



**DEBRECENI
EGYETEM**

**GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
TANULMÁNYI OSZTÁLY**

H-4002 Debrecen, Pf.: 400

Tel.: 52/508-444, honlap: www.econ.unideb.hu

**KERESKEDELEM ÉS MARKEING
ALAPSZAK
/NAPPALI TAGOZAT/
TEMATIKA
2019/2020.**

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

A tantárgy neve:		magyarul:		Bevezetés a közgazdaságtanba		Kódja:	GT_AKMN002-17	
		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	N	Heti	2	Heti	0	kollokvium	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Kapás Judit		beosztása:	egyetemi tanár
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Czeglédi Pál		beosztása:	egyetemi docens
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, következtetéseikért és döntéseikért 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.

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági matematika I.		Kódja:	GT_AKMN001-17	
		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	X		2		2	Gyakorlati jegy	5	Magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Szőke Szilvia		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása	
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 alapozással, gyakorlatias problémamegoldás gyakorlásával biztos alapot 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. Értékelni a féléves folyamatos munkát kívánjuk. A félév során három zárthelyi dolgozat alapján szerezhető meg az aláírás és a gyakorlati jegy. A három dolgozathból 120 pont szerezhető. Az aláírás feltétele legalább 30 pont elérése, a gyakorlati jegyhez pedig legalább 70 pont szükséges.								
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

Heti bontott tematika	
1.	Halmaz fogalma, műveletek halmazokkal. Nevezetes számhalmazok. Reláció, függvény fogalma. Halmazok számossága. TE* Középiskolai ismeretek összefoglalása, ismétlése. Új fogalmak elmélyítése: reláció, halmazok számossága.
2.	Inverz és összetett függvény fogalma. Az egyváltozós valós függvények jellemzői (korlátosság, monotonitás, szélsőérték, konvexitás, inflexiós pont, párosság, periodicitás). TE Középiskolai ismeretek összefoglalása, ismétlése. A függvényekkel kapcsolatos gyakorlati alkalmazások megismerése, feladatmegoldás.
3.	Egyváltozós valós függvények osztályozása. Algebrai, transzcendens és egyéb nevezetes függvények fogalma, grafikonja, jellemzői. TE Középiskolai ismeretek összefoglalása, ismétlése. A függvényekkel kapcsolatos speciális alkalmazások, függvénytranszformációk értelmezése, feladatmegoldás.
4.	Végtelen valós számsorozat definíciója. Korlátosság, monotonitás, szélsőérték, határérték. Határérték számítási tételek. Nevezetes határértékek. Végtelen sorok, konvergenciájuk. TE A határérték fogalmának bevezetése, elmélyítése, feladatmegoldás.
5.	Egyváltozós függvények határértéke és határértékszámítási tételei. Egyváltozós függvények folytonosságának fogalma. TE A határérték fogalmának kiterjesztése függvényekre, feladatmegoldás.
6.	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 differenciálhányados fogalmának megtanulása, a deriválási szabályok gyakorlása, feladatmegoldás.
7.	A differenciálszámítás alkalmazásai: monotonitás, szélsőérték, inflexiós pont, konvexitás meghatározása. TE A differenciálszámítás alkalmazása a gyakorlatban, feladatmegoldás.
8.	Teljes függvényvizsgálat lépései. L'Hospital-szabály. TE A tanult tételek gyakorlása, feladatmegoldás.
9.	Közelítés polinomokkal, Taylor-formula. Elaszticitás fogalma, meghatározása, alkalmazása. Szöveges szélsőérték feladatok megoldása. TE A speciális matematikai és gazdasági alkalmazások megismerése, feladatmegoldás.
10.	Kétváltozós függvények első- és másodrendű parciális deriváltjainak fogalma. Kétváltozós függvény szélsőértékének meghatározása. TE A differenciálszámítás kiterjesztése kétváltozós függvényekre, feladatmegoldás.
11.	Egyváltozós valós függvények határozatlan integrálja. Integrálási szabályok. Helyettesítéses és parciális integrálás. TE Az integrál fogalmának elsajátítása, az integrálási szabályok gyakorlása, feladatmegoldás.
12.	Egyváltozós valós függvények határozott integrálja. A Newton-Leibniz-formula TE Területszámítási problémák gyakorlása, a határozott integrál alkalmazása a valószínűség számításban. Térfogatszámítási alkalmazások megismerése, feladatmegoldás.
13.	Az integrálfogalom kiterjesztése: improprius integrál, kettős integrál TE Az improprius integrál számítása, alkalmazása a valószínűség számításban, feladatmegoldás.
14.	Matematikai szoftverek, internetes matematikai oldalak (pl. www.wolframalpha.com). TE További alkalmazási lehetőségek, összefoglalás bemutatása, gyakorlás, feladatmegoldás.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Marketing alapjai				Kódja:	GT_AKMN009-17
		angolul:						
Felelős oktatási egység:			DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	1	K	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Szakály Zoltán			beosztása:	egyetemi tanár
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:				beosztása	
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								
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 a marketing és értékesítés rövid- és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a gyors piaci változások felismerésére, és az azokhoz való alkalmazkodásra. Attitűd: Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, és a munkatársaival való együttműködésre. Autonómia és felelősség: 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 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:

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.

Heti bontott tematika	
1.	A marketing alapfogalmai TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
2.	A vállalati piacorientáció típusai TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Vevőérték, vevőelégedettség TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	A modern marketing folyamata TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	A marketing-információ rendszer (MIR) és a marketingkutatás TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	A fogyasztói magatartás elemzése TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	A stratégiai marketing alapjai: szegmentáció TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	A stratégiai marketing alapjai: célcsoport kiválasztás és pozicionálás TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	Termék-életciklusok menedzselése, a piacfejlődés elmélete TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
10.	A termékstratégia alapjai TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
11.	Az árstratégia alapjai TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
12.	Az elosztási stratégia alapjai TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
13.	A marketingkommunikációs stratégia alapjai TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
14.	Az online marketing alapjai TE Szóbeli prezentáció

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Számvitel				Kódja:	GT_AKMN005
		angolul:	Accounting					
Felelős oktatási egység:			Számviteli és Pénzügyi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	x	Heti	2	Heti	2	Kollokvium	5	magyar
Levelező		Féléves	30	Féléves	30			
Tantárgyfelelős oktató		neve:	Dr. Rózsa Attila			beosztása	egyetemi adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktatók		neve:	Galicz Kata			beosztása	ügyvivő-szakértő	
		neve:	Borók Réka			beosztása	demonstrátor	
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 <i>Tudás:</i> Megfelelő ismeretek megszerzése a számviteli folyamatokra vonatkozóan. <i>Képesség:</i> A hallgató képessé válik a számviteli munkába való bekapcsolódásra. <i>Attitűd:</i> 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. <i>Autonómia és felelősség:</i> 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 szemináriumokon való aktív részvétel (3 alkalomnál több hiányzás esetén – függetlenül attól, hogy igazolt vagy igazolatlan a távollét – a TVSZ 11. § (2) alapján aláírás nem adható). Az érdemjegy (100%) megszerzésének követelményei: •A félév során a gyakorlat anyagából 2 zárthelyi dolgozat sikeres (legalább 50-50%-os) megírása. Pótlás csak egy alkalommal, vizsgaidőszakban lehetséges. •A vizsgaidőszakban az elméleti ismeretek számonkérése Moodle teszt formájában történik. Az elméleti ismeretek számonkérése esetén szintén 50%-os minimum követelmény érvényes. •A végső érdemjegyben az évközi zárthelyi dolgozatok átlaga 70%-os arányt képvisel, míg az írásbeli kollokvium 30%-ot. A vizsga eredményei a következők szerint alakulnak: 0-49% elégtelen								

50-69% elégséges

70-79% közepes

80-89% jó

90-100% jeles

Kötelező szakirodalom:

- Kozma András (2001): Vázlatok a számvitel tanulásához I. kötet, Keletlombard Kft., Debrecen,
- Kozma András (2001): Számviteli gyakorlatok I., Keletlombard Kft., Debrecen,
- Az előadásokon és szemináriumokon kiadott, illetve a kari honlapról letölthető anyagok.

Ajánlott szakirodalom:

- Horváth Katalin (2004): Számvitel a gyakorlatban, Saldo Kiadó, Budapest,

Heti bontott tematika	
15.	A félévi tantárgyi követelmények és feladatok ismertetése. TE* A hallgató megismeri a tantárgyi követelményeket, a félév közben elvégzendő feladatokat.
16.	A számvitel fogalma. TE A hallgató megismeri a számvitel fogalmát.
17.	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.
18.	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.
19.	Könyvviteli alapfogalmak. TE A hallgató megismeri a könyvviteli alapfogalmakat.
20.	A számviteli munka szakaszai (bizonylatok) TE A hallgató megismeri a számviteli munka szakaszait.
21.	A számviteli munka szakaszai (nyilvántartások, analitikus és szintetikus elszámolások) TE A hallgató átlátja a számviteli munka folyamatait, képes a rendszerben való gondolkodásra.
22.	Első zárthelyi dolgozat megírása. TE A hallgató képes a gyakorlatok során szerzett ismereteinek szintetizálására, megfelelő órai aktivitás és otthoni felkészülés mellett sikeres zárthelyi dolgozat megírására.
23.	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.
24.	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.
25.	Beszámolási és könyvvezetési kötelezettség. A számviteli szolgáltatás. TE A hallgató megismeri a gazdálkodók beszámolási és könyvvezetési kötelezettségét, valamint a számviteli szolgáltatásokat.
26.	A vállalkozások számvitelének szabályozása. A számviteli rendszer. A számviteli törvény. TE A hallgató részletesen megismeri a számviteli rendszert és annak szabályozását, annak jogi kereteit.
27.	A számviteli alapelvek, a számviteli politika. Beszámoló készítésről általában. TE Belátja a számviteli alapelveknek való megfelelés szükségességét, képessé válik számviteli politika összeállítására.
28.	Az ÁFA és az értékcsökkenés elszámolás lényege. TE A kurzus 14. hetére a hallgató komplex számviteli ismeretekkel rendelkezik, a megszerzett tudás átadására képesé válik.
29.	Második zárthelyi dolgozat megírása. TE A hallgató képes a gyakorlatok során szerzett ismereteinek szintetizálására, megfelelő órai aktivitás és otthoni felkészülés mellett sikeres zárthelyi dolgozat megírására.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Kommunikációs alapismeretek				Kódja:	GT_AKMN004-17
		angolul:	Basic of Communication					
Felelős oktatási egység:			Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	1	Heti	1	Gy	2	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Juhász Csilla			beosztása	habilitált egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:	Dr. Kómi Péter Miklós			beosztása	tanársegéd
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.

A gyakorlatokon tréningek, videó-felvételes szerepjátékok keretében élhetik át a hallgatók a kommunikációs kapcsolat létrehozását, megteremtését, a meggyőzés formai és tartalmi elemeit. beadandó dolgozat készítésekor megtapasztalják a tudományos igényességű írásbeliség technikáit.

Értékelés

A félév gyakorlati jeggyel zárul. A gyakorlati jegy egyrészt a szemináriumi dolgozat érdemjegyének, másrészt a zárthelyi dolgozat eredményének számtani átlaga. 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	Kommunikáció alapjai
	TE*: A hallgató elsajátítja az alábbiakat: a kommunikáció fogalma, csoportosítása, a kommunikáció modellje, folyamata
2. tréning	Követelmények ismertetése. Bemutakozás
	TE A hallgató megismeri a tréning és a beadandó dolgozati követelményeket. Megtanulhatja milyen szempontokat alkalmazhat bemutatkozásnál
3. előadás	Nonverbális kommunikációs alapismeretek
	TE: Elsajátítja az alábbiakat: mi a nonverbális kommunikáció, hogyan csoportosítjuk, formái, térközzszabályozás
4. tréning	Vitakultúra (szóbeli kommunikációs sajátságok)
	TE: Megtapasztalja a kulturált vita formáját, sajátosságait.
5. előadás	Nonverbális kommunikáció
	TE: Elsajátítja a nonverbális kifejezősmódok formáit, jellemzőit
6. tréning	Nonverbális kommunikáció hallgatói kiselőadások
	TE: Fejleszti a prezentációs képességét.
7. előadás	Verbális kommunikáció, írásbeliség
	TE: Szembesül az írásbeli kommunikáció sajátosságaival, elsajátítva azokat.
8. tréning	A nemek közötti kommunikációs különbségek
	TE: Tudatosodik a hallgatóban, hogy a nemek kommunikációjában eltérések vannak, megismeri, melyek ezek.
9. előadás	Verbális kommunikáció, szóbeliség
	TE: Megtanulja a szóbeli kommunikáció sajátosságait, jellemzőit.
10. tréning	Kommunikációs zajok, zavarok, információ torzulás
	TE Megtapasztalja, hogy milyen sok kommunikációs zaj fordul elő, a legcsekélyebb szándékosság nélkül.
11. előadás	Zavarok a kommunikációban
	TE Megtanulja, Szembesül a kommunikációjára ható, abban előforduló zavarokkal
12. tréning	Verbális kommunikáció. Írásbeliség
	TE Megtanulja az írásbeli kommunikáció sajátosságait, jellemzőit
13. előadás	A nemek, népek közötti kommunikációs különbségek
	TE: Megtanulja a kommunikációban rejlő kulturális különbségeket.
14. tréning	A nemek, népek közötti kommunikációs különbségek Félév értékelése, zárás
	TE Gyakorolja a kulturális kommunikációs különbségek felismerését, kezelését.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági matematika II.		Kódja:	GT_AKMN014-17	
		angolul:		Calculus for Economics II.				
Felelős oktatási egység:				Kutatásmódszertan és Statisztika Tanszék				
Kötelező előtanulmány neve:				Gazdasági matematika I.		Kódja:	GT_AKMN001-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	2	Kollokvium	5	Magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Szőke Szilvia	beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:		beosztása		
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 alapozással, gyakorlatias problémamegoldás gyakorlásával biztos alapozást adunk a későbbi módszertani tanulmányokhoz, hogy felelősséget tudjon vállalni a hallgató az önálló elemző munkák készítésével kapcsolatban.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
Többszörös függvények vizsgálata, a mátrixok, determinánsok, lineáris terek és a valószínűségszámítás.								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
Elsősorban tanári magyarázat, illetve lehetőség szerint minél több önálló feladatmegoldás jellemzi az órákat.								
Értékelés								
A félév során két dolgozat írására kerül sor, ez alapján lehetőség van megajánlott jegy szerzésére. A két dolgozathól 120 pont szerezhető. Az aláírás feltétele legalább 30 pont elérése, a megajánlott jegyhez pedig legalább 70 pont szükséges. A félév kollokviummal zárul, formája: írásbeli. Az elégséges jegyhez az elérhető pontszám 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								
Denkinder: Valószínűségszámítás								

Denkinder: Valószínűségszámítás gyakorlatok

Obádovics: Felsőbb matematikai feladatgyűjtemény. Scholar Kiadó, ISBN 963 9193 72 0

Obádovics: Valószínűségszámítás és matematikai statisztika

Scharnitzky: Mátrixszámítás (Bolyai könyvek)

Solt György: Valószínűségszámítás (Bolyai-könyvek sorozat) Műszaki Könyvkiadó, Budapest

Heti bontott tematika	
1.	Mátrix fogalma, speciális mátrixok. Műveletek mátrixokkal.
	TE* Az új fogalmak, műveletek megismerése, ezekkel kapcsolatos feladatmegoldás.
2.	Determináns fogalma, tulajdonságai, alkalmazása, mátrix invertálása.
	TE Számítási feladatok megoldása a mátrixok, determinánsok témaköréből.
3.	Lineáris függőség, rang, kompatibilitás meghatározása.
	TE A lineáris algebra alapfogalmainak elmélyítése, feladatmegoldás.
4.	Lineáris egyenletrendszerek megoldása.
	TE Egyenletrendszer megoldása Gauss eliminációval, Cramer-szabállyal, inverz-mátrix módszerrel.
5.	Többváltozós függvény fogalma. Lokális, globális szélsőérték fogalma. Parciális deriválás, feltétel nélküli szélsőérték meghatározása. Többváltozós függvény elaszticitása. Szöveges szélsőérték feladatok.
	TE A differenciálszámítás kiterjesztése n változós függvényekre. Szélsőérték-feladatok megoldása. Többváltozós függvények alkalmazása a gyakorlati problémák megoldására.
6.	Többváltozós függvény feltételes szélsőértékének meghatározása: Lagrange módszer.
	TE A Lagrange-tétellel megoldható feladatok gyakorlása.
7.	Lineáris programozási feladat matematikai modelljének elkészítése, megoldása grafikus módszerrel.
	TE Feladatmegoldás a lineáris programozás témaköréből. Gyakorlati problémák megbeszélése, szállítási feladat megismerése.
8.	Kombinatorika. Eseményalgebra. Klasszikus valószínűségszámítás.
	TE A középiskolai ismeretek felelevenítése, gyakorlása, feladatmegoldás.
9.	Geometriai valószínűség. Mintavételezés. Feltételes valószínűség.
	TE Az új tételek megismerése, gyakorlása. Feladatmegoldás.
10.	A valószínűség meghatározás események együttes bekövetkezése esetén. Teljes valószínűség tétele, Bayes tétel.
	TE Az új tételek megismerése, gyakorlása. Feladatmegoldás.
11.	Valószínűségi változók és jellemzőik. Várható érték, szórás, valószínűség eloszlás, sűrűség függvény, eloszlás függvény.
	TE A valószínűségi változók fogalmának elsajátítása, a valószínűségi változók csoportosítása, jellemzése. Feladatmegoldás.
12.	Nevezetes diszkrét valószínűségi változók.
	TE A binomiális eloszlás, a Poisson-eloszlás és a hipergeometrikus eloszlás megismerése, alkalmazása feladatmegoldás során.
13.	Nevezetes folytonos valószínűségi változók.
	TE Az egyenletes eloszlás, az exponenciális eloszlás és a normális eloszlás megismerése, alkalmazása feladatmegoldás során.
14.	Valószínűségi változók közötti kapcsolatok, korreláció, regresszió. Matematikai szoftverek, internetes matematikai oldalak (pl. www.wolframalpha.com).
	TE A valószínűségszámítás témakörében szerzett új ismeretek alkalmazása a statisztikai kérdések megválaszolására – példák bemutatása, feladatmegoldás.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Üzleti informatika			Kódja:	GT_AKMN015-17
		angolul:		Business informatics				
Felelős oktatási egység:				Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	N	Heti	1	Heti	2	gyakorlati jegy	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Várallyai László		beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Lengyel Péter Dr. Bakó Mária Pancsira János		beosztása	adjunktus adjunktus üggyvivő-szakértő

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, sorbarendezések 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_AKMN016-17	
		angolul:		Microeconomics				
Felelős oktatási egység:				DE GTK Közgazdaságtan Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				Bevezetés a közgazdaságtanba Gazdasági matematika I.		Kódja:	GT_AGMN002-17 GT_AGMN001-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	2	kollokvium	5	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Kapás Judit	beosztása:	egyetemi tanár	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Karcagi-Kováts Andrea Kovács István Nádasi Levente Elek Nóra	beosztása:	adjunktus adjunktus 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) kibővítve vezet be 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.

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
2.	Elemzési eszközök TE: piaci kereslet, kínálat, egyensúly optimalizálás, adózás, árszabályozás
3.	Költségvetési korlát TE: jövedelem, költségvetési egyenes, piaci cserearány
4.	Hasznosság és preferenciák TE: preferenciarendezés, közömbösségi görbék, hasznossági függvény, határhaszon
5.	Fogyasztói döntés TE: a fogyasztói optimum meghatározása a helyettesítési határráta és a piaci cserearány által
6.	A keresletelmélet néhány alkalmazása TE: jövedelem-fogyasztás görbe, Engel-görbe, ár-fogyasztás görbe, egyéni kereslet levezetése
7.	Piaci kereslet TE: piaci kereslet levezetése egyéni keresletből, rugalmassági mutatók
8.	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
9.	A vállalat II. TE: kompetitív vállalat rövid távú profitmaximalizálása, fedezeti és üzembezárási pontok
10.	A kompetitív piac egyensúlya TE: kompetitív iparág rövid és hosszú távon, a tökéletes verseny jóléti többletei
11.	Monopólium I. TE: monopolista profitmaximalizálási döntése, határbevétel
12.	Monopólium II. TE: monopólium melletti jóléti többletek, holtteher-veszteség
13.	A termelési tényezők kereslete TE: rövid távú termelési függvény, határtermék, reálbér
14.	Összefoglalás

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Bevezetés a vállalatgazdaságtanba				Kódja:		GT_AKMN017-17	
		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	X	Heti	2	Heti	1	Heti	0	aláírás+kollokvium	4	magyar	
Levelező		Féléves		Féléves		Féléves					
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Prof. Dr. Nábrádi András			beosztása:	egyetemi tanár	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:		Dr. Buzás Ferenc Ede			beosztása:	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 <i>Tudás:</i> 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. <i>Képesség:</i> 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. <i>Attitűd:</i> 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. <i>Autonómia és felelősség:</i> 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 feladatkörével 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.

tantárgy neve:	magyarul:	Pénzügytan	Kódja:	GT_AKMN018-17
	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	X	Heti	2	Heti	2	kollokvium	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				

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, döntés-előkészítő 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.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

Hét	Előadás	Szeminárium (gyakorlat)
1. hét	A pénz keletkezése és fejlődése. A pénz időértéke.	A pénz időértéke, jövőérték számítás, egyszerű kamatszámítás.
2. hét	A pénzügyi intézményi rendszer. Az MNB jogállása és feladatai. A monetáris politika, eszközrendszere.	A pénz időértéke, jövőérték számítás, kamatos kamatszámítás.
3. hét	Pénzügyi szolgáltatások.	Jelenérték számítása.
4. hét	Bankügyletek és bankszolgáltatások (aktív-, passzív-, semleges bankügyletek)	Speciális pénzáramlás sorozatok – egyszerű és növekvő tagú örökjáradék
5. hét	Hitelek, csoportosításuk.	Annuitás jelenértéke
6. hét	Factoring, forfait, lízing	Annuitás jelenértéke
7. hét	Pénzforgalom lebonyolítása. Bankszámlaszerződés, vállalkozói	Annuitás jövőértéke

	bankszámlák A pénzforgalom lebonyolítása 1.	
8. hét	1. Zárthelyi dolgozat	Annuitás jövőértéke
9. hét	Pénzforgalom lebonyolítása 2.	Értékpapírok 1.
10. hét	Értékpapírok fogalma, csoportosítása, fajtái, jellemzői.	Értékpapírok 2.
11. hét	<i>Könyvtárhasználati hét</i>	
12. hét	Részvény. Kötvény	Valuta, deviza, konvertibilitás
13. hét	Valuta, deviza, konvertibilitás	Gyakorló feladatok
14. hét	2. Zárthelyi dolgozat	Gyakorló feladatok

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 félév vizsgával (kollokvium) zárul, azonban megajánlott jegy szerezhető a félév során megírt 2 db zárthelyi dolgozat eredményének az átlagából.

A félévi aláírás feltétele a gyakorlatokon való rendszeres és aktív részvétel. Hiányzás a TVSZ-ben előírtak szerint. A szemináriumok szükséges tárgyi feltétele a kinyomtatott gyakorló feladatsor (letölthető az e-learning-ből), valamint számológép. A zárthelyi dolgozatokra való megfelelő felkészülés érdekében elvárt és ajánlott az előadáson való részvétel.

A félév során 2 db zárthelyi dolgozat megírására kerül sor előre megadott időpontokban. Azon hallgató, aki igazoltan pl. betegség esetén szakorvosi igazolás, külföldi tanulmányok, országos sportrendezvény, stb. marad távol a dolgozatírásról (és ezt a dolgozatírás előtt vagy az azt követően héten igazolja), az a vizsgaidőszak első hetében pótolhatja. A kurzus hallgatóinak a vizsgaidőszakban meghirdetett időpontokban írásbeli vizsga megírására van lehetőségük a TVSZ szerint. A zárthelyi dolgozatok és a vizsgadolgozat elméleti (feleletválasztós, igaz/hamis kérdések) és gyakorlati feladatokat tartalmaznak 50-50%-os arányban.

Azon hallgatónak, akinek adott félév során nem sikerül a tárgyat teljesítenie, viszont rendelkezik aláírással, az a következő félévben (oktatói engedélyezés esetén) felveheti a tárgyat vizsgakurzus formájában.

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

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

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

A tantárgy neve:		magyarul:	Üzleti szaknyelv I.				Kódja:	GT_AKMNNY1-17
		angolul:	Business English I.					
Felelős oktatási egység:			Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Gazdasági Szaknyelvi Kommunikációs Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			B2 szintű nyelvtudás				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	0	Heti	4	gyakorlati jegy	3	angol
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr Hajdu Zita			beosztása:	egyetemi adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:	Dr. Nagyné Bodnár Klára, Lázár Tímea, Farkas János, Johnathan Dabney			beosztása	nyelvtanár
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 beszédkézség, középfokot megközelítő szintű hallás utáni és íráskészség :az üzleti /irodai világban használt írásbeli műfajok ismerete terminológia és formai követelmények terén, szakmai szövegek globális megértése								
Attitűd: 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, Állás pályázatok (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)
6.	Értekezletek, megbeszélések 1. TE Beszédkészség fejlődése
7.	Értekezletek, megbeszélések 2. TE Vélemény világos kifejtésének elsajátítása
8.	Félévközi számonkérés TE
9.	Állaspályázatok 1. (hirdetések, önéletrajz) TE angol nyelvű önéletrajz összeállítása
10.	Állaspályázatok 2. (motivációs levél, kísérőlevél) TE Hivatalos levél formai követelményei
11.	Állaspályázatok 3. Interjúk TE Lényegretörő, tömör válaszok
12.	Munkahelyi problémamegoldó feladatok (áthelyezés, állás megszűnése) TE Világos érvelés képességének kialakulása
13.	Kereskedelmi szituációk (termékbemutató, árajánlat, érdeklődés, rendelés, szállítás, reklamáció) TE Prompt reagálás képessége
14.	Félévvégi számonkérés TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Üzleti szaknyelv I.		Kódja:	GT_AKMNNY1-17	
		angolul:		Business language 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	X	Heti	0	Heti	4	Gyakorlati jegy	3	német
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Hajdu Zita	beosztása:	egyetemi adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Domonyi Renáta, Valnerné Török Eszter. Tóth Magdolna	beosztása	nyelvtanár	
A kurzus célja, hogy a hallgatók a Közös Európai Referenciakeret (CEFR) által meghatározott középfokú idegenforgalmi szakmai nyelvvizsga szintjének elérését megalapozzák az olvasás, írás, beszéd és hallás utáni értés terén. Ezen a szinten a nyelvhasználó meg tudja érteni összetettebb szakszövegek fő mondanivalóját és fontosabb információit. Képes részletes és világos szövegalkotásra az elvárt szaknyelvi témakörökben. Folyamatosan kommunikál anyanyelvű beszédpartnerével, megfelelően használja mind az általános, mind a szaknyelvi lexikát, tud érvelni, véleményt nyilvánítani, állást foglalni.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás: A nyelvtanuló ismeri a kereskedelmi ágazat (marketin, logisztika) működésének elveit, hazai és nemzetközi piacát, a piac szereplőit, jellemzőit, sajátosságait és kapcsolódásait; szakmai részterületeit és ágazati kapcsolódási pontjait. Ismeri a kereskedelem és marketinghez kapcsolódó más szakterületek (bankügyletek, fizetési módok, biztosítás) alapvető tényeit és összefüggéseit.								
Képesség: A nyelvtanuló képes a piac változásának felismerésére, az ahhoz való alkalmazkodásra, kapcsolódó döntések meghozatalára. Képes az egyes szakterületeken jelentkező feladatok és munkakörök ellátására, a kis- és középvállalkozások piaci tevékenységének szervezésére és irányítására, részlegvezetői feladatok ellátására. Továbbá képes többnyelvű kommunikációra az ügyfelekkel és szakmai partnerekkel középfolon, írásban és szóban a szakterületükhöz tartozó munkafeladatok végrehajtása során.								
Attitűd: A nyelvtanuló a minőségi munkavégzés érdekében kritikusán 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. Fogékony az új információk befogadására, szakmai ismeretekre és módszertanokra. Nyitott önálló és együttműködést igénylő feladatokban való részvételre;								
Autonómia és felelősség: Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi a meghatározott feladatokat, azok rendszerezését és értékelését. Elemzéseieirt, következtetéseieirt és döntéseieirt felelősséget vállal. Tudatosan vállalja és közvetíti szakmája etikai normáit.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei A marketing és logisztika fogalomköre, a szakterület szolgáltatásai. Szakmai pályafutás lehetőségei, jövőbeni tervek. Alapvető szóbeli és írásbeli kommunikáció folyamatos, rendszerezett fejlesztése. A német nyelv alapvető szerkezetei felépítésének elsajátítása.								

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Csoportmunka, egyéni feladatok, prezentációk, szituációs feladatok, módszertani útmutató az egyes vizsgafeladatok megoldásához, órai csoportos és egyéni gyakorlás, otthoni munka

Értékelés

Folyamatosan szóban és írásban, témazáró dolgozatok. Félév végén gyakorlati jegy.

Kötelező szakirodalom:

A gödöllői Szent István Egyetem Idegennyelvi Vizsgaközpontja által ajánlott kiadványok (www.zoldut.szie.hu)
Szaknyelvi tréning Német középfok Gazdálkodási menedzsment, Szent István Egyetem, Zöld Út Nyelvvizsgaközpont Gödöllő 2007
Benkő Ildikó: Gazdasági és külkereskedelmi ismeretek, Gyakorlókönyv német nyelven
A Külkereskedelmi Oktatási és Továbbképző Központ Kiadványa 2001, ISBN 963 7782 91 5

Ajánlott szakirodalom:

Prof. Anneliese Fearn - Dorothea Lévy-Hillerich, M.A.: Kommunikation in der Wirtschaft Lehr- und Arbeitsbuch, Cornelsen Verlag, Berlin 2009, ISBN 978-3-464-21236-3
Olaszy Kamilla - Pákozdi Gonda Irén: Neue Wirtschaftsthemen Lehrbuch für die Mittel- und Oberstufe, Holnap Kiadó, Budapest 2005, ISBN 963 346 538 9 . HO 764
Rudolf Radenhausen - Viczena A. - Szőke A. - Molnár J.: 1000 Fragen und 1000 Antworten, Társalgási gyakorlatok a német üzleti középfokú nyelvvizsgára, Lexika Kiadó, Székesfehérvár 2004, ISBN 978 963 9357 46 4
Birgit Abegg - Michael Benford: Német üzleti levelezés, Interbooks Kiadó 2002, ISBN

Heti bontott tematika	
1.	Themenvorschlag, Einstufungstest, berufliche Vorstellung, Situationen, Leseverstehen TE* Szakmai bemutatkozás, szituációk
2.	Studium, Studienfächer, Arbeit und Beruf, Hörverstehen, Grammatik: Wortstellung TE: Tanulmányok, szakmai tárgyak, a munka világa
3.	Wirtschaftssysteme, Wirtschaftszweige, Geschäftsreisen Grammatik: Konjunktionen TE: Gazdasági rendszerek, ágazatok, üzleti utazás, kötőszavak
4.	Weltwirtschaft, Konjunktur der Wirtschaft, Krisen Grammatik: Vergangenheitsformen Präteritum, Perfekt TE: Világgazdaság, gazdasági konjunktúra, múlt idők begyakorlása
5.	Betriebswirtschaft, betriebliche Grundfunktionen, Unternehmensaufbau Grammatik: Modalverben TE: Vállalatgazdaság, vállalatok felépítése, módbeli segédigék
6.	Schriftliche und mündliche Kontrolle Wortschatzübungen, Leseverstehen, Situationen TE: írásbeli és szóbeli ellenőrzés
7.	Berufsbildung, Stellenangebote, Bewerbung, Vorstellungsgespräch Höflichkeitsformen könnte, dürfen, würde ... Infinitiv TE: Állásajánlatok, állaspályázati levél írása, módbeli segédigék II.
8.	Der Markt, Messen, Marketing, Werbung Anfrage schriftlich und mündlich Grammatik: Konstruktionen mit zu ... Infinitiv TE: Marketing, vásárok, reklámok szerepe, jelentősége, zu+ inf.
9.	Der Handel, internationale Handelspolitik, Grammatik: Präpositionen TE: Kereskedelem, nemzetközi kereskedelem, prepozíciós szerkezetek gyakorlása
10.	Abwicklung eines Geschäftes, Bestellung schriftlich, mündlich Kaufvertrag Grammatik: Verben mit Rektionen TE: Egy üzlet lebonyolítása, rendelés, adásvételi szerződés, vonzatos igék
11.	Zahlungsverkehr, Zahlungsweisen, Transport, Spediteure Grammatik: Präpositionalattribut TE: Fizetési forgalom, fizetési módok, szállítás, prepozíciós jelzői szerkezetek
12.	Bankgeschäfte, Darlehen, Kredite Rechnungswesen Grammatik: Adjektivdeklinaton TE: Banki ügyletek, banki kölcsön, hitelek, melléknévragozás
13.	Logistik, Transportarten Grammatik: Komparation der Adjektive TE: A logisztika jelentősége, szállítási módok, melléknévragozás
14.	Grammatische Übersicht, Übungen, Zusammenfassung und Evaluation, Schriftliche und mündliche Kontrolle TE: Nyelvtani áttekintő ismétlés, értékelés, záródolgozat

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Statisztika I.		Kódja:	GT_AKMN021-17	
		angolul:		Statistics I.				
Felelős oktatási egység:				Kutatásmódszertan és Statisztika Tanszék				
Kötelező előtanulmány neve:				Gazdasági Matematika II.		Kódja:	GT_AKMN014-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	2	gyakorlati jegy	5	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. habil. Huzsvai László	beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Szenderák János	beosztása	tanársegéd	
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 elemzéseikért, 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 számonkéréses 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	
1.	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 alapl műveletek.
2.	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.
3.	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.
4.	Viszonyyszámok. Összefüggések a viszonyyszámok között. Megoszlási, koordinációs, összehasonlító, teljesítmény viszonyyszámok számítása. Intenzitási viszonyyszámok meghatározása.
5.	Centrális mutatók: medián, módusz, számított középértékek. Centrális mutatók meghatározása különböző mérési szintű változók esetén.
6.	Középértékek: számtani, geometriai, harmonikus, négyzetes. Súlyozott átlagok számítása. Átlagok (a számtani átlag és főbb tulajdonságai, egyéb átlagfajták és jellegzetes alkalmazási területeik).
7.	A szóródás mutatói: szórás, variancia, terjedelem, abszolút, relatív eltérések, variációs együttható, relatív variációs együttható. Szóródási mutatók számítása a teljes sokaságból és mintából.
8.	A koncentráció mérése, Lorenz görbe. Herfindahl-Hirschman-index. Összefüggések a koncentráció és szórás között. A koncentráció elemzés gyakorlata.
9.	Indexek Az érték-, ár- és volumenindex számítás alapjai. A Laspeyres- és Paasche-féle indexek. Index-összefüggések. A Fisher-féle indexek.
10.	A normális eloszlás mint modell. Eloszlás és sűrűség függvény. Ferdeség és csúcosság jellemzése Normáleloszlás előállítása. Sűrűség és eloszlás függvény elemzése. Standardizálás. Ferdeség és csúcosság számítása, gyakorlati értelmezése.
11.	A standard normál eloszlás nevezetes értékei, törvényszerűségei. Egyoldali aszimmetrikus, kétoldali szimmetrikus valószínűségek. Standard normális eloszlás előállítása. Az eloszlás függvény alapján a jellemző értékek meghatározása. Egyoldali, kétoldali valószínűségek meghatározása. Az Excel standard normális eloszlás függvényei és értelmezésük.
12.	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.
13.	Statisztikai hipotézisvizsgálatok, nem paraméteres próbák. Khi-négyzet próba. Függetlenségvizsgálat, illeszkedésvizsgálat, homogenitás-vizsgálat. Khi-négyzet próbák.
14.	Összefoglalás Gyakorlás a sikeres gyakorlati jegy megszerzése érdekében.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:		Menedzsment				Kódja:	GT_AKMN022-17
	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	2	Heti	0	kollokvium	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 projektekből, gazdálkodó szervezetekben.

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.
- 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 a döntését.

Autonómia és felelősség:

- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért 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:

elégtelen (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.- Lácza M (2005): Menedzsment. Nyíregyházi Főiskola Gazdasági és Társadalomtudományi Főiskolai Kar
Előadás anyag

Elektronikus tananyag

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.	A menedzsment története TE*: Az ismeretanyag elsajátítása
2.	Vezetői feladatok TE: Az ismeretanyag elsajátítása
3.	Vezetői szerepek I. TE: Az ismerete anyag elsajátítása
4.	Vezetői szerepek II. TE: Az ismeretanyag elsajátítása
5.	Vezetési iskolák TE: Az ismeretanyag elsajátítása
6.	Információmenedzsment TE: Az ismeretanyag elsajátítása
7.	Szervezeti kommunikáció TE: Az ismeretanyag elsajátítása
8.	A tervezés, mint vezetői funkció TE: Az ismeretanyag elsajátítása
9.	Vezetői döntések TE: Az ismeretanyag elsajátítása
10.	Rendelkezés TE: Az ismeretanyag elsajátítása
11.	Szervezés TE: Az ismeretanyag elsajátítása
12.	Ellenőrzés TE: Az ismeretanyag elsajátítása
13.	Munkahelyi légkör tényezői TE: Az ismeretanyag elsajátítása
14.	Vezetői időgazdálkodás TE: Az ismeretanyag elsajátítása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Makroökonómia				Kódja:	GT_AKMN023-17
		angolul:	Macroeconomics					
Felelős oktatási egység:			Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtan Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			mikroökonómia				Kódja:	GT_AKMN016-17
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	N	Heti	2	Heti	2	kollokvium	5	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Czeglédi Pál		beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Czeglédi Pál Nádasi Levente Elek Nóra		beosztása	egyetemi docens adjunktus tanársegéd
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 <i>Tudás:</i> Elsajátította a gazdaság makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit <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 <i>Autonómia és felelősség:</i> Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért 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 kereslet, az IS-LM modell, az aggregált kereslet és az aggregált kínálat modellje. 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.

Misz József – Palotai Dániel (2004): Makroökonómia feladatgyűjtemény. Panem, Budapest.

Ajánlott szakirodalom:

Pete Péter (1996): Bevezetés a monetáris makroökonómiába. Osiris, 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
2.	A makroökonómiai aggregátumok
	TE: A GDP és az infláció kiszámolásának alapelvei
3.	A gazdaság hosszú távon: az árupiac és a kölcsönforrások piacának egyensúlya
	TE: A reálkamatláb árupiac-tisztító szerepe
4.	A tényezőpiaci egyensúly és a jövedelemelosztás
	TE: Az Euler-tétel és feltételei
5.	A munkapiac és munkanélküliség
	TE: A természetes munkanélküliség okai
6.	A pénz funkciói a pénz mennyiségi elmélete
	TE: Az infláció és a pénzkínálat hosszú távú kapcsolata
7.	Pénzkereslet, pénzkínálat
	TE: A pénzkereslet és a nominális illetve reál GDP kapcsolata
8.	Az infláció, az infláció költségei, Fisher-hatás
	TE: A reál és a nominális kamatláb különbsége, a várt infláció szerepe
9.	A keynesi kereszt
	TE: A kiadási és adómultiplikátor magyarázata
10.	Az IS-LM-modell
	TE: A pénz és az árupiaci folyamatok összefüggése
11.	Gazdaságpolitikai az IS-LM modellben
	TE: A modellen belül értelmezhető fiskális és monetáris akciók hatása az outputra és a kamatlábra
12.	Aggregált kereslet és aggregált kínálat
	TE: A ragadós árak szerepének megértése
13.	Phillips-görbe
	TE: Az infláció és a munkanélküliség rövid távú kapcsolata
14.	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:	Értékteremtő folyamatok menedzsmentje				Kódja:	GT_AKMN027-17	
	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	N	Heti	2	Heti	2	kollokvium	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Pakurár Miklós		beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:		Dr. Terjék László		beosztása:	adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:		Dr. Ványi Noémi		beosztása:	adjunktus	
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A kurzus célja, hogy megismertesse a hallgatókat a termelési és szolgáltatási folyamatok hatékony vállalati menedzselésével kapcsolatos feladatokra, a folyamatok elemzésére, a minőség biztosítására, az értékteremtésre, és menedzselni az információ és a termék áramlását az ellátási láncban 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.								
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 elemzi. 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. <i>Autonómiája és felelőssége:</i> Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért 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. Folyamatképeség 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: Gannt diagram, CPM/PERT. Microsoft Project. Projektrövidítés, idő-költség elemzés. TE: Ismerje a projektek jellemzőit, a projekttervezés menetét, a tervezés módszereit (Gannt 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_AKMNNY2-17	
		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	X	Heti	0	Heti	4	kollokvium	3	angol
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Hajdu Zita		beosztása:	egyetemi adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Nagyné Bodnár Klára, Lázár Tímea, Farkas János, Johnathan Dabney		beosztása	nyelvtanár
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
a munkaerőpiacon elvárt munkavállalói kompetenciákkal angolul is bírjanak, továbbá felkészüljenek a diplomakövetelményként előírt szakmai B2 (komplex) nyelvvizsgára olvasás, írás, beszéd és hallás utáni értés terén. Ezen a szinten a nyelvhasználó meg tudja érteni összetettebb szakszövegek fő mondanivalóját és fontosabb információit. Képes részletes és világos szövegalkotásra az elvárt szaknyelvi témakörökben. Folyamatosan kommunikál anyanyelvű beszédpartnerével, megfelelően használja mind az általános, mind a szaknyelvi lexikát.								
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 is elsajátítja a kereskedelem működésének főbb elveit, a piac szereplőit, jellemzőit, sajátosságait és kapcsolódásait; a vállalkozások kereskedelmi és marketing tevékenységét, részterületeit és a lehetséges munkaköröket.								
Képesség:								
Szakmai középfokú nyelvvizsgán elvárt szintű hallás utáni értés, beszédkészség szövegértés és íráskészség :az üzleti /irodai világban használt írásbeli műfajok ismerete terminológia és formai követelmények terén, szakmai szövegek, újságcikkek globális és részletes megértése								
Attitűd:								
Megfontolt, véleményét szakmai szempontoknak rendeli alá, azokat következetesen képviseli. Szakmáját hitelesen közvetíti angol nyelven. 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; A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, konstruktív, kezdeményező; nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok vállalására.								
Autonómia és felelősség:								
Önálló nyelvtanuló. Tanári visszajelzés mellett ugyan, de önállóan végzi a vizsga abszolválásához szükséges feladatokat. Tudja, hogy saját érdeke mind a tudás, mind a nyelvvizsga-bizonyítvány megszerzése.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
Kereskedelmi szituációk (termékbemutató, árajánlat, érdeklődés, rendelés, szállítás, reklamáció, reklamációk kezelése). Logisztikai témák és szituációk (szállítás, raktározás).								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
Órán: tanári ellenőrzés mellett végzett csoportmunka (szituációk, képleírások) egyéni feladatok – társalgás tanárral - hibajavítás, visszajelzés a csoport többi tagjától. Otthon: egyéni , írásbeli feladatok (levél, fogalmazás) feladatok – tanári ellenőrzéssel, olvasott szöveg értése.								

Értékelés

Félévközi: minden óra otthoni előkészítést igényel, ezen kívül heti rendszerességgel írásbeli és szóbeli számonkérés. Félév közepén és végén írásbeli és szóbeli számonkérés. Félév végén kollokvium.

Kötelező szakirodalom:

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

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

Heti bontott tematika	
1.	Árajánlat, termékbemutató
	TE* Jó prezentációs készségek
2.	Érdeklődés, Rendelés
	TE Információ kérése, megerősítése
3.	Szállítás
	TE Szervezési feladatok megvalósítása angolul
4.	Járművek
	TE Felkészülés a nyelvvizsga képleírás részére
5.	Telefonálás (szállítási problémák)
	TE Hallás utáni értés fejlődése
6.	Raktározás
	TE Szókincs bővítés
7.	INCOTERMS
	TE Szállítmányozási klauzulák ismerete
8.	Félévközi számonkérés
	TE
9.	Reklamáció (levél)
	TE Elégedetlenség kifejezésének fokozatai az angol nyelvben
10.	Reklamáció (telefonon)
	TE Reklamációk udvarias kezelése
11.	Ügyfélszolgálat
	TE Beszédértés fejlesztése
12.	Kereskedelmi problémamegoldó feladatok
	TE Prompt reagálás képessége
13.	Kiállítás, vásár
	TE A kereskedelmi vásár szituációinak ismerete
14.	Félévvégi számonkérés
	TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Üzleti szaknyelv II.				Kódja:	GT_AKMNNY2-17
		angolul:		Business language II.					
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	X	Heti	0	Heti	4	kollokvium	3	német	
Levelező		Féléves		Féléves					
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Hajdu Zita		beosztása:	egyetemi adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Domonyi Renáta, Valnerné Török Eszter. Tóth Magdolna		beosztása	nyelvtanár	
A kurzus célja, hogy a hallgatók a Közös Európai Referenciakeret (CEFR) által meghatározott középfokú idegenforgalmi szakmai nyelvvizsga szintjének elérését megalapozzák az olvasás, írás, beszéd és hallás utáni értés terén. Ezen a szinten a nyelvhasználó meg tudja érteni összetettebb szakszövegek fő mondanivalóját és fontosabb információit. Képes részletes és világos szövegalkotásra az elvárt szaknyelvi témakörökben. Folyamatosan kommunikál anyanyelvű beszédpartnerével, megfelelően használja mind az általános, mind a szaknyelvi lexikát, tud érvelni, véleményt nyilvánítani, állást foglalni.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás: A nyelvtanuló ismeri és alapszinten beszélni tud a globalizáció, az európai integráció, a magyar gazdaság helyzetéről, problémáiról, potenciális kockázatairól, az előnyökről és hátrányokról. Ismertek számára az álláskeresés állomásai, eszközei, csatornái és a kiválasztás folyamata, valamint az első munkahely feladatai.									
Képesség: B1 – B2 szinten képes mondatalkotásra, mondanivalóját nem alaposan, de lényegét tekintve ki tudja fejteni. Továbbá képes kétnyelvű kommunikációra a kollégáival, vásárlókkal, ügyfelekkel és szakmai partnerekkel B1-B2 szinten, írásban és szóban a szakterületükhöz tartozó munkafeladatok végrehajtása során.									
Attitűd: A nyelvtanuló a minőségi munkavégzés érdekében 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. Fogékony az új információk befogadására, szakmai ismeretekre és módszertanokra. Nyitott önálló és együttműködést igénylő feladatokban való részvételre;									
Autonómia és felelősség: Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi a meghatározott feladatokat, azok megszervezését és értékelését. Elemzéseiről, következtetéseiről és döntéseiről felelősséget vállal. Tudatosan vállalja és közvetíti szakmája etikai normáit.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei Szakmai pályafutás lehetőségei, jövőbeni tervek. Globalizáció, az európai integráció, a magyar gazdaság helyzete, szereplői. Környezetvédelem. IT szektor. A menedzsment feladatai.									

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Csoportmunka, egyéni feladatok, prezentációk, szituációs feladatok, módszertani útmutató az egyes vizsgafeladatok megoldásához, órai csoportos és egyéni gyakorlás, otthoni munka.

Értékelés

Folyamatosan szóban és írásban, témazáró dolgozatok. Félév végén gyakorlati jegy.

Kötelező szakirodalom:

A gödöllői Szent István Egyetem Idegennyelvi Vizsgaközpontja által ajánlott kiadványok (www.zoldut.szie.hu)
Szaknyelvi tréning Német középfok Gazdálkodási menedzsment, Szent István Egyetem, Zöld Út Nyelvvizsgaközpont Gödöllő 2007
Benkő Ildikó: Gazdasági és külkereskedelmi ismeretek, Gyakorlókönyv német nyelven
A Külkereskedelmi Oktatási és Továbbképző Központ Kiadványa 2001, ISBN 963 7782 91 5

Ajánlott irodalom

Prof. Anneliese Fearn - Dorothea Lévy-Hillerich, M.A.: Kommunikation in der Wirtschaft Lehr- und Arbeitsbuch, Cornelsen Verlag, Berlin 2009, ISBN 978-3-464-21236-3
Olaszy Kamilla - Pákozdi Gonda Irén: Neue Wirtschaftsthemen Lehrbuch für die Mittel- und Oberstufe, Holnap Kiadó, Budapest 2005, ISBN 963 346 538 9 . HO 764
Rudolf Radenhausen - Viczena A. - Szőke A. - Molnár J.: 1000 Fragen und 1000 Antworten, Társalgási gyakorlatok a német üzleti középfokú nyelvvizsgára, Lexika Kiadó, Székesfehérvár 2004, ISBN 978 963 9357 46 4
Birgit Abegg - Michael Benford: Német üzleti levelezés, Interbooks Kiadó 2002, ISBN

Heti bontott tematika	
1.	Globalisierung, Situationen, Leseverstehen
	TE* A globalizáció előnyei és hátrányai, szituációk
2.	Die ungarische Wirtschaft, Hörverstehen, Grammatik: Zeitformen
	TE: A magyar gazdaság jellegzetességei, igeidők
3.	Exporte und Importe der ungarischen Wirtschaft, die Situation kleiner Betriebe Grammatik: Personal und Possessivpronomen
	TE: Magyar export és importügyletek, a kisvállalkozások helyzete, személyes és birtokos névmások
4.	Phasen der Arbeitssuche Grammatik: Vergleiche
	TE: A munkakeresés és fázisai Grammatik : Összehasonlítások
5.	Vorbereitung zum Vorstellungsgespräch, zu erwartende Fragen Grammatik: Zeitangaben
	TE: Állásinterjúk, várható kérdések, időhatározós kifejezések
6.	Schriftliche und mündliche Kontrolle Wortschatzübungen, Leseverstehen, Situationen
	TE: írásbeli és szóbeli ellenőrzés
7.	Management, allgemeine Aufgaben von Managern Grammatik: Vorgangspassiv
	TE: Vezetői feladatok, Passzív szerkezetek 1.
8.	Geldinvestitionen am Aktienmarkt Grammatik: Zustandspassiv
	TE: Részvénytőzsi befektetések, Passzív szerkezetek 2.
9.	Kommunikation und Telekommunikation, Internet Grammatik: Relativsätze
	TE: Kommunikáció, telekommunikáció és az internet szerepe, vonatkozó mellékmondatok
10.	Probleme im Umweltschutz Grammatik: Finalsatz
	TE: Környezetvédelmi problémák, célhatározós szerkezetek
11.	Vor- und Nachteile der EU- Mitgliedschaft, der Euro Grammatik: Konjunktiv 1.
	TE: Az EU előnyei , hátrányai, az Euro Grammatik: Köötömód 1.
12.	Wirtschaftsintegrationen Grammatik: Konjunktiv 2.
	TE: Gazdasági integrációk szerepe, Köötömód 2.
13.	Effektive Präsentationen Grammatik: haben/ sein zu + inf.
	TE: Hatékony prezentációk tartása, haben/ sein zu + inf.
14.	Grammatische Übersicht, Übungen, Zusammenfassung und Evaluation, Schriftliche und mündliche Kontrolle
	TE: Nyelvtani áttekintő ismétlés, értékelés, záródolgozat

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Tanácsadás módszertana				Kódja:	GT_AKMN025-17
		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	x	Heti	1	Heti	2	gyakorlati jegy	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 <i>Tudás:</i> Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. <i>Képesség:</i> Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. Írásban, szóban és modern infókommunikációs eszközökkel, idegen nyelven is képes kommunikálni. <i>Attitűd:</i> 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. <i>Autonómia és felelősség:</i> 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 kettő évközi zárthelyi dolgozat, (60% elérése a zh-n), érvényes gyakorlati jegy a zh-k jegyéből születik								

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*
2.	A szaktanácsadás fogalmi lehatárolása, kialakulása, célja, feladatai TE
3.	A szaktanácsadó feladata, kötelezettsége, a tanácsadóktól elvárt jellemzők, a szaktanácsadói munkavégzés irányelvei TE
4.	A mezőgazdasági szaktanácsadás változatai, a szaktanácsadás struktúrája, szaktanácsadói névjegyzék TE
5.	Az agrárszaktanácsadás átalakítása (jelenlegi felépítés, támogatási rendszer) TE
6.	Marketing tanácsadás TE
7.	Zárthelyi dolgozat TE
8.	A tanácsadói munka tervezése, szervezése, a szaktanácsadás folyamata I. TE
9.	A tanácsadói munka tervezése, szervezése, a szaktanácsadás folyamata II. TE
10.	Döntéstámogatás TE
11.	Válság-előrejelzés, a vállalkozások reorganizációja TE
12.	A szaktanácsadás menedzsmentje I. (a szaktanácsadói menedzsment alapjai, önmenedzselés, a tanácsadói szervezet menedzselése) TE
13.	Ismeretátadási technikák (egyéni és csoportos módszerek) TE
14.	Zárthelyi dolgozat TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Statisztika II.		Kódja:	GT_AKMN028-17	
		angolul:		Statistics II.				
Felelős oktatási egység:				Kutatásmódszertan és Statisztika Tanszék				
Kötelező előtanulmány neve:				Statisztika I.		Kódja:	GT_AKMN021-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	2	kollokvium	5	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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								
Tudás:								
Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.								
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, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.								
Autonómia és felelősség:								
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 hallgatóstól. 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 számonkéréses 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 Agroinform 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 egyoldali és kétoldali 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. Példa variancia-analízis alkalmazására. Az ANOVA tábla készítése és értelmezése. Példák hipotézis-ellenőrzések készítése táblázatkezelő programmal. Az eredmények értelmezése és értékelése.
5.	Összefüggés vizsgálatok I. Korreláció. Szorzatmomentum korreláció: Pearson. Rangkorrelációk: Kendall, Spearman. Példák a különböző korrelációk meghatározásához. Az eredmények értelmezése.
6.	Összefüggés vizsgálatok II. Regresszió-analízis. A regresszió-analízis alkalmazásának feltételei. Példák a regressziós függvények meghatározásához. Az eredmények értelmezése.
7.	Kétváltozós lineáris regresszió. Lineáris korrelációs együttható. Determinációs együttható. Statisztikai következtetések lineáris regresszió alapján (paraméterek tesztelése, regressziós becslések készítése). Interpoláció, extrapoláció. Példa kétváltozós lineáris regresszió számítására, a becsült paraméterek tesztelésére és a szignifikánsnak bizonyuló eredmények értelmezésére.
8.	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, szezonális 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.	Szezonális 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_AKMN029
		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	X	Heti	2	Heti	0	kollokvium	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős			neve:	Dr. Karcagi-Kováts Andrea			beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktatók			neve:	Bauerné Dr. Gáthy Andrea Dr. Dombi Mihály			beosztása	adjunktus 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								
<i>Tudás:</i> - Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. <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. - Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerekkel való együttműködésre. <i>Attitűd:</i> - 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). <i>Autonómia és felelősség:</i> - Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért 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, fordulópon, 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								

környezetközponitú irányítási rendszer). A félév végén ismertettünk néhány optimista és pesszimista szcenáriót 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

Heti bontott tematika	
1.	Globális ökológiai problémák TE: Gaia-hipotézis: környezeti vs. globális ökológiai problémák; tények ismertetése; új fogalmak megjelenése (nagy felgyorsulás, fordulópont, planetáris határok, eltartóképesség, körforgásos gazdaság, antropocén)
2.	Fenntartható fejlődés TE: a fenntartható fejlődés fogalma, értelmezési módjai, elvei; a termodinamika I. és II. törvényének érvényesülése; az eltartóképesség és a gazdaság lehetséges kölcsönhatásai
3.	A környezetgazdaságtan tárgya TE: a közgazdaságtan, környezetgazdaságtan és ökológiai gazdaságtan tárgya, módszerei és értékvalasztása
4.	A gazdasági növekedés és a környezeti minőség kapcsolata TE: Ehrlich – Ehrlich formula; a gazdasági növekedéshez kapcsolt optimizmus elméleti gyökerei
5.	A gazdasági növekedés és a környezeti minőség kapcsolata TE: környezeti Kuznets görbék
6.	A jólét jellemzése; nem-monetáris számbavétel TE: a GDP fogyatékoságai; alternatív mutatók; ökológiai lábnyom, az anyagáram-elemzés makrogazdasági szintű modellje, alkalmazásának lehetőségei
7.	Természeti erőforrások TE: természeti erőforrások csoportosítása; a közjavak túlhasználata; Hubbert görbe
8.	Természeti erőforrások TE: megújuló és nem megújuló természeti erőforrások optimális használata
9.	A környezet monetáris értékelése TE: teljes gazdasági érték; direkt és indirekt értékelési módszerek
10.	A környezetszennyezés gazdaságtana TE: externália fogalma, típusai; externális hatások közgazdasági következményei; pigoui adó; Coase-tétel; a szennyezés-csökkentés módjai
11.	Környezetpolitika TE: direkt és indirekt szabályozási eszközök; zöld adók, támogatások
12.	Az EU környezetpolitikája TE: történeti áttekintés; környezetvédelmi akcióprogramok; az EU fenntartható fejlődési stratégiája
13.	Vállalati környezetpolitika TE: vállalati környezeti és CSR jelentések; EMAS, ISO 14000 szabványsorozat; vállalati környezetközpontú irányítási rendszer (KIR)
14.	A jövő forgatókönyvei TE: a Meadows-modell scénáriói, Összefoglaló áttekintés

A tantárgy neve:		magyarul:	Nemzetközi közgazdaságtan				Kódja:	GT_AKMN031-17
		angolul:	International Economics					
Felelős oktatási egység:			Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtan Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			makroökonómia				Kódja:	GT_AKMN023-17
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	N	Heti	2	Heti	1	kollokvium	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató			neve:		Kapás Judit		beosztása:	egyetemi tanár
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:		Czeglédi Pál Kovács István Nádasi Levente Elek Nóra		beosztása	egyetemi docens adjunktus adjunktus tanársegéd
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 <i>Tudás:</i> Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit <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 <i>Autonómia és felelősség:</i> 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 – Mész József: Nemzetközi közgazdaságtan. Trimester, Tatabánya, 2006.
Bock Gyula – Mész 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
2.	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
3.	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
4.	A nemzetközi kereskedelem alapmodellje II. TE: Komparatív előny a neoklasszikus modellben, egyensúly két országgal, számolási példa
5.	A Heckscher-Ohlin modell. Leontief paradoxon TE: A tétel megfogalmazása és értelmezése: relatív tényezőellátottság, tényezőintenzitás. Teljesülnek-e a modell predikciói?
6.	A kereskedelempolitika eszközei I. TE: A protekcionista eszközök osztályozása, a vám jóléti hatása parciális elemzéssel
7.	A kereskedelempolitika eszközei II. TE: A kvóta jóléti hatása parciális elemzéssel, a protekcionista gazdaságpolitika értékelése, néhány megállapítás a protekcionizmus politikai gazdaságtanából
8.	A nemzetközi fizetési mérleg TE: A nemzetközi fizetési mérleg szerkezete és a könyvelési elvek
9.	Devizapiac, kamatparitás TE: Az árfolyammal és a devizapiaci tranzakciókkal kapcsolatos legalapvetőbb fogalmak, a kamatparitás levezetése és értelmezése
10.	Árfolyamrezsimok TE: A rögzített és a lebegő árfolyamrezsim közötti különbségek, a devizapiaci intervenció szerepe és értelmezése, a gyakorlatban létező árfolyamrezsim-típusok értékelése
11.	Valutaárfolyam-elméletek TE: A kamatparitás mint árfolyamelmélet, az abszolút és a relatív vásárlóerő-paritás értelmezése. Mennyiben teljesül a vásárlóerő-paritás?
12.	Nyitott gazdaság rövid távú egyensúlya TE: Rövid távú jövedelemmeghatározódás zárt tőkepiacú nyitott gazdaságban
13.	Nemzetközi pénzügyi rendszer TE: A nemzetközi pénzügyi rendszer fejlődésének négy fő állomása és azok rövid jellemzése
14.	Összefoglalás TE: A félév rendszerezett áttekintése

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Gazdasági közjog				Kódja:	GT_AKMN044-17
		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	2	Heti	0	V	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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) 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 átlassa 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

A félév során két zárthelyi dolgozat írása, ezek alapján jegymegajánlás történik. Emellett a vizsgajegy írásbeli vizsgán is megszerezhető.

2-es (elégséges) érdemjegy a zárthelyi dolgozatokon: a 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.

Heti bontott tematika	
1. hét	A gazdasági közjog fogalma, az államháztartás rendszere: a közjogi jogviszony sajátosságai, kógens szabályozás. Az államháztartás alrendszerei: a központi költségvetés megalkotási folyamata, szerkezeti tagolása. A társadalombiztosítási alapok költségvetése. Az elkülönített állami pénzalapok fajtái és költségvetésük. A helyi önkormányzati alrendszer sajátosságai. TE: Ismeri a közjogi szabályozásban érvényesülő kógens sajátosságait, az államháztartás szerkezetét és az alrendszerek költségvetésének – azaz a bevételi forrásaik és kiadási költségük – alapvető jellemzőit.
2. hét	Adójogi alapfogalmak, az adózás rendje, adóigazgatási eljárás: Az adóügyi jogviszony fogalma, adóalany és adóhatóság, határköri és illetékességi szabályok. Az adók csoportosítása. Az adókötelezettség fogalma, megsértésének jogkövetkezményei. Az adóigazgatási eljárás formái és szabályai, jogorvoslati lehetőségek. TE: Ismeri az adójog által használt alapvető fogalmak jelentését, az adóhatóság által lefolytatható adóigazgatási eljárás szakaszait, a jogorvoslati formákat.
3. hét	A személyi jövedelemadó I.: 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. TE: Ismeri a természetes személyek szja-köteles jövedelmének kategóriáit, az összevonás alá eső bevételek jövedelem megállapítási szabályait.
4. hét	Szja II. A mezőgazdasági vállalkozások formái és adózásuk: A mezőgazdasági vállalkozók köre: östermelő és kistermelő fogalma és adózási szabályaik. TE: Különbséget tud tenni a mezőgazdasági vállalkozók között és ismeri az adózásuk főbb szabályait.
5. hét	Szja III. 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. Az eva és a kata főbb szabályai: adóalanyok köre, adóalap meghatározása. TE: Alapos ismereteket sajátít el az egyéni vállalkozó adózási lehetőségeit illetően, képes elkülöníteni a választható négyféle adónem jellemezőit.
6. hét	Szja IV. Külön adózó jövedelmek az szja-ban: tőkejövedelmek, vagyónáruházasból származó jövedelmek, egyes juttatások és vegyes jövedelmek formái és adózásuk. TE: Részletes ismeretekkel bír a külön adózó egyes jövedelmek formáiról és adózásukról.
7. hét	1. Zárthelyi dolgozat. Középpontban az államháztartás szerkezeti rendje, az adójogi alapfogalmak értelmezése, illetve az szja szabályai állnak. TE: Ismeri az adóügyi jogviszony alanyi körét, tartalmi sajátosságait, az adókötelezettség elemeit és a személyi jövedelemadó szabályait.
8. hét	TAO alanyok köre, adóalap meghatározása: A belföldi és külföldi illetőségű TAO alanyok köre. Az adóalapot csökkentő és növelő tételek kategóriái. Az adókedvezmények szabályai. TE: Ismeri a társasági adó alapvető szabályait.
9. hét	TAO és KIVA szerint adózó vállalkozások: A társas vállalkozások által választható két adónem összevetése és értékelése gyakorlati példákon keresztül.

	TE: Ismeri a cégek jövedelme utáni adózási formákat, el tudja határolni azokat.
10. hét	Az általános forgalmi adó általános 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. TE: Ismeri az áfa elszámolás főbb elemeit, az elszámolandó áfa megállapításának alapvető szabályait.
11. hét	Az általános forgalmi adó: különös adózási módok. Az adómentesség formái és szabályai az áfában. A fordított adózás jelentősége. Különös adózási módok esetei és szabályai. TE: Ismeretekkel bír az egyes gazdasági eseményekhez kapcsolódó áfa szabályok tekintetében.
12. hét	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. TE: Ismeri a helyi önkormányzatok által alkalmazható adók két nagy csoportját, el tudja különíteni a helyi és a települési adók fajtáit.
13. hét	Illetékjog: Az illeték fogalma, rendszere: vagyonszerzési illetékek (ingyenes és visszatértes), valamint eljárási illetékek (bírói és közigazgatási) fajtái. TE: Ismeri az illetékek rendszerét, helyesen használja a fogalmakat és ismeri a főbb szabályokat.
14. hét	2. Zárthelyi dolgozat. Középpontban a TAO, az áfa, a helyi adók és az illetékjog főbb szabályai. TE: Alapos ismeretekkel bír az egyes adónemek kategorizálása és főbb szabályai tekintetében, tudja a csoportosítási szempontokat és adott szituációban fel tudja vázolni a választható alternatívákat.

A tantárgy neve:		magyarul:	Üzleti tervezés				Kódja:	GT_AKMN047-17
		angolul:	Business planning					
Kereskedelem és marketing BSc nappali 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	X	Heti	0	Heti	2	G	4	magyar
Levelező	-	Féléves	-	Féléves	-			
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Szöllösi László			beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:	Dr. Vida Viktória Dr. Kovács Krisztián Molnár Szilvia Karnai Laura			beosztása	adjunktus adjunktus doktorjelölt doktorandusz
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 javaslatételre. 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 elemmez, 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, felelőségek 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. Alkalmassá válik 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 tökécsítés;
- Pénzügyi terv;
- Kockázatbecslés;
- Főbb szakaszok ütemezése;
- Üzleti terv leadása;
- Hallgatói prezentációk;
- Zárthelyi dolgozat;

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

A hallgatók 3-4 fős teamekben 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. A jelenlét folyamatosan ellenőrzésre kerül. 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 megfelelő előrehaladás ellenőrzését szolgálja a félév során kötelező részbeadás teljesítése. A részbeadás magában foglalja az elkészítendő üzleti terv témájának megadását (az üzleti koncepció egy mondatban történő megfogalmazása), illetve az üzleti tervet elkészítő team tagjainak véglegesítését. A részbeadás papíralapon történik a gyakorlaton kiadott lista kitöltésével. A részbeadás időpontja:

Az üzleti terv leadását követően a hallgatók 15 perces szóbeli prezentáció formájában hallgatótársaik és az oktató előtt ismertetik és szakmai vita keretében megvédik dolgozatukat.

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. 20 pont), másrészt annak szóbeli prezentációja (max. 5 pont), harmadrészt 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) és a prezentáció is elfogadásra kerül.

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;
- Szöllősi 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.

Heti bontott tematika	
15.	Követelményrendszer ismertetése; Alapfogalmak; TE*: Ismeri a tervezéssel kapcsolatos alapvető fogalmakat, a különböző terveket, azok sajátosságait és azok közötti alapvető összefüggéseket.
16.	Alapfogalmak; Üzleti terv felépítése; TE: Ismeri 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.
17.	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.
18.	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.
19.	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.
20.	Működési (termelési, szolgáltatási) terv; Részbeadás; 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.
21.	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 piacszegmentálás, a célpiac meghatározás, a célpiaci marketingstratégiák, az árképzés és az eladásösztönzés, valamint a marketing költségvetés összeállításának alapvető szakmai kérdéseit és összefüggéseit.
22.	Vezetőség, szervezeti felépítés; Struktúra és tőkésítés; TE: Képes a működési tervben levezetett humán erőforrás igény kielégítéséhez / biztosításához kapcsolódó humán erőforrás 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.
--	---

23.	Pénzügyi terv I.; 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 árbevételi 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.
24.	Pénzügyi terv II.; TE: 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.
25.	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 Szenárió-elemzését. Képes összefüggéseiben átlátni és időben ütemezni az üzleti koncepció megvalósításához szükséges feladatokat.
26.	Az üzleti terv prezentációjának szakmai és tartalmi felépítése; Konzultáció; Üzleti terv leadása; TE: A házi dolgozat (üzleti terv) elkészítése során team munkában képes lesz együttműködni társaival, ötleteket megosztani egymás között, s gyakorlati példán keresztül megtapasztalja és gyakorlatot szerez egy induló vállalkozás üzleti koncepciójának kidolgozásában.
27.	Hallgatói prezentációk; TE: A prezentáció eredményeként képes lesz a lényegkiemelésre és a legfontosabb összefüggések bemutatására. Fejlődik előadó- és vitakészsége.
28.	Zárthelyi dolgozat; TE: Elméleti és gyakorlati feladatok formájában számot ad a félév során elsajátított ismereteiről.

*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 három 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);
 - 3) A prezentáció ppt diaanyaga (*.ppt);

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági magánjog		Kódja:	GT_AKMN008-17	
		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	2	Heti	0	V	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 átlassa 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

A félév során két zárthelyi dolgozat írása, ezek alapján jegymegajánlás történik. Emellett a vizsgajegy írásbeli vizsgán is megszerezhető.

2-es (elégséges) érdemjegy a zárthelyi dolgozatokon: 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.

Heti bontott tematika	
1. hét	A jogi alapfogalmak, közjog-magánjog elkülönítése: jogforrási rendszer felépítése, jogszabályok és az állami irányítás egyéb jogi eszközei. Jogforrási hierarchia, jogalkotási folyamat. Jogrendszer tagozódása: diszpozitív magánjog – kógens közjog. TE: Ismeri a magyar jogrendszer alapvető felépítését, a jogszabályok típusait és egymáshoz való viszonyukat. Ismeri a két fő szabályozási modellt: a diszpozitív magánjogi rendelkezések és a kógens közjogi szabályozás alapvető szabályait.
2. hét	Állami szervek rendszere. A hatalmi ágak szétválasztása, hatalommegosztás. Országgyűlés, köztársasági elnök, kormány, minisztériumok feladat- és hatásköre. Alkotmánybíróság, bíróság, ügyészség, ombudsman intézménye, helyi önkormányzatok. TE: Ismeri a törvényhozó, végrehajtó és igazságszolgáltató hatalmi ágak intézményrendszerét, alapvető működését és funkcióit.
3. hét	A gazdasági élet alanyai (jogképeség, cselekvőképesség, jogi személyek). Jogalanyok köre – személyek joga – jogképeség. A természetes személyek jogképesége és cselekvőképessége. A jogi személy fogalmi ismérvei. TE: Ismeri a jogalanyok körét, azok jogképeségének sajátosságait, a természetes személyek cselekvőképességét korlátozó és kizáró tényezőket.
4. hét	A természetes személy vállalkozási tevékenysége: Egyéni vállalkozás alapítása és működtetése, az egyéni cég sajátosságai. A mezőgazdasági vállalkozók köre, vállalkozó igazolvány nélküli „speciális vállalkozások” típusai, ismérvei TE: Ismeri a kizárólag magánszemélyhez köthető vállalkozási formák formáit, különbséget tud tenni azok jogi keretei között.
5. hét	A gazdasági társaságok közös szabályai. A gazdasági társaságok alapítása: a társasági jog alapelvei, a társasági szerződés tartalmi sajátosságai. A cégbejegyzési eljárás fajtái, szakaszai. Az előtársaság funkciója. TE: Alapos ismereteket sajátít el a gazdasági társaságok alapításának anyagi és eljárásjogi szabályozásával kapcsolatban, cégalapítás esetén ismeri a legfontosabb tudnivalókat, közreműködő személyeket, hatóságokat.
6. hét	A gazdasági társaságok szervezeti felépítése: legfőbb szerv működési szabályai, hatásköre, összehívása. A vezető tisztségviselő jogállása, feladata, felelőssége. Az ellenőrző szervek (felügyelőbizottság, könyvvizsgáló) kötelező esetei, feladatuk. TE: Részletes ismeretekkel bír a társaságoknál kötelező jelleggel működő szervek formáiról, valamint az opcionálisan létrehozható szervezetek jelentőségéről.
7. hét	1. Zárthelyi dolgozat. Középpontban a jogalanyokhoz kapcsolódó alapfogalmak (jogképeség, cselekvőképesség, cég, gazdasági társaság) értelmezése, illetve az egyéni vállalkozás működési sajátosságai, a gazdasági társaságok közös szabályai. TE: Ismeri a Magyarországon létrehozható vállalkozási formák típusait és működésükre vonatkozó közös szabályokat.
8. hét	

	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 tagsági viszony megszüntetésének formái. TE: Ismeri a vizsgált két társasági forma választásának legfontosabb ismérveit, el tudja határolni más vállalkozási formáktól.
9. hét	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. Monista és dualista irányítás. Corporate governance követelménye. TE: Ismeri a kft. és az rt. működési sajátosságait, alapításának előnyeit és hátrányait, tisztában van a részvény értékpapírsági sajátosságaival.
10. hét	Egyéb jogi személy szervezetek (szövetkezet, civil szervezetek) A szövetkezet fajtái, a szociális szövetkezet. Részjegy - részjegytőke sajátosságai, változó alaptőke elve. Az alapítvány célja, működése, kuratórium. Egyesület fogalma és működése. TE: Ismeri a profitorientált vállalkozási formák közül a gazdasági társaságok mellett a szövetkezet jellemzőit, illetve a nonprofit szféra alanyait és céljukat.
11. hét	A jogi személyek megszűnése, megszüntetése. A végelszámolási eljárás. A csőd- és felszámolási eljárás sajátosságai. A gazdasági társaságok jogutódlással való megszűnése, az átalakulás formái (egyesülés, szétválás, cégformaváltás) és folyamata. A jogutód nélküli megszűnési formák, a végelszámolás alapvető sajátosságai. A fizetéseképtelenségi eljárások elkülönítése, a csőd- és a felszámolási eljárás alapvető szakaszai. TE: Ismeretekkel bír a társaságok megszűnési formái tekintetében, el tudja különíteni a fizetőképesség és a fizetéseképtelenség esetén lefolytatandó eljárásokat.
12. hét	A polgári jogi szerződések általános szabályai: A szerződés fogalma, alanya, tárgya, megkötésének folyamata. A szerződésszegés esetei és jogkövetkezményei. TE: Ismeri a szerződéskötés általános szabályait, valamint tisztában van a szerződésszegés főbb eseteivel (késelelem, hibás teljesítés) és jogkövetkezményeivel
13. hét	A szerződési biztosítékok köre: típusai és alkalmazásuk célja, funkciója. TE: Ismeri a szerződéskötés általános szabályait, a foglaló, zálogjog, kötbér és kezesség alkalmazási szabályait.
14. hét	2. Zárthelyi dolgozat. Középpontban az egyes gazdasági társaságokra vonatkozó speciális sajátosságok, a tulajdonjog és a szerződéskötés alapvető szabályai. TE: Alapos ismeretekkel bír az egyes gazdasági társaságok elhatárolási sajátosságairól, az alapítás személyi és vagyoni különbségeiről, a tagok felelősségéről. Ismeri a megszüntetési és a fizetéseképtelenségi eljárások (végelszámolás, felszámolás, csődeljárás) alapvető jellemzőit, a tulajdonjog tartalmi sajátosságait és a tulajdonszerzési módokat.

A tantárgy neve:		magyarul:		EU ismeretek		Kódja:	GT_AKMN010-17	
		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	X	Heti	2	Heti	0	K	3	magyar
Levelező	-	Féléves	-	Féléves	-			
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								
<i>Tudás:</i> 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.								
<i>Képesség:</i> 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.								
<i>Attitűd:</i> Tevékenysége során képes az EU-val kapcsolatos változások illetve újdonságok befogadására illetve szakterületébe való beépítésére. Törekszik az elsajátított ismeretek figyelembevételére illetve a szakterülethez szükséges az integrációval kapcsolatos információk figyelemmel kísérésére és ezen információk fölhasználására.								
<i>Autonómia és felelősség:</i> 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 14 előadás 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.
2.	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 alapszerződések kialakulása, a hallgatók megismerik az alapszerződéseket (ESZAK, EGK, EURATOM) és képesek eligazodni azokkal kapcsolatban.
3.	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.
4.	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
5.	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 Községi Ügynökségek TE: Az előadás során a hallgatók megismerik EU intézményeit és azok szerepét a jogalkotásban és a döntéshozatalban
6.	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
7.	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
8.	Az Európai Unió Regionális Politikája TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják a gazdasági-társadalmi-területi kohézió politikáját és annak folyamatait
9.	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
10.	A közös kül- és biztonságpolitika TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják az EU közös kül- és biztonságpolitikáját és az azzal kapcsolatos kihívásokat.
11.	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
12.	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.
13.	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.

14.	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_AKMN011-17	
		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	N	Heti	2	Heti	0	kollokvium	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 bemutatnia 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) a 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, felelősségek 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 elemzéseiről, következtetéseiről és döntéseiről felelősséget vállal.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
A tudományok, résztudományok, filozófia								
Jelleghetős 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	
1.	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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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.
2.	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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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
3.	Természetfilozófia TE – Tudás a természet filozófiai elméletekről - 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. - 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
4.	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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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
5.	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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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
6.	Első zárthelyi dolgozat
	TE beszámolás az eddig megszerzett tudásról
7.	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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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
8.	Természetes teológia
	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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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
9.	Etika
	TE - Tudás az etika 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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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
10.	Esztétika
	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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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
11.	Logika
	TE - Tudás a logika alapvető fogalmairól, alkalmazásáról - 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. - 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
12.	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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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
13.	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 gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra 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
14.	Második zárthelyi dolgozat TE beszámolás az eddig megszerzett tudásról

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Szociológia		Kódja:	GT_AKMN013-17	
		angolul:		Sociology				
Felelős oktatási egység:				Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				-		Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	0	kollokvium	3	magyar
Levelező		Féléves	28	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.
	TE* A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
2.	A szociológia története (Saint-Simon, Comte, Durkheim, Sumner, Spencer, Weber, Marx, Weblen)
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
3.	Nemzetközi szociológia a 2. világháborút követően (Parsons, Merton, Frankfurti Iskola, Elias, Mills, Riesmann, Aronson)
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
4.	A magyar szociológia története (A magyar szociológia kezdetei, első magyar műhelye, Magyarország felfedezése, Erdei munkássága, a II. század második fele).
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
5.	A szociológiai felvétel módszerei - kvantitatív megközelítés
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
6.	A szociológiai felvétel módszerei - kvalitatív megközelítés
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
7.	Modern elméletek
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
8.	A család szociológiája
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
9.	Kisebbségsszociológia
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
10.	A szegénység szociológiája
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
11.	A szegénység szociológiája
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
12.	Szociológia és etika
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
13.	Társadalmi intézmények, civilek
	TE A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el.
14.	Írásbeli beszámoló/Elővizsga
	TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Világgazdaságtan		Kódja:	GT_AKMN036-17	
		angolul:		The World Economy				
Felelős oktatási egység:				Világgazdasági és Nemzetközi Kapcsolatok Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	x	Heti	2	Heti	1	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 a világgazdaság mint szerves rendszer mozgástörvényeit és a nemzetgazdasági cselekvés világgazdasági 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 gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan, ismeri világgazdaság működésének legfontosabb kereteit								
Képesség:								
Követi és értelmezi a világgazdasági 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 munkafeladataihoz kapcsolódóan önállóan követi a világgazdaság legfontosabb mozgásait. Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal. 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 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
2.	A kapitalizmus történelmi fejlődése I. TE: A kapitalizmus történelmi elhelyezése, előzményei fejlődése
3.	A kapitalizmus történelmi fejlődése II. TE: a gyarmatosítás története, hatása napjaink világgazdaságára, az ipari forradalom és következményeinek máig tartó hatásai
4.	Népesedés, népesség TE: A világ népességmegoszlása, a népesség történelmi fejlődése, a demográfiai átmenet, migráció
5.	Erőforrások és környezet TE_ Ásványok és energiaforrások a világgazdaságban, fenntarthatóság
6.	A mezőgazdaság szerepe a világgazdaságban TE: A mezőgazdaság rendszerei, történelmi és földrajzi átalakulásai
7.	A feldolgozóipar szerepe a világgazdaságban TE: A feldolgozóipar fejlődése, földrajzi mozgásai, dezindusztrializáció, fordizmus és posztfordizmus, néhány fontosabb iparág esettanulmánya
8.	A szolgáltatások szerepe a világgazdaságban TE: A szolgáltatások szerepének növekedését indokló tényezők, a szolgáltatások munkaerőpiaca, főbb szolgáltatóágazatok esettanulmánya
9.	Városok és városiasodás TE: Urbanizáció, szuburbanizáció, exurbanizáció, a lakhatás szűrőmodellje, gettósodás, dzsentrifikáció, megavárosok
10.	Közlekedés és kommunikáció TE: a közlekedés és szállítás történelmi és földrajzi átalakulása, idő-tér és költség-tér konvergencia, a kommunikáció jelentősége napjaink globalizációjában
11.	A fogyasztás a világgazdaságban TE: fogyasztási modellek, a fogyasztási szokások átalakulása a világgazdaságban
12.	Nemzetközi kereskedelem és beruházás TE: a nemzetközi kereskedelem és beruházások legfontosabb alapfogalmai
13.	A nemzetközi kereskedelem szerkezete TE: a nemzetközi kereskedelem áru- és földrajzi szerkezetének átalakulása
14.	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_AKMN019-17
		angolul:						
Felelős oktatási egység:			DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	0	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 kísérik 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 elemzése, 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, felelőségek 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, minőségssabályozás, termékfelelősség, szabvány, szabványosítás, minőségstanúsítás, termék címkék, 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:

Brusztne 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 gyakorlati szintű tárgyalása
2.	Árurendszerzés alapelvei, árurendszerek TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Minőség fogalma, összetevői, minőséget meghatározó tényezők TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
4.	A marketing szerepe a minőségben TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
5.	Minőségi jellemzők; minőségszabályozás és biztosítás TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
6.	Minőségértékelés; sikeres kereskedelmi áruk - minőség díjak TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
7.	A minőségvédelem jogi eszközei; termékfelelősség; szabványosítás és szabvány TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
8.	Minőségtanúsítás és tájékoztatás a minőségről: termékcímkék, védjegyek, megkülönböztető minőségi jelek TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
9.	Egyéb védjegyek, címkék (társadalmi, környezeti, erkölcsi felelősséget tükröző), terméktesztek TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
10.	Az EU fogyasztóvédelmi politikája TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
11.	Fogyasztói érdekvédelem Magyarországon TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
12.	Csomagolás fogalma, funkciója, módjai TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
13.	Csomagolási segédanyagok; speciális csomagolások; a csomagolás nemzetközi szabályozása; veszélyes áruk csomagolása TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása
14.	Áruvédelem: fizikai, kémiai, biológiai hatások Anyagmozgatás, anyagszállítás, tárolás, raktározás TE Az előadás anyagának gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Marketing menedzsment				Kódja:	GT_AKMN024-17
		angolul:						
Felelős oktatási egység:			DE GTK - Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	1	K	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 oksági 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 beadandó								

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 TE: Tisztában van a hallgató az óra követelményeivel.
2.	A Marketingmenedzsment fogalmi rendszere, fejlődési szakaszai és jellemzői I. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
3.	A Marketingmenedzsment fogalmi rendszere, fejlődési szakaszai és jellemzői II. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
4.	A piacok szegmentálása, elemzése, a piacok kiválasztása és pozicionálása és ahhoz kapcsolódó módszerek I. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
5.	A piacok szegmentálása, elemzése, a piacok kiválasztása és pozicionálása és ahhoz kapcsolódó módszerek II. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
6.	A termékmix döntések típusai, azok elemei és módszerei, a termékstratégiák I. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
7.	A termékmix döntések típusai, azok elemei és módszerei, a termékstratégiák II. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
8.	A vállalati árképzés elmélete és módszercsoportjai, az árdifferenciálás és árstratégiák szerepe I. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
9.	A vállalati árképzés elmélete és módszercsoportjai, az árdifferenciálás és árstratégiák szerepe II. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
10.	A marketingcsatorna, az ellátási lánc, értéklánc szintjei, szereplői és a fizikai áruelosztás szerepe I. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
11.	A marketingcsatorna, az ellátási lánc, értéklánc szintjei, szereplői és a fizikai áruelosztás szerepe II. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
12.	A marketingkommunikáció eszközei, kommunikációs csatornák és elemzési módszerek, kommunikációs stratégiák I. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
13.	A marketingkommunikáció eszközei, kommunikációs csatornák és elemzési módszerek, kommunikációs stratégiák II. TE: Az előadáson leadott tananyagok részletes ismerete.
14.	Félév végi prezentációk (esettanulmány feldolgozások) hallgatók általi ismertetése. TE: A követelményeknek való megfelelés miatt a hallgatók bemutatják az esettanulmány feldolgozásból készített prezentációkat.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Vállalati pénzügyek		Kódja:	GT_AKMN026	
		angolul:		Corporate Finance				
Felelős oktatási egység:				Számviteli és Pénzügyi Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	x	Heti	2	Heti	2	Kollokvium	5	magyar
Levelező		Féléves	28	Féléves	28			
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 projekteken, 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								
Az aláírás feltétele a szemináriumok rendszeres látogatása. Amennyiben a hiányzások száma meghaladja a 2 alkalmat, az aláírás megtagadásra kerül.								
A félév folyamán előre megadott időpontban, 2 dolgozat megírására van lehetőség. (A dolgozatok megírása nem kötelező, nemfeltétele az aláírásnak). A dolgozatok fogalmakat, és rövid összefüggéseket (esetleg igaz-hamis állításokat, teszteket), valamint a szemináriumokon megoldott problémákhoz hasonló feladatokat tartalmaznak. A								

dolgozatok időtartama: 50 perc. Félévi eredmény számítása a zh-k átlaga alapján: 1. ZH (50%), 2. ZH (50%). A két dolgozat eredménye alapján megajánlott jegy szerezhető. (A dolgozatok nem minősülnek vizsgaalkalomnak.)

Amennyiben a félévközi zh-k alapján a Hallgató nem szerzett megajánlott jegyet, azaz nem írta meg valamelyik dolgozatot, vagy a megszerzett érdemjegye elégtelen, akkor a vizsgaidőszakban írásbeli kollokviumi időpontokat biztosítunk. A vizsgalehetőség a javítani kívánó Hallgatókra is vonatkozik.

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 Gyakorlat: Tematika és követelményrendszer, esettanulmány feldolgozása. A Hallgató megismeri a pénzügyi gondolkodás mérföldköveit.
2.	Előadás: A pénz időértéke I. Gyakorlat: Az időérték számítási feladatok PV, FV, EIR. A Hallgatók megismeri az időérték-számítás alapjait és egyszerű alkalmazási területeit.
3.	Előadás: A pénz időértéke II. Gyakorlat: Az időérték számítási feladatok: évjáradék, örökjáradék. A Hallgató képes pénzáramlás-sorozatokat értékelni.
4.	Előadás: Beruházás értékelés alapjai I. Gyakorlat: Beruházás-gazdaságossági számítások A Hallgató birtokába kerül a beruházások értékeléséhez szükséges alapvető ismereteknek.
5.	Előadás: Beruházási értékelés alapjai II. Gyakorlat: Azonos és eltérő élettartamú beruházások összehasonlítása. A Hallgató a többféle módszerrel képes a befektetések széles skálájának értékelésére, összevetésére.
6.	Előadás: Kötvényértékelés I. Gyakorlat: kötvényértékelési számítások A Hallgató a kötvényeket különböző aspektusaik alapján képes értékelni.
7.	Előadás: Kötvényértékelés II. Gyakorlat: kötvények hozamának számítása A hallgató képes a kötvények hozamának és legfontosabb jellemzőinek interpretálására.
8.	Előadás: A részvény és értékelése. Gyakorlat: Részvények értékelése A Hallgató tud részvényt értékelni.
9.	Előadás: Az éves beszámoló, és a cash flow kimutatás Gyakorlat: Vállalati adatsor elemzése, cash flow kimutatás felépítése. A Hallgató képes az éves beszámoló adatait értelmezni pénzügyi szemlélettel.
10.	Előadás: Pénzügyi kimutatások elemzése Gyakorlat: Adatsorok alapján likviditási, tőkeszerkezeti, jövedelmezőségi mutatók számítása és értékelése. A Hallgató képes felmérni egy vállalkozás rövid- és hosszú távú fizetőképességét, jövedelmezőségét elemezni.
11.	Előadás: Forgótőke menedzsment I. Gyakorlat: Forgási sebesség és gazdálkodás hatékonyság elemzése. A Hallgató képes a vállalkozás forgótőke-gazdálkodásának hatékonyságát.
12.	Előadás: Forgótőke menedzsment II. Gyakorlat: Pénzciklus és működési ciklus A Hallgató képes a működési- és pénzciklus elemzési keretrendszerében értékelni a vállalkozás forgótőke-gazdálkodásának hatékonyságát.
13.	Előadás: Fedezetszámítás Gyakorlat: Fedezetszámítás A Hallgató képes a vállalkozás működését a fedezetszámítás eszközével elemezni.
14.	zh. megírása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketing tervezés és - elemzés				Kódja:	GT_AKMN033-17		
		angolul:									
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:			
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve			
		Előadás		Gyakorlat							
Nappali	X	Heti	2	Heti	2	G	5	magyar			
Levelező		Féléves		Féléves							
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Polereczki Zsolt			beosztása:	egyetemi docens		
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Bakosné Kiss Virág			beosztása	ügyvivő-szakértő		
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											
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 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 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 irodalom

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.

Heti bontott tematika	
1.	A stratégiai marketing tervezés alapfogalmai TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
2.	A vállalati stratégia és a funkcionális szervezeti egységek stratégiáinak kapcsolata TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	A marketing terv, mint az üzleti terv része I. TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	A marketing terv, mint az üzleti terv része II. TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	A marketing terv kidolgozása TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	Marketing stratégia esettanulmány TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	Bevezetés, helyzetelemzés, a környezet vizsgálata TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	Célok meghatározása I. TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	Célok meghatározása II. TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
10.	A stratégia kialakítása TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
11.	. A marketing taktikák kialakítása TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
12.	A végrehajtás és ellenőrzés módszerei TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
13.	Előrejelzési módszerek a marketingben TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
14.	Számonkérés TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Marketingkutatás				Kódja:	GT_AKMN040-17
		angolul:						
Felelős oktatási egység:			DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	0	Heti	2	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 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. 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 adatelemezés konkrét példán keresztül, kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói.
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Az aláírás feltétele az órák látogatása, és az alábbi kutatás és kutatási terv elkészítése és prezentálása. Hiányozni, az összóraszám maximum 30%-ról lehet. A kutatási jelentés elvárt felépítése, tartalma és terjedelme: 1. Bevezetés – téma indoklása, jelentősége, célkitűzések és hipotézisek (1-2 oldal) 2. Anyag és módszer – a módszertan részletes bemutatása (alapsokaság, mintasokaság, mintavétel, reprezentativitás, megkérdezés módja, kérdőív, adatfeldolgozás) (2-3 oldal) 3. Eredmények és értékelésük – a kérdőívben kapott eredmények bemutatása táblázatokkal, ábrákkal, szöveges magyarázatokkal. FONTOS a háttérváltozókkal való összevetés! (8-10 oldal) 4. Következtetések, javaslatok – az eredmények alapján leszűrhető következtetések bemutatások, majd a következtetésekből származó javaslatok megfogalmazása, illetve hipotézisvizsgálat (1-2 oldal) 5. Összefoglalás – aki nem olvassa el a teljes jelentést, megismerje a lényeges információkat (1-2 oldal) Melléklet – kérdőív Az online kérdőíves megkérdezés során minimum elemszám: 100 fő, amely Magyarország nem szerinti megoszlására reprezentatív. A diasor a kutatási jelentés 10 perces prezentációra alkalmas összefoglalója legyen.
Értékelés Szóbeli vizsga
Kötelező szakirodalom: Az előadások anyaga. Ajánlott szakirodalom: Malhotra, N.: Marketingkutatás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2008. ISBN: 978-963-05-8648-1978-963-05-8646-1 Hoffmann I-né, Kozák A., 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	
1.	A marketingkutatás fogalma, folyamata és típusai TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
2.	Problémamegoldás, kutatási kérdés és a hipotézis állítás Szekunder kutatás TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Kutatási terv I.-II. – kvalitatív kutatás TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	Kutatási terv II. – kvantitatív kutatás TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	Megfigyelés és a kísérlet Kérdőívszerkesztés alapjai Kérdőívszerkesztés a gyakorlatban TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	Netnográfia, Co-creation, Crowdsourcing TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	Szemkamerás vizsgálatok TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	Csoport konzultáció egyéni kérdőívekről TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	Próbakérdezés elmélete és gyakorlata TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
10.	Kutatási terv – mintavétel TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
11.	Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatásban Az SPSS program TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
12.	Adatrögzítés és adatelemezés konkrét példán keresztül Kutatási tanulmány készítésének fő tudnivalói TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
13.	Szóbeli prezentációk megtartása és a kutatási tervek leadása TE Szóbeli prezentáció
14.	Szóbeli prezentációk megtartása és a kutatási tervek leadása TE Szóbeli prezentáció

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketingkommunikáció		Kódja:	GT_AKMN041-17	
		angolul:						
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	0	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 strukturáját, 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 kapcsolódását 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.

Autonómiaja 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 termékmegjelenítés – 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 A félév teljesítéséhez, az aláírás feltételeként minden hallgatónak egy konkrét vállalkozás, vállalat vagy márka teljes marketingkommunikációját kell feldolgozni és az évfolyam előtt prezentálni.
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	
1.	A kurzus, a követelményrendszer, az oktató bemutatkozása. A kommunikáló szervezet – a kommunikáció szükségessége. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
2.	A kommunikáció gazdasági jelentősége. A kommunikáció információs és technológiai meghatározottsága TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
3.	A kommunikációtervezés stratégiai kérdései. Kommunikációs célok és hatáshierarchiák. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
4.	A kommunikációs eszközök együttélése. A kommunikáció stratégiai tervezésének lépései TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
5.	A kommunikáció alanyai. A kommunikáló vállalat: identitás. Digitális vállalati identitás. Márkakommunikáció. A vállalati arculat formai kérdései. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
6.	A kommunikáció eszközei. Tömegkommunikációs eszközök. Reklám. Public Relations. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
7.	Közvetlen hatást kifejtő eszközök. Adatbázis marketing. Lojalitás programok. Értékesítésösztönzés. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
8.	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
9.	Esemény-, élmény marketing. A termékmegjelenítés – product placement. A kommunikáció csatornái. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
10.	A reklám környezetének átalakulása. A reklámkörnyezet változásának fő technológiai és társadalmi trendjei. A marketingkommunikációs eszközök klasszifikációjának kérdései. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
11.	A közönség kommunikációja. Önkéntes üzenetalkotás: A szájreklám, mint kommunikációs eszköz. Önkényes üzenetalkotás: a részvételtől a közös értékteremtésig. TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
12.	Prezentációk megtartása TE* Prezentációk megtartása
13.	Prezentációk megtartása TE* Prezentációk megtartása
14.	Prezentációk megtartása TE* Prezentációk megtartása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		A külkereskedelem technikája		Kódja:	GT_AKMN042-17	
		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	x	Heti	2	Heti	0	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	-		beosztása	-
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 oksági 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

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés a (nemzetközi) kereskedelembe TE*A hallgató megismeri a nemzetközi kereskedelem alapjait, kialakulását, működését
2.	Kereskedőtípusok, külkereskedelmi ügyletek rendszerezése TE A hallgató megismeri a kereskedő típusokat és a külkereskedelmi ügyletek rendszerezését
3.	Külkereskedelmi ügylet előkészítése TE A hallgató megismeri a külkereskedelmi ügylet szakaszait, különös tekintettel az ügylet előkészítő lépéseire, az ide tartozó tevékenységekre
4.	Külkereskedelmi szerződések TE A hallgató megismeri a külkereskedelmi szerződések típusait, felépítését
5.	A külkereskedelmi ügylet lebonyolítása TE A hallgató megismeri a külkereskedelmi ügyletek harmadik szakaszát, a lebonyolítást
6.	Szokások, szokványok a nemzetközi kereskedelemben, INCOTERMS TE A hallgató megismeri a külkereskedelemben használatos szokásokat, szokványokat, különös tekintettel az ICC működésére és az INCOTERMS szokványgyűjteményre
7.	Ajánlati ár kalkulációk megadott fuvarparitások alapján TE A hallgató elsajátítja az ajánlati ár kalkuláció folyamatát adott fuvarparitásra vonatkozóan
8.	Ajánlati ár kalkulációk megadott fuvarparitások alapján TE A hallgató elsajátítja az ajánlati ár kalkuláció folyamatát adott fuvarparitásra vonatkozóan
9.	Fizetési módok a nemzetközi kereskedelemben TE A hallgató betekintést nyer a külkereskedelemben alkalmazott egyes fizetési módokba
10.	Fizetési módok a nemzetközi kereskedelemben TE A hallgató betekintést nyer a külkereskedelemben alkalmazott egyes fizetési módokba
11.	Fizetési módok a nemzetközi kereskedelemben TE A hallgató betekintést nyer a külkereskedelemben alkalmazott egyes fizetési módokba
12.	Okmányok és értékpapírok a nemzetközi kereskedelemben TE A hallgató megismeri a külkereskedelemben használatos leggyakoribb okmányokat és értékpapírokat
13.	Különleges külkereskedelmi ügyletek TE A hallgató megismerkedik olyan külkereskedelmi ügyletekkel, mint a szellemi termékek adásvétele, csereügyletek, reexport típusú ügyletek, bér munka ügylet, stb.
14.	Kockázat és kockázatmenedzsment a külkereskedelemben TE 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_AKMN039-17	
		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	X	Heti	2	Heti	1	Kollokvium	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Ujhelyi Mária	beosztása:	egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:	Dr. Pierog Anita	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 szituációk elemzésére, az abban megjelenő különböző egyéni és csoportos magatartásformák felismerésére, önismeretszerzésre, képességfejlesztésre. Alkalmazni tudja a gyakorlatban, szervezeti szituációkban 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 elemmez, 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, témakörői								
A kurzus áttekinti az angolszász szakirodalomban megjelenő sztenderd szervezeti magatartás témaköröket: képességek, személynység, 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): <i>A szervezeti magatartás alapjai</i> , Alaptankönyv Bachelor hallgatók számára. Semmelweis Kiadó, Budapest Robbins, Stephen P. – Judge, Timothy A. (2018): <i>Essentials of Organizational Behavior</i> , Fourteenth edition. Pearson Education Limited, Harlow, England.
Ajánlott szakirodalom: Dienesné Kovács Erzsébet - Berde Csaba (szerk.) (2003). <i>Vezetépszichológiai ismeretek</i> Campus Kiadó Debrecen Dobák Miklós – Antal Zsuzsanna (2013): <i>Vezetés és szervezés. Szervezetek kialakítása és működtetése</i> . Akadémiai Kiadó, Budapest

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

	TE: 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_AKMN038	
		angolul:		Business analysis				
2019/2020/1								
Felelős oktatási egység:				DE GTK Számviteli és Pénzügyi Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				Számvitel		Kódja:	GT_AKMN005	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	+	Heti	1	Heti	2		4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 példákon, 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 [2016]: A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése. Perfekt Kiadó, Budapest								
Birher Ilona – Pucsek József – Sándor Lászlóné – Sztanó Imre [2009]: A vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése. Perfekt Kiadó, Budapest								
A szemináriumokon kiadott feladatlapok, anyagok.								
Ajánlott szakirodalom:								
Kresalek Péter – Pucsek József [2016]: Példatár és feladatgyűjtemény a vállalkozások tevékenységének komplex elemzéséhez. Perfekt Kiadó, Budapest								
Birher Ilona – Blumnné Bán Erika – Kresalek Péter – Pucsek József – Sándor Lászlóné – Sztanó Imre – Takácsné Lengyel Andrea [2010]: 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 gazdasági elemzésről.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Vállalatirányítási rendszerek		Kódja:	GT_AKMN053-17	
		angolul:		Information Systems				
Felelős oktatási egység:				Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				-		Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	N	Heti	1	Heti	2	gyakorlati jegy	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 oksági 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 gyakorlati tevékenység eredménye függ az órai jelenléttől, a félév folyamán végzett órai munkától és a félév végén elkészített komplex feladat megoldásának eredményétől. A hallgatók a gyakorlati jegyet a két évközi elméleti dolgozat és a gyakorlati munka eredménye alapján kapják. A három eredmény egyszerű 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_KMN049-17	
		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	X	Heti	2	Heti	0	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 <i>Tudás:</i> Alapvető médiagazdaságtani ismeretekkel rendelkezik. Ismeri a médiához kötődő fontosabb gazdasági és társadalmi összefüggéseket. Ismeri a médiatér főbb szereplőit. <i>Képesség:</i> Képes egy vállalkozás médiakapcsolatait megtervezni és menedzselni. Képes eligazodni gazdasági, szervezeti és társadalmi kérdésekben. Képes szakmai ismeretek szintetizálására. <i>Attitűd:</i> Racionálisan gondolkodik médiagazdasági kérdésekben. Érdeklődő és nyitott hozzáállású. <i>Autonómia és felelősség:</i> 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:

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

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

Ajánlott szakirodalom:

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

Gálík 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_AKMN034-17	
		angolul:						
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	0	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 kapcsolódását 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.

Autonómiaja 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 alapkoncepciói 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-koncepció 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	
1.	A termékmenedzsment fogalma, értelmezése, szerepe a marketingben TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
2.	A termék, mint a marketing-mix meghatározó eleme (fizikai, funkcionális, esztétikai és marketing jellemzők) TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
3.	Termékszintek, termékkínálat, termékdizájn TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
4.	A termékfejlesztés (indítékok, célok, formák és folyamat) TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
5.	A szolgáltatástermék és jellemzői TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
6.	A termék piaci életgörbéje TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
7.	A márka, mint azonosító és megkülönböztető termékjelző TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
8.	Márkaépítés, márkaszemélyiség, márka imázs, márkaérték TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
9.	Sikertényezők és bukás-okozók a termékmenedzsmentben TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
10.	Márkatípusok és jellemzőik TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
11.	Márkastratégiák, összefüggések piaci kihívások, pozíció és márkamenedzsment között TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
12.	Ansoff-mátrix stratégiái A BCG-mátrix stratégiái TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
13.	Hallgatói prezentációk TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
14.	Hallgatói prezentációk TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Árpolitika a marketingben				Kódja:	GT_AKMN035-17
		angolul:							
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali	X	Heti	2	Heti	0	K	3	magyar	
Levelező		Féléves		Féléves					
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 árstratégiaikkal, 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.

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: 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
2.	Az árpolitika jelentősége TE Az előadás anyagának elsajátítása
3.	Az árképzési célok kiválasztása TE Az előadás anyagának elsajátítása
4.	A kereslet meghatározása, a kereslet ár rugalmassága TE Az előadás anyagának elsajátítása
5.	Az árképzés módjának kiválasztása TE Az előadás anyagának elsajátítása
6.	Árképzés a költségek alapján TE Az előadás anyagának elsajátítása
7.	Termékcsaládok árazása TE Az előadás anyagának elsajátítása
8.	Árképzés piaci alapon TE Az előadás anyagának elsajátítása
9.	Ármegállapítás közgazdasági elvek alapján TE Az előadás anyagának elsajátítása
10.	Árstratégiák TE Az előadás anyagának elsajátítása
11.	Az árdöntések szempontrendszere TE Az előadás anyagának elsajátítása
12.	Árváltozások (árcsökkentések, árnövekedések kezdeményezése) TE Az előadás anyagának elsajátítása
13.	Az árváltozások marketing aspektusai TE Az előadás anyagának elsajátítása
14.	Ártárgyalás TE Az előadás anyagának elsajátítása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Fogyasztói magatartás				Kódja:	GT_AKMN602-17																																																																
		angolul:																																																																						
<table border="1"> <tr> <td colspan="2">Felelős oktatási egység:</td> <td colspan="7">DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Kötelező előtanulmány neve:</td> <td colspan="4">-</td> <td>Kódja:</td> <td colspan="2">-</td> </tr> <tr> <td colspan="2" rowspan="2">Típus</td> <td colspan="4">Óraszámok</td> <td rowspan="2">Követelmény</td> <td rowspan="2">Kredit</td> <td rowspan="2">Oktatás nyelve</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Előadás</td> <td colspan="2">Gyakorlat</td> </tr> <tr> <td>Nappali</td> <td>X</td> <td>Heti</td> <td>2</td> <td>Heti</td> <td>1</td> <td rowspan="2">G</td> <td rowspan="2">4</td> <td rowspan="2">magyar</td> </tr> <tr> <td>Levelező</td> <td></td> <td>Féléves</td> <td></td> <td>Féléves</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Tantárgyfelelős oktató</td> <td colspan="2">neve:</td> <td colspan="2">Dr. Kontor Enikő</td> <td>beosztása:</td> <td colspan="2">egyetemi adjunktus</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Tantárgy oktatásába bevont oktató</td> <td colspan="2">neve:</td> <td colspan="2"></td> <td>beosztása</td> <td colspan="2"></td> </tr> </table>									Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék							Kötelező előtanulmány neve:		-				Kódja:	-		Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	Előadás		Gyakorlat		Nappali	X	Heti	2	Heti	1	G	4	magyar	Levelező		Féléves		Féléves		Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Kontor Enikő		beosztása:	egyetemi adjunktus		Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása		
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék																																																																						
Kötelező előtanulmány neve:		-				Kódja:	-																																																																	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve																																																																
		Előadás		Gyakorlat																																																																				
Nappali	X	Heti	2	Heti	1	G	4	magyar																																																																
Levelező		Féléves		Féléves																																																																				
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 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 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:

- projektfeladat csoportmunkában: az elméleti előadások témaköreinek feldolgozása egy családon/választott termék/márkacsoporton keresztül,
- esettanulmányok alkalmazása,
- a témakörhöz kapcsolódó konkrét, aktuális vállalati esetek megbeszélése,
- csoportos prezentációk.

Értékelés

A jegy két részből tevődik össze:

- Egy írásbeli zárthelyi dolgozat a szorgalmi időszak végén.
- Szemináriumi munka/prezentációk csoportos és egyéni értékelése.

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

Heti bontott tematika	
1. hét	Tematika, követelményrendszer ismertetése. Bevezetés, a fogyasztói magatartás helye a marketingben. TE: A fogyasztói magatartás definíciója, a fogyasztás egyes szintjei, fogyasztói magatartás modelljei, a fogyasztói magatartást befolyásoló trendek.
2. hét	Tanulás, tanulási elméletek TE: Magatartáselméletek (klasszikus kondicionálás, operáns kondicionálás), magatartáselméletek és a marketing. Kognitív elméletek (megfigyeléses, ismétléses tanulás és a gondolkodás), kognitív elméletek és a marketing kapcsolata.
3. hét	Percepció, érzékelés, észlelés TE: Fogyasztói információ-feldolgozás (CIP elmélete), észlelési folyamat: áttörés (érzékelési küszöbök), figyelem (külső és belső befolyásoló tényezők), interpretáció (a rendezés szabályai).
4. hét	Az attitűd TE: Az attitűd jellemzői, funkciói, strukturált modellek és elméletek (háromkomponensű modell, sokváltozós modellek), a fogyasztói attitűd megváltoztatása, attitűd mérésének a lehetőségei.
5. hét	Motiváció személyiség TE: Motívumok és motiváció meghatározása és osztályozása (elsődleges-másodlagos, Murray, Maslow), személyiség meghatározása, személyiség-elméletek (típuselméletek, vonáselméletek, pszichoanalízis, énképelmélet).
6. hét	A kultúra, kulturális értékek TE: A kultúra definíciója, jellemzői, a kultúra és az érték kapcsolata, az értékek mérése (RVS, LOV, Mains and chain modellek), kulturális különbségek, a kultúra hatása a gondolkodási és kommunikációs folyamatra.
7. hét	Társadalmi rétegződés és életstílus TE: 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.
8. hét	A szociális környezet, a család szerepe TE: A család, háztartás fogalma és szerkezete, családi életciklus, családi döntési folyamat (döntési szerepek, szerepháromszög modell).
9. hét	Szegmentum-specifikus fogyasztói magatartás I. (nemek szerinti szegmentumok, gyerekek, fiatalok) TE: Gyermekmarketing három az egyben. Gender studies (nemek közötti különbségek): férfitípusok, az új férfi, férfiak és a vásárlás, nők életstílus-csoportjai, nők és a vásárlás, kommunikáció a nőkkel és férfiakkal.
10. hét	Szegmentum-specifikus fogyasztói magatartás II. (gyerekesek, szinglik, szeniorok) TE: Gyerekek befolyása a családi döntéshozatalra, család gyerekekkel és gyerek nélkül. Új életívcsoporthat: szinglik, szinglitipológia, marketinglehetőségek a szinglik számára; szeniorok, szeniortipológia, marketing lehetőségek a szeniorok számára.
11. hét	A vásárlási döntés folyamata, típusai TE: A fogyasztási folyamat egyes szintjei, a döntés folyamata: problémafelismerés, információkeresés, alternatívák értékelése (kiválasztási modellek), vásárlási döntés (döntések típusai, érintettség), vásárlás utáni tapasztalat (kognitív disszonancia).
12. hét	A vásárlás helye és a vásárlói magatartás

	TE: 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.
13. hét	Online fogyasztói magatartás TE: Aktualitások és trendek az online marketing területén. Korlátlan kapcsolatfelvétel, véleménynyilvánítás, tárolás, hozzáférés az információkhoz és mobilitás. Digitális fogyasztó: „prosumer”, „always on” fogyasztó.
14. hét	Zárthelyi dolgozat

A tantárgy neve:	magyarul:		Szolgáltatásmarketing				Kódja:	GT_AKMN046-17
	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	X	Heti	2	Heti	0	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 elemmez 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 analízisét, 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 marketingkutató 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, felelősségek vállalására.
- Törekszik szolgáltatásmarketing-tudásának fejlesztésére.

Autonómia és felelősség:

- Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért 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 vagy otthon megoldandó feladatok elvégzése kötelező, annak elmaradása esetén az aláírás megtagadásra kerül. A házi feladatok későbbi beadása naponta 10%-kal csökkenti az egyébként érte kapott pontot. 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:

- órai/otthoni munka: 20%

- vizsga: 80%

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	
1.	Követelmények ismertetése. A szolgáltatások fogalma, típusai TE* A hallgatók megismerkednek a szolgáltatások és a szolgáltatásmarketing fogalmával, a szolgáltatások nemzetgazdasági és világ gazdasági jelentőségével, a szolgáltatások marketing mixével, a szolgáltatások különböző szempontok szerinti csoportosítási lehetőségeivel.
2.	A szolgáltatások menedzsmentjének sajátosságai TE A hallgatók 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 TE A hallgatók megismerkednek a szolgáltatások árazásának „háromlábú” modelljével, a szolgáltatások árazásának sajátosságaival, a szegmentált árképzéssel, a bizonytalanságsökkentő, a kapcsolatorientált és a hatékony árázással.
8.	Az értékesítés lehetőségei a szolgáltatásoknál TE A hallgatók betekintést nyernek a szolgáltatóvállalatok telephelyválasztási kérdéseibe, a helyhez kötöttség alternatíváiba, az elektronikus szolgáltatások jellemzőibe, illetve a szolgáltatások egy speciális értékesítési csatornájaiba, a franchise-ba.
9.	A szolgáltatások kommunikálása TE A hallgatók megismerik a szolgáltatások kommunikációjának sajátosságait és lehetőségeit, a marketingkommunikációs folyamatot és a kommunikációs mix elemeit szolgáltatások esetén.
10.	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.
11.	A szolgáltatások megfogható elemei TE A hallgatók megismerik a fizikai környezet funkcióit, elemeit, a szolgáltatásélmény hangulatát meghatározó tényezőket, a szolgáltatáskörnyezet hatásmodelljét, a szolgáltatáskörnyezet kutatásának módszereit.
12.	Az emberierőforrás-menedzsment szerepe a szolgáltatásokban TE 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.
13.	Nemzetközi szolgáltatásmarketing

	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.
14.	Sikeres szolgáltatási stratégiák TE A hallgatók 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_AKMN605-17
		angolul:						
Felelős oktatási egység:			DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	0	Heti	2	G	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Polereczki Zsolt			beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:	Kovács Bence			beosztása	PhD hallgató
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								
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. 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
2.	Kereskedelmi formák, üzlettípusok TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Együttműködési lehetőségek az értékesítési csatornáknakban TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	Fogyasztói magatartás a kiskereskedelemben TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	Kiskereskedelmi stratégia TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	Választékpolitika TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	Az áruválaszték tervezése TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	Ár- és akciópolitika a kiskereskedelemben TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	Kiskereskedelmi kommunikáció TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
10.	Kereskedelmi szolgáltatások TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
11.	Kereskedelmi üzletek kialakítása TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
12.	Kereskedelmi telephely kiválasztása TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
13.	Áru- és információáramlás a kereskedelmi csatornáknakban TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
14.	Kereskedelmi vállalatok teljesítményének mérése TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Nemzetközi marketing			Kódja:	GT_AKMN606-17
		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	X	Heti	2	Heti	1	K	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Kiss Marietta		beosztása:	adjunktus
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 kérdéskörébe. 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, felelősségek 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 elemzéseiért, következtetéseieiért és döntéseieiért 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 külpiacon lépés motivátorai és akadályai; Nemzetközi piackutatás; Makro- és mikro környezet-elemzés a nemzetközi marketingben; Nemzetközi piacssegmentáció és célpiacképzés; A külpiacon lépés formái; Nemzetközi termék-, promóciós, ár- és disztribúciós politika.

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

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

Értékelés

A félév során a hallgatók egyénileg és kis csoportokban dolgoznak, a kiadott feladatokat órán és/vagy otthon oldják meg. A feladatok későbbi beadása naponta 10%-kal csökkenti az egyébként megszerzett pontot. A feladatok végzésétől való távolmaradás az aláírás megtagadásával jár, ez nem pótolható, nem helyettesíthető mással. A hallgatók fejenként maximum 2 kiselőadást vállalhatnak valamilyen nemzetközi marketing témából, melyért darabonként maximum 5 százalékpontot kaphatnak.

A félév végi jegy a következőképpen áll össze:

- Csoportos feladatok: 15%
- Házi feladatok: 15%
- Zárthelyi dolgozat: 70%

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 külpiaira lépés motivátorai és akadályai TE A hallgatók betekintést nyernek a külpiaira lépés reaktív és proaktív motivátoraiba, valamint akadályaiiba.
3.	Nemzetközi piackutatás TE A hallgatók megismerik a nemzetközi piackutatás fogalmát, sajátosságait, folyamatát, beleértve a nemzetközi környezetben használható piackutatói módszereket, azok specifikumait.
4.	Makrokörnyezet-elemzés a nemzetközi marketingben I. 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.
5.	Makrokörnyezet-elemzés a nemzetközi marketingben II. TE A hallgatók 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.
6.	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.
7.	Nemzetközi piacszegmentáció és célpiacképzés TE A hallgatók megismerik a nemzetközi piacszegmentáció fogalmát és lépéseit, a nemzetközi célpiacképzés fogalmát és stratégiáit.
8.	A külpiaira lépés formái TE A hallgatók tisztában lesznek a külpiaira lépés formáját meghatározó tényezőkkel, a külpiaira lépés formáinak különböző csoportosításával, a lehetséges külpiaira lépési formák (direkt és indirekt export, licenc-értékesítés, franchise, szerződéses termeltetés, közös vállalkozás, közvetlen külföldi tőkebefektetés) jellemzőivel, előnyeivel és hátrányaival.
9.	Nemzetközi termékpolitika I. TE A hallgatók megismerik a sztenderdizálás és adaptálás termékpolitikai kérdéseit, a nemzetközi termékpolitikai stratégiákat, beleértve az új termék fejlesztésének stratégiáját is.
10.	Nemzetközi termékpolitika II. TE A hallgatók betekintést nyernek a nemzetközi termékszerkezet tervezésének kérdéseibe, valamint egyéb termékpolitikai döntésekbe (nemzetközi termékvonal és időzítés, nemzetközi minőségpolitika, nemzetközi márkapolitika, nemzetközi csomagolás és címkézés – beleértve az országeredet-hatást, nemzetközi fogyasztói kiszolgálás).
11.	Nemzetközi promóciós politika TE A hallgatók megismerik a nemzetközi promóciós politika lehetséges céljait, elemeit (nemzetközi reklám, vásárlásösztönzés, PR, személyes eladás), illetve stratégiáját.
12.	Nemzetközi árpolitika TE A hallgatók ismerik a nemzetközi árpolitikai célokat, a nemzetközi ármeghatározás módszereit, az alkalmazható árkedvezményeket, felárakat, a globális és lokális árak kérdéskörét, valamint a fizetési eszközöket és módokat.
13.	Nemzetközi disztribúciós politika TE A hallgatók megismerik a disztribúciós csatorna lehetséges típusait a külpiaira 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.
14.	Összefoglalás, ismételés TE A hallgatók elmélyítik a félév folyamán tanultakat, választ kapnak az esetleges kérdéseikre.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Reklám és reklámtervezés				Kódja:	GT_AKMN607-17
		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	X	Heti	0	Heti	2	G	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 a reklámkampány megtervezését, mind vállalati, mind ügynökségi oldalról.								
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 tényezőinek 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 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 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 márka személyiségének kiépítése a reklámon keresztül. A reklám speciális megjelenési formái: gerillareklám, TCR. A reklám működésének jogi háttere. Médiautatási 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. Csoportos projektfeladat: egy választott termék reklámtervének összeállítása (a csoport a vállalati és az ügynökségi feladatokat is ellátja).
Értékelés	Írásbeli zárhelyi dolgozat a szorgalmi időszak utolsó hetében. A projektfeladat szóbeli prezentációja két részre bontva. 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

Heti bontott tematika	
1. hét	Tematika, követelményrendszer ismertetése. Bevezetés, a reklám alapjai. TE: Reklám meghatározása, elkülönítése más kommunikációs eszközöktől. Információs-média és digitális forradalom, új média platformok. a reklámpiac szereplői (ügynökségek, piackutatók, médiaügynökségek, reklámszakmai szervezetek).
2. hét	Reklámhordozók, reklámeszközök. a reklámeszközök csoportosítása. Integrált marketingkommunikáció. TE: Reklámhordozók és eszközök meghatározása, csoportosítása (ATL, BTL). Új média. Online marketing. Integrált marketingkommunikációs tervezés – hagyományos és modern eszközök kombinálása.
3. hét	Reklámpszichológia TE: A pszichológia szerepe a reklámban, kapcsolata a társtudományokkal. A reklám hatásmechanizmusa (AIDA, Dagmar, Rogers, Ad-force). Érzékelés, észlelés, figyelem felkeltése, emlékezés. Attitűd- és motivációkutatások.
4. hét	Reklámtervezés TE: MI-HO-KI elv, 4C vagy 5M módszer. A kampánytervezés folyamata: vállalati és ügynökségi feladatok összehangolása. A kreatív brief. STP, marketingstratégia, kommunikációs stratégia.
5. hét	Médiakutatás TE: A hatékonyság mérésének a módjai. Médiatervezési mérőszámok (offline és online médiára vonatkozóan).
6. hét	Kreatív briefing prezentációja csoportonként. Marketingstratégia, kommunikációs stratégia.
7. hét	A reklám kreatív koncepciója I. – a vizuális kommunikáció elemei TE: Reklámötletelés, a kreatív gondolat. A vizuális élmény – a látvány, a kép, formák és színek. Képalakítás az egyes eszközökön.
8. hét	A reklám kreatív koncepciója II. – a szavak szerepe. TE: A szövegírás technikája. A reklámnyelv, a szavak szerepe a vizuális, az auditív és az audio-vizuális reklámokban. Kép és szöveg kölcsönhatása.
9. hét	Márkák, márkaépítés, márkaszemélyiség TE: Márkák és reklám kapcsolata. Márkák felépítése, márkaszemélyiség kialakítása. Lovemarks – szeretetmárkák. Élmény a márkákhoz kapcsolódóan.
10. hét	A gerillareklámok TE: A gerillareklám meghatározása, különböző formái. Helye az integrált marketingkommunikációs tevékenységben. ambient marketing, flash-mob, WOM, buzz, astrosurfing. Vírusmarketing.
11. hét	Társadalmi célú reklámok TE: A társadalmi célú reklámok célja, szerepe, története, fajtái, szabályozása.
12. hét	Médiaszabályozás – jogi, gazdasági, etikai és önszabályozás TE: Médiatörvény, Reklámtörvény, Fogyasztóvédelmi törvény, Versenytörvény, Szerzői Jogi törvény, Adatvédelmi törvény, Reklámadó törvény, Reklámetikai kódex, önszabályozás.
13. hét	Kreatív és médiastratégia prezentációja csoportonként.
14. hét	Zárthelyi dolgozat

A tantárgy neve:		magyarul:		Nonprofit és kisvállalati marketing				Kódja:	GT_AKMN608-17
		angolul:							
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali	X	Heti	0	Heti	2	G	3	magyar	
Levelező		Féléves		Féléves					
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									
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, következtetéseikért és döntéseikért 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:									
Reketttye 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	
1.	A nonprofit szektor kialakulása, a nonprofit marketing fejlődése TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
2.	Társadalmi marketing TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Településmarketing TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	Marketing a politikában TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	Marketing a kultúrában TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	Sportmarketing TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	A kisvállalkozások meghatározása, jellemzőik TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	A kisvállalati marketing sajátosságai TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	A KKV-k termékpolitikája, pozicionálás TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
10.	A kisvállalkozások árazási politikája TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
11.	A kisvállalati disztribúció TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
12.	Marketingkommunikáció a KKV-k esetében TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
13.	Marketing stratégiai tervezés a KKV-k esetében TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
14.	Számonkérés TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Online marketing		Kódja:	GT_AKMN510-17	
		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	igen	Heti	1	Heti	2	kollokvium	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 gyakorlatok látogatása kötelező jellegű, amely egyben a kurzus aláírásának egyik feltétele is. Hiányzás a gyakorlatok 30%-áról lehetséges.

A nappali képzésen, a félév során néhány fős csoportokba sorolja az oktató a hallgatókat. A csoportoknak egy, az oktató által előzetesen elfogadott témakört kell feldolgozniuk a félév végéig. Ebből kb. 10 perces szóbeli prezentációt (ppt vagy prezi) kell bemutatniuk az utolsó órák egyikén. A prezentáció bemutatása a gyakorlatok megfelelő arányú látogatása mellett szintén az aláírás feltétele. Az egyes csoportokon belül a hallgatók egyenlően lesznek értékelve (kivétel ezalól, ha valamelyik hallgató valamiért nagyon nem jól teljesít).

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 (szóbeli prezentáció) 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>
2.	Az információs társadalom és az internet kialakulása I. <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
3.	Az információs társadalom és az internet kialakulása II. <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
4.	Online fogyasztói magatartás <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
5.	Az online marketing kialakulása <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
6.	Digitális/online marketing trendek az elmúlt években <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
7.	Az online marketing eszközeinek általános bemutatása <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
8.	Keresőoptimalizálás <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
9.	E-mail marketing <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
10.	Social networks (Facebook marketing) <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
11.	Vírusmarketing, mobilmarketing <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
12.	Webes statisztika, mérések, ROI <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
13.	E-kereskedelmi üzleti modellek és koncepciók <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
14.	Esettanulmányok prezentálása <i>TE: A hallgatók prezentálják a kidolgozott esettanulmányokat és így megfelelnek a kurzus gyakorlati követelményeire vonatkozóan.</i>

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Nemzetközi kereskedelempolitika				Kódja:	GT_AKMN032-17
		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	N	Heti	2	Heti	0	K	3	Magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 javaslattevés								
Attitűd: konstruktivitás, kritikus gondolkodás, elemzőképesség, fejlődésre törekvés								
Autonómia és felelősség: döntésképes, 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, számolásos 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
2.	Világgazdaság, globalizáció, transznacionális vállalatok
	TE: A világgazdaság fejlődésének áttekintése, adatok megismerése a világ vezető vállalatairól
3.	A nemzetközi integráció értelmezései
	TE: A globális integráció elméleti hátterének megismerése
4.	Regionális integrációk I.
	TE: Az egyes kontinensek regionális integrációs kezdeményezéseinek feltérképezése
5.	Regionális integrációk II.
	TE: Az egyes kontinensek regionális integrációs kezdeményezéseinek feltérképezése
6.	Az európai integráció
	TE: Európa integrációs folyamatának kereskedelempolitikai vonatkozásai
7.	A kereskedelempolitika eszközei
	TE: A vámok, kvóták és exporttámogatások jóléti hatásainak elemzése
8.	A kereskedelempolitika politikai gazdaságtana
	TE: A szabadkereskedelemben történő beavatkozás motivációinak, indítékainak megismerése
9.	Kereskedelempolitika a fejlődő országokban
	TE: A fejlődő országok speciális gazdaságpolitikai felfogásainak kiértékelés
10.	Kereskedelempolitika a fejlett országokban
	TE: A nem tökéletes verseny miatt kialakuló stratégiai kereskedelempolitika megismerése
11.	Vámok jóléti hatásai I.
	TE: A vámok gazdasági szereplőkre kifejtett hatásainak számszerűsítése
12.	Vámok jóléti hatásai II.
	TE: A vámok gazdasági szereplőkre kifejtett hatásainak számszerűsítése
13.	Kvóták jóléti hatásai
	TE: A vámok gazdasági szereplőkre kifejtett hatásainak számszerűsítése
14.	Összefoglalás
	TE: A kurzus során elhangzott ismeretek rendszerezése, összegzése

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Nemzetközi üzleti ismeretek				Kódja:	GT_AKMN501-17
		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	x	Heti	2	Heti	1	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Erdey László			beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:	Tóth Eszter			beosztása	tanársegéd
A kurzus célja, hogy a hallgatók megismerkedjenek az áruk és szolgáltatások külkereskedelmének alapvető koncepcióival, a hazai és a nemzetközi makro- és mikro-környezet közötti legjelentősebb különbségekkel, a külkereskedelem technikájának egyes részleteivel, valamint az 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 <i>Tudás:</i> 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. <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. - Követi és értelmezi a világ gazdasági, 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. <i>Attitűd:</i> 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. <i>Autonómia és felelősség:</i> - 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, következtetéseiért 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, Czákó 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 kulcskonceptcióinak 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?
2.	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.
3.	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
4.	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.
5.	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?
6.	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 országhoz tartozó típusok azonosítása. A jogrendszerből fakadó országhoz tartozó típusok azonosítása. Az országhoz tartozó menedzsmentje
7.	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.
8.	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.
9.	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 célországok azonosítása. A piacpotenciál elemzése. Külföldi partnerválasztás. A vállalat értékesítési potenciáljának becslése.
10.	Export és globális outsourcing TE: Az export mint külföldi 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
11.	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 külföldi piacokon
12.	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.

13.	A globális cégek marketingmenedzsmentje TE: A globális piacszegmentáció. Standardizáció és adaptáció a nemzetközi marketingben. Globális márkázás és termékfejlesztés. Nemzetközi árazás. Nemzetközi marketingkommunikáció. Nemzetközi disztribúció.
14.	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_AKMN511-17	
		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	X	Heti	2	Heti	0	K	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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

Heti bontott tematika	
15.	Bevezetés, a tantárgyi tematika és követelményrendszer ismertetése TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
16.	A marketinglogisztika alapjai (definíciók) TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
17.	Marketing, értékesítés és fizikai elosztás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
18.	A marketing-logisztika stratégiai dimenziói TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
19.	Ellátási lánc menedzsment technikák: ECR és CPFR. TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
20.	Kiskereskedelmi logisztika 1. TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
21.	Kiskereskedelmi logisztika 2. TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
22.	Az értékesítési logisztika teljesítési folyamata TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
23.	A marketing-logisztika technikai elemei: raktározás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
24.	A marketing-logisztika technikai elemei: készletgazdálkodás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
25.	A marketing-logisztika technikai elemei: csomagolás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
26.	A marketing-logisztika technikai elemei: árumozgatás 1. TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
27.	A marketing-logisztika technikai elemei: árumozgatás 2. TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
28.	Összefoglalás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Kereskedelmi ügyletek				Kódja:	GT_AKMN503-17
		angolul:	Commercial Transactions					
Felelős oktatási egység:			Gazdálkodástudományi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			A külkereskedelem technikája				Kódja:	GT_AKMN042
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	1	GY	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Csapó Zsolt			beosztása:	Egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató			neve:	-			beosztása	-
A kurzus célja, hogy a hallgatók a gazdasági társaságok nemzetközi kereskedelmi tevékenységének átfogó ismeretét, a külkereskedelmi ügyletek lebonyolításának, kapcsolódó okmányok kitöltését elsajátítsák.								
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 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 az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit. Ismeri a kereskedelmi vállalatok működését és szervezetét, a kereskedelmi tevékenység főbb munkafolyamatait és technikáit. Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén.								
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. 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 a fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni. Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerrel való együttműködésre.								
Attitűd: 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. Törekszik arra, hogy önképzése 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, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal. Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gazdálkodó szervezetben belüli és azon kívüli szakmai fórumok munkájában.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei A külkereskedelmi folyamatok rendszerezése. A külkereskedelmi ügylet résztvevői kapcsolatrendszerének áttekintése. Az ajánlat, rendelés és szerződés kapcsolatrendszere. Az okmányok külkereskedelemben betöltött szerepe. Az export ügyletek vizsgálata. Az import ügyletek vizsgálata. Az Európai Unió belüli ügyletek vizsgálata.								

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások és gyakorlatok

Értékelés

A félévvégi aláírásnak követelménye, előfeltétele nincs. Vizsga jegy: írásbeli vizsga (gyakorlati jegy). A vizsgázók egy konkrét külkereskedelmi ügyletet oldanak meg, ajánlatot és rendelést készítenek, kitöltik az ügylethez kapcsolódó okmányokat.

- 59 %-ig	elégtelen
60 % - 69 %-ig	elégséges
70% - 79%-ig	közepes
80% - 89%-ig	jó
90% – 100%	jeles

Kötelező szakirodalom:

Constantinovits Milán – Sipos Zoltán: Nemzetközi üzleti technikák, Akadémiai Kiadó, 2014

Ajánlott szakirodalom:

Kozár László: Nemzetközi áru- és tőzsdei kereskedelmi ügyletek. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2011

Dr. Kárpáti László – Dr. Lehota József (szerk.): Kereskedelmi ismeretek. Szaktudás Kiadó Ház Zrt, Budapest, 2010

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés a nemzetközi kereskedelembe TE: alapfogalmak megismerése
2.	Külkereskedelmi ügyletek rendszerzése TE: eligazodás a külkereskedelmi ügyletekben
3.	A külkereskedelmi ügylet résztvevőinek (eladó, vevő, áru, pénz, okmányok) kapcsolatrendszerének áttekintése TE: a külkereskedelmi ügylet összefüggésrendszerének megismerése
4.	Okmányok a külkereskedelemben TE: különböző okmányok és azok fontosságának megismerése
5.	Európai Unióból 3. országba történő külkereskedelmi ügylet (export) vizsgálata 1. TE: export ügylet specialitásának megismerése
6.	Európai Unióból 3. országba történő külkereskedelmi ügylet (export) vizsgálata 2. TE: export ügylet specialitásának megismerése
7.	3. országból az Európai Unióba történő külkereskedelmi ügylet vizsgálata 1. TE: import ügylet specialitásának megismerése
8.	3. országból az Európai Unióba történő külkereskedelmi ügylet vizsgálata 2. TE: import ügylet specialitásának megismerése
9.	Európai Unió belüli külkereskedelmi ügylet vizsgálata 1. TE: EU- belüli ügylet szakmai megismerése
10.	Európai Unió belüli külkereskedelmi ügylet vizsgálata 2. TE: EU- belüli ügylet szakmai megismerése
11.	Európai Unió belüli külkereskedelmi ügylet vizsgálata 3. TE: EU- belüli ügylet szakmai megismerése
12.	Különleges külkereskedelmi ügylet vizsgálata TE: speciális ismeretek a külkereskedelemben
13.	Összefoglalás TE
14.	Vizsga TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Vámismeret				Kódja:	GT_AKMN502-17
		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	X	Heti	2	Heti	1	kollokvium	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 rejtelmeibe.								
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 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. <i>Képesség:</i> Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. <i>Attitűd:</i> Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására. <i>Autonómia és felelősség:</i> 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 14 előadás megtartására kerül sor. 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 során 2 eredményes (legalább megfelelt) zárthelyi dolgozat a követelmény. Jegymegajánlás a zárthelyik alapján. A vizsgák írásbeliek.

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.	Általános rendelkezések
	TE*: A hallgató megismeri a tantárgy tematikáját, betekintést nyer az általános rendelkezésekbe.
2.	Az áruforgalomra vonatkozó behozatali és kiviteli vám intézkedések
	TE: A hallgató betekintést nyer az áruforgalomra vonatkozó behozatali és kiviteli vám intézkedésekbe
3.	Az áruforgalomra vonatkozó más intézkedések
	TE: A hallgató megismeri az áruforgalomra vonatkozó egyéb intézkedéseket
4.	Vámtartozás és biztosítékok
	TE: A hallgató megismeri a vámtartozást és biztosítékokat
5.	Az Unió vámterületére beszállított áruk
	TE: A hallgató ismeri és érti az Unió vámterületére beszállított árukra vonatkozó szabályokat
6.	A vámjogi státusra vonatkozó általános szabályok
	TE
7.	Az áruk vámeljárási alá vonására vonatkozó általános szabályok
	TE
8.	Az áruk ellenőrzésére vonatkozó általános szabályok
	TE
9.	Az áruk átengedésére és az azokról történő rendelkezésre vonatkozó általános szabályok
	TE
10.	Szabad forgalomba bocsátás
	TE
11.	Behozatalivám-mentesség
	TE
12.	Különleges eljárások
	TE
13.	Az Unió vámterületéről kiszállított áruk
	TE
14.	Elektronikus rendszerek, egyszerűsítések
	TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Kiskereskedelmi marketing		Kódja:	GT_AKMN512-17	
		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	x	Heti	0	Heti	2	GY	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 marketingkutatói 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, következtetéseikért és döntéseikért 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. 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:

Johnson, G. – Whittington, R. – Scholes, K.: Exploring Strategy. Prentice Hall, London, 2012

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés a kereskedelembe
	TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
2.	Kereskedelmi formák, üzlettípusok
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Kiskereskedelmi stratégia
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	Fogyasztói magatartás a kiskereskedelemben
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	Kereskedelmi telephely kiválasztása
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	Választékpolitika
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	Készletgazdálkodás
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	Ár- és akciópolitika a kiskereskedelemben
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	Kiskereskedelmi kommunikáció
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
10.	Kereskedelmi szolgáltatások
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
11.	Kereskedelmi üzletek kialakítása
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
12.	Kereskedelmi vállalatok teljesítményének mérése
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
13.	Hallgatói előadások
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
14.	Hallgatói előadások
	TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Online marketing				Kódja:	GT_AKMN510-17
		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	igen	Heti	1	Heti	1	kollokvium	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 gyakorlatok látogatása kötelező jellegű, amely egyben a kurzus aláírásának egyik feltétele is. Hiányzás a gyakorlatok 30%-áról lehetséges.

A nappali képzésen, a félév során néhány fős csoportokba sorolja az oktató a hallgatókat. A csoportoknak egy, az oktató által előzetesen elfogadott témakört kell feldolgozniuk a félév végéig. Ebből kb. 10 perces szóbeli prezentációt (ppt vagy prezi) kell bemutatniuk az utolsó órák egyikén. A prezentáció bemutatása a gyakorlatok megfelelő arányú látogatása mellett szintén az aláírás feltétele. Az egyes csoportokon belül a hallgatók egyenlően lesznek értékelve (kivétel ezalól, ha valamelyik hallgató valamiért nagyon nem jól teljesít).

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 (szóbeli prezentáció) 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>
2.	Az információs társadalom és az internet kialakulása I. <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
3.	Az információs társadalom és az internet kialakulása II. <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
4.	Online fogyasztói magatartás <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
5.	Az online marketing kialakulása <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
6.	Digitális/online marketing trendek az elmúlt években <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
7.	Az online marketing eszközeinek általános bemutatása <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
8.	Keresőoptimalizálás <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
9.	E-mail marketing <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
10.	Social networks (Facebook marketing) <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
11.	Vírusmarketing, mobilmarketing <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
12.	Webes statisztika, mérések, ROI <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
13.	E-kereskedelmi üzleti modellek és koncepciók <i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
14.	Esettanulmányok prezentálása <i>TE: A hallgatók prezentálják a kidolgozott esettanulmányokat és így megfelelnek a kurzus gyakorlati követelményeire vonatkozóan.</i>

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	E-kereskedelem				Kódja:	GT_AKMN506-17
		angolul:	E-commerce					
Felelős oktatási egység:			Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	0	Heti	2	gyakorlati jegy	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Dr. Lengyel Péter			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. 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_AKMN508-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	0	Heti	2	G	3	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 feladatmegoldóképességüket 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, következtetéseikért és döntéseikért 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: Versenystratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest 2002. (ISBN: 963 05 8349 6)

Heti bontott tematika	
1.	Vállalkozások a piacgazdaságban TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
2.	A szolgáltatás és kereskedelem helye a nemzetgazdaságban TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Az állam, a kereskedelmi és szolgáltató vállalatok társadalmi szerepe TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
4.	A magyar kereskedelem fejlődése, jogszabályi háttere TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
5.	A magyar kereskedelem fejlődése, jogszabályi háttere TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
6.	A kereskedelmi ágazat, a vállalat és környezete TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
7.	A kereskedelmi vállalati gazdálkodás feltételei TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
8.	A vállalati működés céljai, szervezeti formái TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
9.	A vállalat üzletpolitikája és üzleti terve TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
10.	Vállalati erőforrások TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
11.	A kereskedelmi vállalat alaptevékenysége, az áruforgalom TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
12.	Beszerezés, készletezés, értékesítés TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
13.	A kereskedelmi vállalati tevékenység célja: a nyereség, ill. a vállalat értékének növelése TE* A téma gyakorlati szintű tárgyalása
14.	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_AKMN509-17
		angolul:						
Felelős oktatási egység:			DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	1	K	4	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
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 módszertan 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.								
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 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 versenystratégiák, 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): Versenysstratégia. 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
2.	A kereskedelmi vállalati stratégia elméletének fejlődése, Stratégiai management TE Az elméleti anyag elsajátítása
3.	Stratégiai management TE Az elméleti anyag elsajátítása
4.	Új stratégiai megközelítések, Környezetelemzés TE Az elméleti anyag elsajátítása
5.	Iparág- és versenyhelyzet-elemzés TE Az elméleti anyag elsajátítása
6.	Vállalati diagnosztika a kereskedelmi vállalatoknál TE Az elméleti anyag elsajátítása
7.	Alapvető versenysztratégiák, Üzleti stratégiai TE Az elméleti anyag elsajátítása
8.	Kereskedelmi vállalatok funkcionális sratégiái TE Az elméleti anyag elsajátítása
9.	A stratégiai változatok értékelése, a stratégiai döntés TE Az elméleti anyag elsajátítása
10.	A stratégiai akciók megteremtése és ütemezése TE Az elméleti anyag elsajátítása
11.	A szükséges erőforrások meghatározása és elosztása TE Az elméleti anyag elsajátítása
12.	Szervezetalkítás, irányítás, vezetés TE Az elméleti anyag elsajátítása
13.	Globalizáció TE Az elméleti anyag elsajátítása
14.	IT alkalmazások, fenntartható fejlődés, munkaerő diverzifikáció TE Az elméleti anyag elsajátítása

*TE tanulási eredmények