 2016, Pearson
- Berman B.- Evans J.R.: Retail management A strategic approach
- Kotler, P.-Armstrong, G. (2008): Principles of marketing, Pearson
- Managing Quality: Integrating the Supply Chain, Global Edition, 6/E S. Thomas Foster, ISBN-10: 1292154217 • ISBN-13: 9781292154213, 2017, Pearson

Bontott tematika	
15.	Bevezetés, a tantárgyi tematika és követelményrendszer ismertetése, A marketinglogisztika alapjai (definíciók) TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
16.	Marketing, értékesítés és fizikai elosztás, A marketing-logisztika stratégiai dimenziói TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
17.	Ellátási lánc menedzsment technikák: ECR és CPFR. TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
18.	Kiskereskedelmi logisztika TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
19.	Az értékesítési logisztika teljesítési folyamata TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
20.	A marketing-logisztika technikai elemei: raktározás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
21.	A marketing-logisztika technikai elemei: készletgazdálkodás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
22.	A marketing-logisztika technikai elemei: csomagolás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
23.	A marketing-logisztika technikai elemei: árumozgatás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredm

A tantárgy neve:		magyarul:		Vámismeret				Kódja:	GT_AKML502-17
		angolul:		Customs duties					
Felelős oktatási egység:				GTK – Világgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Csapóné Dr. Riskó Tünde		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	dr. Szabó János József		beosztása:	óraadó	
A kurzus célja:									
A világkereskedelem dinamikusan növekszik, a globalizáció, a szabad kereskedelem hatására az árumozgások felgyorsultak. Hazánk EU csatlakozása óta egy vámunió tagja, amely az egész világra kiterjedő szabadkereskedelmi megállapodásokkal rendelkezik. Az export és import forgalom szabályozása EU Tanácsi és Bizottsági szinten valósul meg, a tagállamoknak csak szűk körben van lehetőségük szabályozásra. E szabályozási szint előnye, hogy az összes tagállamban azonos szabályok vonatkoznak e területre, gyakorlatilag – néhány kivételtől eltekintve – bárhol kezdeményezhető (vám)eljárás. A magas adótartalmú termékek (jövedéki termékek) „érzékeny” árukörnek minősülnek, rájuk Uniós szinten irányelv vonatkozik, amely a szabályozás keretei adja meg, a tagállamok e keretek között önállóan alkotják szabályozásaikat. E speciális termékkörre vonatkozó szabályok is speciálisak. E kurzus betekintést nyújt e szabályozások rejtelseibe.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Ismeri a vámeljárási szabályozását, az Európai Unió és Magyarország tekintetében. Képes eligazodni a területre vonatkozó szabályozásban. Ismeri a témával kapcsolatos aktuális szabályozást és rendeleteket, mind az Európai Unió mind Magyarország szintjén.

Képesség:

Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja.

Attitűd:

Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Autonómia és felelősség:

Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal. Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Általános rendelkezések; Az áruforgalomra vonatkozó behozatali és kiviteli vám intézkedések; Vámtartozás és biztosítékok; Az Unió vámterületére beszállított áruk; A vámjogi státusra vonatkozó általános szabályok; Az áruk vámeljárási alá vonására vonatkozó általános szabályok; Az áruk ellenőrzésére vonatkozó általános szabályok; Az áruk átengedésére és az azokról történő rendelkezésre vonatkozó általános szabályok; Szabad forgalomba bocsátás; Behozatali vám-mentesség; Különleges eljárások; Az Unió vámterületéről kiszállított áruk; Elektronikus rendszerek, egyszerűsítések.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

A hallgatók számára az előadások tömbösítve kerülnek megtartásra. A hallgatók az előadáson készített jegyzetük, a kiadott szakirodalmak, illetve az előadásokon kiadott anyagok segítségével készülhetnek fel a vizsgára.

Értékelés

Félévközi és vizsgakövetelmények:

A félév írásbeli vizsgával zárul. Értékelés: 0-59% elégtelen (1), 60-69% elégséges (2), 70-79% közepes (3), 80-89% jó (4), 90-100% jeles (5).

A kurzussal és a követelmények teljesítésével kapcsolatos kérdésekben a Debreceni Egyetem Tanulmányi és Vizsgaszabályzata, illetve a Gazdaságtudományi Kar kiegészítései, valamint a Debreceni Egyetem Etikai Kódexe az irányadók.

Kötelező szakirodalom:

Az Európai Parlament és a Tanács **952/2013/EU** rendelete.

A Bizottság (EU) **2015/2446** felhatalmazáson alapuló rendelete a 952/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendeletnek az Unió Vámkódex egyes rendelkezéseire vonatkozó részletes szabályok tekintetében történő kiegészítéséről.

A Bizottság (EU) **2015/2447** végrehajtási rendelete az Unió Vámkódex létrehozásáról szóló 952/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendelet egyes rendelkezéseinek végrehajtására vonatkozó részletes szabályok megállapításáról.

2658/87/EGK rendelet a Közösségi Vámtarifáról,

Heti bontott tematika	
1. alkalom	Általános rendelkezések
	Az áruforgalomra vonatkozó behozatali és kiviteli vám intézkedések
	Az áruforgalomra vonatkozó más intézkedések
	Vámtartozás és biztosítékok
	Az Unió vámterületére beszállított áruk
	A vámjogi státusra vonatkozó általános szabályok
	Az áruk vámeljárás alá vonására vonatkozó általános szabályok
	TE: Az évközi munka rendszerező értékelése
2. alkalom	Az áruk ellenőrzésére vonatkozó általános szabályok
	Az áruk átengedésére és az azokról történő rendelkezésre vonatkozó általános szabályok
	Szabad forgalomba bocsátás
	Behozatalivám-mentesség
	Különleges eljárások
	Az Unió vámterületéről kiszállított áruk
	Elektronikus rendszerek, egyszerűsítések
	TE: Az évközi munka rendszerező értékelése

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:				Kiskereskedelmi marketing		Kódja:	GT_AKML512-17
		angolul:				Retail marketing			
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		GY	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Polereczki Zsolt		beosztása: docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:		Kovács Bence		beosztása: PhD hallgató	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
A hallgatók megismertetése a kiskereskedelmi marketing és a marketing csatornák tervezésének és elemzésének témakörével.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.									
Képesség:									
Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére.									
Attitűd:									
A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.									
Autonómia és felelősség:									
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									

A kurzus a marketing csatornák különböző típusainak megismerését tűzi ki célul, a marketing csatornák tervezésének módszereit, az értékesítési rendszer stratégiai feladatait tekinti át.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadások és a gyakorlatok tananyagának megismerése. Csoportmunka.
Értékelés Szóbeli vizsga.
Kötelező szakirodalom: Agárdi I. : Kereskedelmi marketing és menedzsment. Akadémiai Kiadó, 2010 Couglan, A.T., Stern, L.W., Anderson, E., El-Ansary, A.I.: Marketing Channels (6th edition edition)2006, Prentice Hall Ajánlott szakirodalom: Johnson, G. – Whittington, R. – Scholes, K.: Exploring Strategy. Prentice Hall, London, 2012

Kurzus témakörei részletesen, tanórákra lebontva	
1.	Bevezetés a kereskedelembe, Kereskedelmi formák, üzlettípusok
	TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
2.	Kiskereskedelmi stratégia
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Fogyasztói magatartás a kiskereskedelemben
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	Kereskedelmi telephely kiválasztása
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	Választékpolitika
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	Készletgazdálkodás
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	Ár- és akciópolitika a kiskereskedelemben
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	Kiskereskedelmi kommunikáció
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	Kereskedelmi szolgáltatások, kereskedelmi üzletek kialakítása
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
10.	Kereskedelmi vállalatok teljesítményének mérése
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Online marketing		Kódja:	GT_AKML510-17	
		angolul:		Online marketing				
Felelős oktatási egység:				DE GTK – Marketing és Kereskedelem Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	magyar
Levelező	igen	Féléves	5	Féléves	5			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Fehér András		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	-		beosztása	-
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A tantárgy keretein belül a hallgatók megismerhetik az Internet széleskörű üzleti alkalmazási módjait. Az előadások során lehetőség nyílik a témakörrel kapcsolatos hazai és külföldi elméleti eredmények megismerésére. Az önálló feladatok (esettanulmányok) megoldása közben a hallgató kreativitása, a tanult ismeretek adaptálási készsége az elvárás. A félév végén a hallgatók egy esettanulmány feldolgozásával és egy írásbeli vizsga megírásával bizonyítják a megszerzett tudásukat.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.								
Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét.								
Ismeri az e-üzlet módszereit és hátterét.								
Képesség:								
Az elemzés és a gyakorlati problémamegoldás során, ha szükséges, interdiszciplináris megközelítést alkalmaz.								
Önálló új következtetéseket, eredeti gondolatokat és megoldási módokat fogalmaz meg, multidiszciplináris kontextusban, új és eddig ismeretlen környezetben, nem teljes, illetve korlátozott információk mellett is.								
Képes szakmai elemzéseket, esettanulmányokat a szakmai közlés szabályai szerint közzétenni, szükség esetén idegen nyelven is.								
Attitűd:								
Hivatásának tartja a gazdaságtudományok átfogó gondolkodásmódjának és értékrendszerének, gyakorlati működése alapvető jellemzőinek hiteles közvetítését munkahelyi környezetben és azon kívül, szakmai és nem szakmai közönség számára is.								
Autonómia és felelősség:								
Szervezetpolitikai, stratégiai, irányítási szempontból jelentős területeken is önállóan választja ki és alkalmazza a releváns probléma megoldási módszereket, önállóan lát el gazdasági elemző, döntés-előkészítő, tanácsadói feladatokat.								
Társadalmi és közéleti ügyekben kezdeményező, felelős magatartást tanúsít a munkatársak, beosztottak vonatkozásában.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
A kurzus legfontosabb a témakörei a következők: az információs társadalom jellemzőinek és az internet kialakulásának megismerése; az online fogyasztói magatartás folyamatának jellemzése; az online marketing és eszközrendszerének részletes ismertetése; az egyes online marketing eszközök mérhetőségének feltérképezése; e-kereskedelmi üzleti modellek bemutatása.								

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Az évközben elhangzottak ellenőrzésére vizsgaidőszakban (opcionálisan elővizsgaként a szemeszter végén) megírt írásbeli dolgozat szolgál, amelyet a hallgatóknak előzetesen rendelkezésre bocsátott vizsgakérdések alapján teljesítenek.

A levelezős gyakorlatok legalább egyikének látogatása ajánlott, amely egyben a kurzus aláírásának egyik feltétele is a levelezős hallgatóknál. Hiányzás esetén az oktatóval fel kell venni a kapcsolatot és egyeztetni, ebben az esetben a levelező képzésből adódóan az aláírás teljesíthető.

A levelezős kurzus teljesítéséhez, az oktató által előzetesen elfogadott témakört kell egyénileg feldolgozniuk a hallgatóknak a félév végéig. Ebből írásbeli beadandó kell elkészíteniük előre megadott szempontok alapján. Az írásbeli beadandó egy 5-8 oldalas word/pdf dokumentum. Formai követelményei az alábbiak: 12-es Times New Roman betűtípus, 1,5-es sortáv. Normál margók. Az írásbeli beadandót az utolsó órát követő időszakban kell leadniuk, az előzetes egyeztetésnek megfelelően.

Értékelés

Írásbeli vizsgadolgozat, illetve gyakorlati feladatok teljesítése együttesen kerül értékelésre. Az elméleti részhez kapcsolódó követelmények (írásbeli vizsgadolgozat) 60% (60 pont), míg a gyakorlatokhoz kapcsolódó követelmények (írásbeli beadandó) 40% (40 pont) arányt tesznek ki. Mind az elméleti, mind a gyakorlati követelményeknek önállóan is meg kell felelni, a minimális szintet, a pontszám 51%-át el kell érni.

Kötelező szakirodalom:

Bányai Edit – Novák Péter (szerk) (2011): Online üzlet és marketing. Akadémiai Kiadó, Budapest. ISBN: 9789630589864

Az előadások anyaga

Ajánlott szakirodalom:

Eszes István: Digitális gazdaságtan. Nemzeti Tankönyvkiadó, 2011 ISBN: 9789631971392

Heti bontott tematika	
1.	Követelményrendszer ismertetése, előzetes tapasztalatok megbeszélése
	<i>TE: A gyakorlatok céljának és teljesítésének megismerése.</i>
	Az információs társadalom és az internet kialakulása I.
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az információs társadalom és az internet kialakulása II.
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Online fogyasztói magatartás
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az online marketing kialakulása
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Digitális/online marketing trendek az elmúlt években
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az online marketing eszközeinek általános bemutatása
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
2.	Keresőoptimalizálás
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	E-mail marketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Social networks (Facebook marketing)
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Vírusmarketing, mobilmarketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Webes statisztika, mérések, ROI
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	E-kereskedelmi üzleti modellek és koncepciók
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		E-kereskedelem				Kódja:	GT_AKML506-17
		angolul:		E-commerce					
Felelős oktatási egység:				Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Lengyel Péter		beosztás a:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztás a		
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
A hallgatóknak előképzettségüktől függetlenül készség szinten el kell sajátítani azokat az informatikai ismereteket, amelyek a további tanulmányaikban felhasználhatók, illetve egy felsőfokú végzettséggel rendelkező szakember gyakorlati munkájában szükségesek lehetnek. További cél, hogy a hallgatók elsajátítsák, miként tudják üzleti vállalkozásaikat az internetes kereskedelmen keresztül hatékonyabbá tenni, hogyan tudnak egy webáruházat menedzselni és mindezek logisztikai és informatikai hátterét megteremteni. Ezen felül bemutatásra kerülnek azok a módszerek, melyekkel sokkal hatékonyabbá válik a fogyasztók tulajdonságainak feltárása és ennek megfelelően a számukra szükséges termékek és szolgáltatások kialakítása.									

Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul

Tudás:

Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve probléma megoldási módszereknek.

Képesség:

Egyszerűbb szakmai beszámolókat, értékeléseket, prezentációkat készít, illetve előad.

Attitűd:

Fogékony az új információk befogadására, szakmai ismeretekre és módszertanokra.

Autonómia és felelősség:

Munkaköri feladatát önállóan végzi, szakmai beszámolóit, jelentéseit, kisebb prezentációit önállóan készíti. Szükség esetén munkatársi, vezetői segítséget vesz igénybe.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Alapfogalmak, Megvalósítást támogató eszközök, Kommunikációs és fizetési megoldások, Webshop jellemzői, telepítése, használata. Google eszközök használata.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Az órán bemutatott e-kereskedelmet támogató online eszköz önálló és csoportos használata.

Értékelés

Az érdemjegy kialakításának módja: 5 fokozatú

0 - 59 % elégtelen,
60 - 69 % elégséges,
70 - 79 % közepes,
80 - 89 % jó,
90 - 100 % jeles.

Kötelező szakirodalom:

Gyakorlatokon bemutatott prezentáció, internetes források

Ajánlott szakirodalom:

Mojzes Imre - Talyigás Judit: Az elektronikus kereskedelem, Műszaki egyetem, 2006

Heti bontott tematika	
1.	E-kereskedelem alapfogalmak
	TE*.
2.	Megvalósítást támogató eszközök.
	TE
3.	Kommunikációs megoldások. Fizetési megoldások.
	TE Függvények.
4.	Elektronikus kereskedelmi rendszer kialakításának szempontjai és lépései
	TE
5.	Webshop jellemzői, felépítése
	TE
6.	
	TE Webshop rendszer telepítése, paraméterezése
7.	
	TE Beszámolási hét
8.	
	TE Webshop feltöltése kötelező adatokkal, termékekkel
9.	
	TE Fizetési és szállítási módok beállítása
10.	E-marketing eszközök használata
	TE Google eszközök használata
11.	E-marketing eszközök használata
	TE Google eszközök használata
12.	Webanalitika
	TE Google analytics használata
13.	Keresőmarketing
	TE Kereső optimalizálás
14.	
	TE Kapcsolatok ár összehasonlító oldalakkal

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Kereskedelmi és szolgáltató vállalatok gazdaságtana				Kódja:	GT_AKML508-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		G	3	magyar
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató		neve:	Dr. Hernádi László			beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása:		
A kurzus célja, hogy a hallgatók oktatói irányítás mellett a legújabb kutatási eredményekre és a fejlett piacgazdaságok vezető kereskedelmi és szolgáltató vállalatainak tapasztalataira építve átfogó képet kapjanak a hallgatók a vállalatról és annak működéséről. Megismerjék az alapvető fogalmak és összefüggések kereskedelmi sajátosságait, valamint a kereskedelmi vállalati gazdálkodást érintő elemeit. Elsősorban szemléleti keretet kívánunk adni, amely nélkül nem képzelhető el sikeres gyakorlat. A projektfeladat kidolgozása során lehetőséget kapnak arra, hogy elméleti tudásukat és feladatmegoldó készségüket a gyakorlatban is kamatoztatni tudják. Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival. Képesség: Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére. Attitűd: A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. Autonómia és felelősség: Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.								

A kurzus rövid tartalma, témakörei:

Vállalkozások a piacgazdaságban. A szolgáltatás és kereskedelem helye a nemzetgazdaságban. Az állam, a kereskedelmi és szolgáltató vállalatok társadalmi szerepe. Piac és a piaci viszonyok

A magyar kereskedelem fejlődése, jogszabályi háttere. A kereskedelmi ágazat, a vállalat és környezete. Vállalati erőforrások. A kereskedelmi vállalat alaptevékenysége, az áruforgalom. Beszerzés, készletezés, értékesítés. Gazdasági fejlődés, innováció. A kereskedelmi vállalati tevékenység célja: a nyereség, ill. a vállalat értékének növelése. A kereskedelmi és szolgáltató vállalat tőkeszükséglete, a működés pénzügyi feltétele.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások, tantermi vita, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező és az ajánlott irodalom anyagából. A gyakorlatokon való aktív részvétel. A félév során el kell készíteni egy projektmunkát, melynek folyamata: a helyzet értékelése – a problémák meghatározása – a megoldási változatok kidolgozása – az eredmények előrejelzése – a megfelelő változat kiválasztása – a megvalósíthatóság tervezése.

Értékelés

Írásbeli és szóbeli vizsga.

A félévi munka értékelésének szempontjai: projektmunka – 40%
vizsga – 60%

Kötelező szakirodalom:

Az előadáson elhangzottak

Sókiné dr. Nagy Erzsébet: Kereskedelmi vállalkozások gazdaságtana. KIT Képzőművészeti Kiadó és Nyomda, Budapest, 2000. ISBN 963 336 688 7

Ajánlott szakirodalom:

Chikán Attila: Bevezetés a vállalatgazdaságtanba. Aula Kiadó, Bp. 2010. Bologna - Tankönyvsorozat (ISBN: 978 963 9698-11-6)

Czakó Erzsébet – Reszegi László: Nemzetközi vállalatgazdaságtan. Aliena Kiadó, Bp. 2010. (ISBN: 963 9078 98 0)

Fülöp Gyula: Vállalati gazdálkodás az európai integrációban. Aula Kiadó, Bp. 2002. (ISBN: 963 9345 54 7)

Paul.A. Samuelson - William D. Nordhaus: Közgazdaságtan. 2012. (ISBN: 9789630591607)

Poter Michael: Versenysztratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest 2002. (ISBN: 963 05 8349 6)

Heti bontott tematika	
1.	Vállalkozások a piacgazdaságban
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A szolgáltatás és kereskedelem helye a nemzetgazdaságban
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	Az állam, a kereskedelmi és szolgáltató vállalatok társadalmi szerepe
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A magyar kereskedelem fejlődése, jogszabályi háttere
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A magyar kereskedelem fejlődése, jogszabályi háttere
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A kereskedelmi ágazat, a vállalat és környezete
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A kereskedelmi vállalati gazdálkodás feltételei
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A vállalati működés céljai, szervezeti formái
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A vállalat üzletpolitikája és üzleti terve
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	Vállalati erőforrások
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A kereskedelmi vállalat alaptevékenysége, az áruforgalom
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	Beszerezés, készletezés, értékesítés
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A kereskedelmi vállalati tevékenység célja: a nyereség, ill. a vállalat értékének növelése
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
	A kereskedelmi és szolgáltató vállalat tőkeszükséglete, a működés pénzügyi feltétele
	TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Kereskedelmi vállalati stratégiák				Kódja:	GT_AKML509-17
		angolul:							
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Hernádi László		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása:		
1. A kurzus célja, A kereskedelmi vállalati stratégiaalkotás, a stratégiai tervezés és menedzsment elméleti és módszertani alapjainak megismertetése, esettanulmányok révén a gyakorlat elemzése, betekintés a stratégia döntések modellezésébe. Kiemelje a az eddig tanult alapvető fogalmak, és összefüggések kereskedelmi sajátosságait, valamint a kereskedelmi vállalati gazdálkodást érintő elemeit. Képességek, készségek fejlesztése, amelyek – a kereskedelmi vállalati stratégia kialakításához, a gyakorlatban történő megvalósításához, a szervezeti teljesítmény méréséhez szükségesek.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival. <i>Képesség:</i> Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére. <i>Attitűd:</i> A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. <i>Autonómia és felelősség:</i> Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei:									

A stratégia értelmezése és szerepe, stratégiai alapfogalmak, A kereskedelmi vállalati stratégia elméletének fejlődése, Stratégiai management, Új stratégiai megközelítések, Környezetelemzés, Iparág- és versenyhelyzet-elemzés, Vállalati diagnosztika a kereskedelmi vállalatoknál, Alapvető versenysztratégiák, Üzletági stratégiák Kereskedelmi vállalatok funkcionális sratégiái A stratégiai változatok értékelése, a stratégiai döntés A stratégiai akciók megteremtése és ütemezése A szükséges erőforrások meghatározása és elosztása Szervezetalakítás, irányítás, vezetés Globalizáció, IT alkalmazások, fenntartható fejlődés, munkaerő diverzifikáció
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadások, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező és az ajánlott irodalom anyagából. A gyakorlatokon való aktív részvétel.
Értékelés Kollokvium, írásbeli vizsga formájában
Az előadáson elhangzottak. Kötelező szakirodalom: Fülöp Gyula (2008): Stratégiai menedzsment: elmélet és gyakorlat. Perfekt, Budapest (ISBN: 978-963-394-748-7) Poter Michael (2006): Versenysztratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest (ISBN: 963 05 83496) Varsányi Judit (1997): Cégstratégiák. Műszaki Könyvkiadó, Budapest (ISBN: 963101087) Csath Magdolna: Stratégiai tervezés és vezetés a XXI. században. Nemzeti Tankönyvkiadó Bp., 2008. (ISBN: 978-963-19-5251-3) Fülöp Gyula: A globális vállalati stratégiák. Aula Kiadó, Bp., 2001. (ISBN: 963 9345 54 7) Mészáros Tamás: A stratégia jövője – a jövő stratégiája. Aula Kiadó, Bp., 2002 (ISBN: 963 9345 71 7) Johnson, G. – Whittington, R. – Scholes, K.: Exploring Strategy. Prentice Hall, London, 2012

Heti bontott tematika	
1.	A stratégia értelmezése és szerepe, stratégiai alapfogalmak
	TE*Az elméleti anyag elsajátítása
	A kereskedelmi vállalati stratégia elméletének fejlődése, Stratégiai management
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	Stratégiai management
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	Új stratégiai megközelítések, Környezetelemzés
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	Iparág- és versenyhelyzet-elemzés
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
2.	Vállalati diagnosztika a kereskedelmi vállalatoknál
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	Alapvető versenysztratégiák, Üzletági stratégiák
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	Kereskedelmi vállalatok funkcionális sratégiái
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	A stratégiai változatok értékelése, a stratégiai döntés
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	A stratégiai akciók megteremtése és ütemezése
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
3.	A szükséges erőforrások meghatározása és elosztása
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	Szervezetalakítás, irányítás, vezetés
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	Globalizáció
	TE Az elméleti anyag elsajátítása
	IT alkalmazások, fenntartható fejlődés, munkaerő diverzifikáció
	TE Az elméleti anyag elsajátítása

*TE tanulási eredmények