

KERESKEDELEM ÉS MARKETING ALAPSZAK
LEVELEZŐ TAGOZAT
TEMATIKA
2021/2022

A tantárgy neve:		magyarul:		bevezetés a közgazdaságtanba				Kódja:	GT_AKML002-17				
		angolul:		Introduction to Economics					GT_AKMLS002-17				
2021/2022. őszi félév													
Felelős oktatási egység:				Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet									
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-				
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve			
		Előadás		Gyakorlat									
Nappali		Heti				Heti				magyar			
Levelező	L	Féléves		10		Féléves		0					
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Czeglédi Pál				beosztása:		egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:						beosztása			
A kurzus célja, hogy a hallgatók													
megismerjék a közgazdasági szemléletmód legalapvetőbb sajátosságait, illetve a közgazdasági elemzés fő alkalmazási területeit. A kurzus végére a hallgatóknak tisztában kell lenniük a mikro- és a makroökonómia legfontosabb alapfogalmaival, és képesnek kell lenniük arra, hogy az alapvető elemzési eszközöket egyszerű problémák megoldása során alkalmazzák.													
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul													
Tudás:													
Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan													
Képesség:													
A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.													
Attitűd:													
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra.													
Autonómia és felelősség:													
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.													
A kurzus rövid tartalma, témakörei													
A félév első fele az alapelvekre és a mikroökonómia alapfogalmakra koncentrál, a második fele pedig a leglényegesebb makroökonómiai mutatókra és összefüggésekre. A közgazdaságtan tárgyának és módszerének, illetve alapelveinek áttekintése után a kereslet és kínálat modellje s annak alkalmazása következik. A makroökonómiai mutatók közül a GDP és az árindexek kapnak hangsúlyt, illetve a gazdasági növekedés stilizált tényeiről, a munkapiaccal és a pénzzel kapcsolatos alapfogalmakról is szó van egy-egy előadásban.													
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek													
Előadás diák használatával, néhány számolási példa megoldásával.													
Értékelés													
A vizsga írásbeli. Az írásbeli vizsgán elért eredmény adja a kollokviumi jegyet az alábbiak szerint:													
0 - 50% – elégtelen													
50%+1 pont - 63% – elégséges													
64% - 75% – közepes													
76% - 86% – jó													
87% - 100% – jeles													

Kötelező szakirodalom:

Mankiw, G. N. (2011): *A közgazdaságtan alapjai*. Osiris, Budapest. ISBN:978 963 276 208 1

Ajánlott szakirodalom:

Heyne, P. – Boettke, P. – Prychitko, D. (2004): *A közgazdasági gondolkodás alapjai*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest. ISBN:963-19-3445-4

Heyne, P. – Boettke, P. – Prychitko, D. (2004): *A közgazdasági gondolkodás alapjai*. Munkafüzet. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest. ISBN: 963 19 4106 X

Levitt, S. D. – Dubner, S. J. (2007): *Lökönómia. Egy kóbor közgazdász a dolgok mögé néz*. Európa Könyvkiadó, Budapest. ISBN: 978-963-07-8267-8

Óráként bontott tematika		
	téma	tananyag
1.	A közgazdaságtan alapvető kérdései és módszere	Mankiw, 24-27. o.
	TE*: A közgazdaságtan tudomány és társadalomtudomány voltának megértése	
	A közgazdaságtan tíz alapelve	Mankiw, 3-23. o.
	TE: A racionális viselkedés alapfogalmainak ismerete, a piac együttműködésként való értelmezése, a láthatatlan kéz metafora megértése	
	A termelési lehetőségek határa, alternatív költségek	Mankiw, 29-32. o.
	TE: Az alternatív költség grafikus értelmezése	
	Hogyan működnek a piacok?	Mankiw, 75-101. o.
	TE: A keresleti és a kínálati görbe koncepciójának megértése, Az egyensúlyi ár és mennyiség értelmezése, komparatív statika	
	Kínálat, kereslet és kormányzati intézkedések	Mankiw, 126-135. o.
	TE: Az árszabályozás hatásainak értelmezése	
2.	A nemzeti jövedelem mérése	Mankiw, 349-372. o.
	TE: A nominális és reál GDP koncepciójának megértése,	
	A megélhetési költségek mérése	Mankiw, 373-391. o.
	TE: Az infláció és az árszínvonal jelentése, GDP-deflátor és a fogyasztói árindex megismerése	
	Termelés és gazdasági növekedés	Mankiw, 395-422. o.
	TE: A gazdasági növekedés (az országok közötti jövedelemkülönbségek) stilizált tényeinek ismerete	
	A pénz jelentősége és funkciói	Mankiw, 493-518. o.
	TE: A pénz definíciója a pénzhasználat jelentőségének megértése, a bankrendszer pénzteremtésben játszott szerepének megértése	
	Munkanélküliség	Mankiw, 465-492. o.
	TE: A munkapiaccal kapcsolatos alapfogalmak elsajátítása	

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Gazdasági matematika I.				Kódja:	GT_AKML001-17/ GT_AKMLS001-17	
	angolul:	Calculus for Economics I.						
Felelős oktatási egység:		DE GTK Statisztika és Módszertani Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:		-				Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali						Gyakorlati jegy	5	Magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Szőke Szilvia		beosztása:		adjunktus
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								
Matematikai analízis: függvények, határértékszámítás, differenciálszámítás és integrálszámítás.								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
Elsősorban tanári magyarázat, illetve lehetőség szerint minél több önálló feladatmegoldás jellemzi az órákat.								
Értékelés								
A félévet gyakorlati jeggyel zárjuk. A gyakorlati jegyet a hallgatók írásbeli dolgozat alapján kapják meg. Az elégségeshez az elérhető pontszámok legalább 50%-a kell.								
Kötelező szakirodalom:								
Sydseater – Hammond: Matematika közgazdászoknak (Aula kiadó) ISBN: 963 9478 56 3								
A kari honlapon hétről hétre elhelyezett előadásjegyzet, kézirat								
Ajánlott szakirodalom:								
Denkinder – Gyurkó: Analízis gyakorlatok Tankönyvkiadó. ISBN: 963 17 9667 1								
Drimba – Farkas – Katona – Kovács – Szőke: Gazdasági matematika és alkalmazott matematikai példatár I. (Egyetemi jegyzet)								
Farkas: Differenciálszámítás (Gyakorlati jegyzet)								
Obádovics: Felsőbb matematikai feladatgyűjtemény. Scolar Kiadó, ISBN 963 9193 72 0								

Konzultációkra bontott tematika	
1. (5 óra)	Halmaz fogalma, műveletek halmazokkal. Nevezetes számhalmazok. Inverz és összetett függvény fogalma. Az egyváltozós valós függvények jellemzői (korlátosság, monotonitás, szélsőérték, konvexitás, inflexiós pont, párosság, periodicitás). Egyváltozós valós függvények osztályozása. Algebrai, transzcendens és egyéb nevezetes függvények fogalma, grafikonja, jellemzői. TE* Középiskolai ismeretek összefoglalása, ismételése. A függvényekkel kapcsolatos gyakorlati alkalmazások megismerése, függvénytranszformációk értelmezése, feladatmegoldás.
2. (5 óra)	Végtelen valós számsorozat definíciója. Korlátosság, monotonitás, szélsőérték, határérték. Határérték számítási tétel. Nevezetes határértékek. Egyváltozós függvények határértéke és határértékszámítási tétel. Egyváltozós függvények folytonosságának fogalma. Egyváltozós valós függvény differencia- és differenciálhányadosa. Elemi függvények differenciálhányados függvényei. A differenciálhatóság és a folytonosság kapcsolata. A deriválás általános szabályai. Magasabbrendű deriváltak fogalma. TE A határérték fogalmának bevezetése, elmélyítése. A határérték fogalmának kiterjesztése függvényekre. A differenciálhányados fogalmának megtanulása, a deriválási szabályok gyakorlása, feladatmegoldás.
3. (5 óra)	A differenciálszámítás alkalmazásai: monotonitás, szélsőérték, inflexiós pont, konvexitás meghatározása. Teljes függvényvizsgálat lépései. L'Hospital-szabály. Elaszticitás fogalma, meghatározása, alkalmazása. Szöveges szélsőérték feladatok megoldása. Kétváltozós függvények első- és másodrendű parciális deriváltjainak fogalma. Kétváltozós függvény szélsőértékének meghatározása. TE A differenciálszámítás alkalmazása a gyakorlatban, A differenciálszámítás kiterjesztése kétváltozós függvényekre, feladatmegoldás.
4. (5 óra)	Egyváltozós valós függvények határozatlan integrálja. Integrálási szabályok. Helyettesítéssel és parciális integrálás. Egyváltozós valós függvények határozott integrálja. A Newton-Leibniz-formula. Az integrálszámítás alkalmazásai. Matematikai szoftverek, internetes matematikai oldalak (pl. www.wolframalpha.com). TE Az integrál fogalmának elsajátítása, az integrálási szabályok gyakorlása, területszámítási problémák gyakorlása, a határozott integrál alkalmazása a valószínűség-számításban. Térfogatszámítási alkalmazások megismerése, feladatmegoldás.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketing alapjai				Kódja:	GT_AKML009-17		
		angolul:		Basics of Marketing					GT_AKMLS009-17 GT_AKMLK009-17 GT_AKMLN009-17		
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:			
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat							
Nappali		Heti		Heti			K	4	magyar		
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5						
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Szakály Zoltán		beosztása:		egyetemi tanár	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				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 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 marketingkutatás, A fogyasztói magatartás elemzése, A stratégiai marketing alapjai: szegmentáció, A stratégiai marketing alapjai: célcsoport kiválasztás és pozicionálás, Termék-életciklusok menedzselése, a piacfejlődés elmélete, A termékstratégia alapjai, Az árstratégia alapjai, Az elosztási stratégia alapjai, A marketingkommunikációs stratégia alapjai, Az online marketing alapjai											
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek											
Előadások tananyagának megismerése.											
Értékelés											
Írásbeli vizsga											
Kötelező szakirodalom:											
Az előadások anyaga és az elektronikus jegyzet.											
Keller, K. L., Kotler, P.: Marketingmenedzsment. Akadémiai Kiadó, 2008, 1-986.											

Ajánlott szakirodalom:

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

Féléves bontott tematika	
1.	A marketing alapfogalmai A vállalati piacorientáció típusai Vevőérték, vevőelégedettség A modern marketing folyamata A marketing-információ rendszer (MIR) és a marketingkutatás A fogyasztói magatartás elemzése A stratégiai marketing alapjai: szegmentáció
2.	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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Számvitel			Kódja:	GT_AKML005-17 GT_AKMLS005-17	
		angolul:		Accounting					
Felelős oktatási egység:				Számviteli és Pénzügyi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Kollokvium	5	magyar	
Levelező	x	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Rózsa Attila		beosztása	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerjék a vállalkozások számvitelének elméleti és gyakorlati alapjait.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Megfelelő ismeretek megszerzése a számviteli folyamatokra vonatkozóan.									
Képesség:									
A hallgató képessé válik a számviteli munkába való bekapcsolódásra.									
Attitűd:									
A kurzus sikeres teljesítéséhez a hallgatónak fogékonnyá kell válnia a számviteli ismeretek iránt. A kurzus erősíti a hallgatók nyitottságát a számvitelt érintő jelenségek, problémák iránt, fokozza elkötelezettségüket.									
Autonómia és felelősség:									
A rendszerben gondolkodás képességének fejlesztése révén a hallgató alkalmas az önálló munkavégzésre, átlátja a számviteli munkához tartozó felelősségi köröket. Képes felelősséget vállalni munkájával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi és etikai normák és szabályok betartásáért, tevékenysége következményeiért, javaslataiért, döntéseiért.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A tárgy megismerteti a hallgatókat a számvitel fogalmával, annak rendszerével, a számviteli munka szakaszaival, az egyes gazdasági események vagyona gyakorolt hatásával. Bemutatja a könyvviteli számlák, valamint az eredménykimutatás és a mérleg között fennálló kapcsolatot.									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek									
A szükséges elméleti ismeretek elsajátítása után a gyakorlati órákon feladatok megoldása.									
Értékelés									
A félévközi munka kollokviumi jeggyel zárul.									
Vizsgát csak az a hallgató tehet, aki aláírást szerez a félév végén, melynek feltétele:									
•A konzultációs alkalmakon való aktív részvétel.									
Az érdemjegy (100%) megszerzésének követelményei:									
• A félév során a gyakorlati és elméleti anyagából írásbeli vizsga sikeres (legalább 50%-os) megírása.									
A vizsga eredményei a következők szerint alakulnak:									
0-49% elégtelen									
50-69% elégséges									
70-79% közepes									
80-89% jó									
90-100% jeles									
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:									
• Dr. Sztanó Imre (2019): A számvitel alapjai, Perfekt, Budapest,									
• dr. Siklósi Ágnes, dr. Simon Szilvia, dr. Veress Attila (2018): Számvitel alapjai példatár, Perfekt, Budapest,									

- dr. Siklósi Ágnes, dr. Veress Attila (2020): Gazdasági események kontírozása A-tól Z-ig, Perfekt, Budapest.

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Proszeminárium				Kódja:	GT_AKML055-17 GT_AKMLS055-17		
		angolul:		Proseminar							
Felelős oktatási egység:				DE GTK Vezetés-és Szervezéstudományi Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:				nincs				Kódja:	–		
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat							
Nappali	nem	Heti		Heti		gyakorlati jegy		3	magyar		
Levelező	igen	Féléves	0	Féléves	10						
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Kun András István		beosztása:	docens		
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása			
A kurzus célja, hogy a hallgatók											
elsajátítsák választott szakjukhoz kapcsolódóan az egyetemi tanulás, a csoportban végzett (kutató)munka, valamint a szó- és írásbeli akadémiai kommunikáció alapjait. A félév során a résztvevők megismerkednek az ezekhez kapcsolódó, illetve szükséges információgyűjtési és feldolgozási csatornákkal és módokkal.											
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. 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. Gazdasági mutatók kiszámítására és azokból következtetések levonására képes. Képes önálló szakirodalmi feldolgozásra.											
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. Folyamatosan törekszik az önképzésre, tudása, ismeretei aktualizálására.											
Autonómia és felelősség:											
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal. Alkalmas önálló munkavégzésre (módszertan, technika kiválasztása; a munka szervezése, tervezése, irányítása; az adatok gyűjtése, rendszerezése, elemzése, értékelése; általános és szakmai fejlődése). Felelősséget vállal a munkájával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi és etikai normák és szabályok betartásáért, tevékenysége következményeiért, javaslataiért, döntéseiért. Munkáját a minőségi munkavégzés jellemzi.											
A kurzus rövid tartalma, témakörei											
Bevezetés. Az egyetemi (felsőoktatás, egyetem, Debreceni Egyetem, GTK), hallgató lét alapjai (jogok, kötelezettségek, lehetőségek, elvárások). Az egyetemi eLearning rendszer használata és egyéb online kollaborációs formák az egyetemi tanulásban, kutatásban, kapcsolattartásban. Tanulás az egyetemen (órák, jegyzetelés, felkészülés, segédletek, vizsgák). A kritikus gondolkodás és az értelmiségi lét. A választott szak közgazdaságtani megközelítése: problémák, megoldásmódok, attitűd; a választott szak és a közgazdász szakma karrierlehetőségei. Kommunikáció az egyetemen (oktató-hallgató közt, különböző csatornákon). A tudományos gondolkodás és érvelés. Kérdések megfogalmazása, megoldási módok keresése. A objektivitás és tárgyilagosság követelménye. Irodalmazás: tudományos és egyéb források: hitelesség, hivatkozások, szintetizálás, etikai kérdések. Könyvtárhasználat. Tudományos és szakmai források keresése, értelmezése, felhasználása, nem csak a könyvtárban. Gyakorlati prezentációs ismeretek. A hallgatói lét etikai oldala, fókuszban a vizsgázás és a plagizálás kérdései.											
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek											
A gyakorlati órák keretében történik az ismeretanyag átadása és órai feladatmegoldások, házi feladatok segítségével a gyakorlati jártasság kialakítása. Az ellenőrzés részben a az órai és házi feladatok (esetlegesen többletpontok szerzésének lehetőségével), részben pedig a zárthelyi dolgozat során történik.											

Értékelés

Írásbeli zárthelyi dolgozat (feleletválasztós és gyakorlati problémamegoldó feladatokkal) 100%.

A jegyek ponthatárai: 50%-ig elégtelen, 51-62%-ig elégséges, 63-74%-ig közepes, 75-88%-ig jó, 89% felett jeles.

Kötelező szakirodalom:

Gyurgyák János (2019): A tudományos írás: Útmutató szemináriumi értekezést, szakdolgozatot és disszertációt íróknak. Osiris Kiadó, Budapest.

Kovács Kármén (2013): Kutatási és publikálási kézikönyv nem csak közgazdászoknak. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Szabó Katalin (2009): Kommunikáció felsőfokon. Kossuth Kiadó, Budapest.

Ajánlott szakirodalom:

Babbie, E. R. (2003): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata. Balassi, Budapest.

Bär, Siegfried (2003): Professzorok és alattvalók. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Bär, Siegfried (2005): A cég. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Bácsné Bába, Éva – Dajnoki Krisztina (2015): Üzleti kommunikációs alapismeretek. Debreceni egyetem, Debrecen.

Dudenhefer, Paul (2009): A Guide to Writing in Economics. EcoTeach Center and Department of Economics, Duke University, http://writing.ku.edu/sites/writing.drupal.ku.edu/files/docs/Guide_Writing_Economics.pdf, letöltés dátuma: 2020.07.10.

Hofmann, Angelika (2010): Scientific Writing and Communication: Papers, Proposals, and Presentations. Oxford University Press, New York, NY.

Huang, Li-Shih (2010): Academic Communication Skills. Conversation Strategies for International Graduate Students, University Press of America, New York, NY.

Majoros Pál (2011): Tanácsok, tippek, trükkök nem csak szakdolgozatíróknak avagy a kutatómódszertan alapjai. Perfekt Kiadó, Budapest.

Mérő László (2003): Új észjárások: a racionális gondolkodás ereje és korlátai. Tercium, Budapest.

Shoja, M. Mohammadali – Arynchyna, Anastasia – Loukas, Marios – D'Antoni, V. Anthony –Buerger, M. Sandra – Karl, Marion – Tubbs, R. Shane (2020): A Guide To The Scientific Career: Virtues, Communication, Research And Academic Writing. Blackwell/John Wiley & Sons, New York, NY.

De Silva, U. K. Pali– Vance, K. Candace (2017): Scientific Scholarly Communication: The Changing Landscape. Springer, London.

Sajtos László – Mitev Ariel (2012): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv. Alinea Kiadó, Budapest.

Saunders, Mark. – Lewis, Philip – Thornhill, Adrian (2016): Research Methods for Business Students. 7th edition. Pearson, Harlow.

Yuehong H. Zhang (2016): Against Plagiarism: A Guide for Editors and Authors. Springer, London.

Heti bontott tematika

1.	Gyakorlat: Bevezetés. Az egyetemi, hallgatói lét alapjai (felsőoktatás, egyetem).
	TE: A hallgató egyetemi orientációja, a hallgatói lét kereteinek megismerése.
2.	Gyakorlat: Egyetemi protokoll. Nonverbális kommunikáció.
	TE: Szituációnak megfelelő viselkedés, megjelenés, szabályok elsajátítása, interiorizálása.
3.	Gyakorlat: Tanulás az egyetemen (órák, jegyzetelés, felkészülés, segédletek, vizsgák). Az egyetemi E-learning rendszer használata és egyéb online kollaborációs formák az egyetemi tanulásban, kutatásban, kapcsolattartásban.
	TE: Az egyetemi oktatási formák, tanulást segítő lehetőségek ismerete, használata. Felkészülés az online oktatási formákra: információszerzés és teljesítés.
4.	Gyakorlat: A kritikus gondolkodás. Érveléstechnika. Kérdések megfogalmazása, megoldási módok keresése. A objektivitás és tárgyilagosság követelménye. Hogyan támasszuk alá feltételezéseinket, kijelentéseinket, következtetéseinket?
	TE: Mi fogadható el értékesnek, tudományosnak, Hogyan támasztható alá a mondanivalónk? Kutatási, szakdolgozat írási készségek fejlesztése
5.	Gyakorlat: „Elevator pitch”: a rövid, hatékony meggyőzés

	TE: Hatékony érvelés, meggyőzés.
6.	Gyakorlat: Az akadémiai írásbeliség. Kommunikációs zavarok. TE: Az akadémiai írásbeli készségek fejlesztése.
7.	Gyakorlat: Irodalmazás: tudományos és egyéb források: hitelesség, szintetizálás,. Tudományos és szakmai források keresése, nem csak a könyvtárban. TE: Irodalom-kutatási és kutatási, szakdolgozat-írási készségek fejlesztése.
8.	Gyakorlat: Hivatkozások és a szakirodalom-használat. A szakirodalom-elemzés megírása. Etikai kérdések. TE: Irodalom-kutatási és kutatási, szakdolgozat-írási készségek fejlesztése
9.	Gyakorlat: A tudományos dolgozat kiegészítő elemei: ábrák, táblázatok, lábjegyzetek, függelékek, jegyzékek stb. TE: Dolgozatírási készségek fejlesztése
10.	Gyakorlat: A tudományos prezentáció alapjai. TE: prezentációs készségek fejlesztése
11.	Gyakorlat: Gyakorlati prezentációs ismeretek. TE: Hatékony szóbeli kommunikáció (fókuszban a szakdolgozat-prezentáció)
12.	Gyakorlat: Gyakorlati prezentációs ismeretek II. TE: Hatékony szóbeli kommunikáció (fókuszban a szakdolgozat-prezentáció)
13.	Gyakorlat: a féléves anyag értékelése, tudásmérés (zárthelyi dolgozat) TE: a hallgató felkészültségének értékelése
14.	Gyakorlat: a féléves anyag értékelése, tudásmérés (pótló és javító zárthelyi dolgozat) TE: a hallgató felkészültségének értékelése

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági matematika II.		Kódja:	GT_AKML014-17/ GT_AKMLS014-17	
		angolul:		Calculus for Economics II.				
Felelős oktatási egység:				DE GTK Statisztika és Módszertani Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				Gazdasági matematika I.			Kódja:	GT_AKML001-17/ GT_AKMLS001-17
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		Kollokvium	5	Magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Szőke Szilvia		beosztása:	adjunktus
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								
Többváltozós 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 félévet kollokviummal zárjuk. A jegyet a hallgatók írásbeli dolgozat alapján kapják meg. Az elégségeshez az elérhető pontszámok legalább 50%-a kell. Lehetőség van jegymegajánló dolgozat írására.								
Kötelező szakirodalom:								
Sydseater – Hammond: Matematika közgazdászoknak (Aula kiadó) ISBN: 963 9478 56 3								
A kari honlapon hétről hétre elhelyezett előadásjegyzet, kézirat								
Ajánlott szakirodalom:								
Denkinder – Gyurkó: Analízis gyakorlatok Tankönyvkiadó. ISBN: 963 17 9667 1								
Denkinder: 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								

Konzultációkra bontott tematika	
1. (5 óra)	Mátrix fogalma, speciális mátrixok. Műveletek mátrixokkal. Determináns fogalma, tulajdonságai, alkalmazása, mátrix invertálása. Lineáris egyenletrendszerek megoldása. TE* Számítási feladatok megoldása a mátrixok, determinánsok témaköréből. Az új fogalmak, műveletek megismerése, ezekkel kapcsolatos feladatmegoldás. Egyenletrendszer megoldása Gauss eliminációval, Cramer-szabállyal, inverz-mátrix módszerrel.
2. (5 óra)	Többváltozós függvény fogalma. Lokális, globális szélsőérték fogalma. Parciális deriválás, feltétel nélküli szélsőérték meghatározása. Többváltozós függvény elaszticitása. Szöveges szélsőérték feladatok. Lineáris programozási feladat matematikai modelljének elkészítése, megoldása grafikus módszerrel. TE A differenciálszámítás kiterjesztése n változós függvényekre. Szélsőérték-feladatok megoldása. Többváltozós függvények alkalmazása a gyakorlati problémák megoldására. Feladatmegoldás a lineáris programozás témaköréből. Gyakorlati problémák megbeszélése, szállítási feladat megismerése.
3. (5 óra)	Kombinatorika. Eseményalgebra. Klasszikus valószínűségszámítás. Geometriai valószínűség. Mintavételezés. Feltételes valószínűség. A valószínűség meghatározás események együttes bekövetkezése esetén. Teljes valószínűség tétele, Bayes tétel. TE A középiskolai ismeretek felelevenítése, gyakorlása Az új tételek megismerése, gyakorlása. Feladatmegoldás.
4. (5 óra)	Valószínűségi változók és jellemzőik. Várható érték, szórás, valószínűség eloszlás, sűrűség függvény, eloszlás függvény. Nevezetes diszkrét valószínűségi változók. Nevezetes folytonos valószínűségi változók. Matematikai szoftverek, internetes matematikai oldalak (pl. www.wolframalpha.com). TE A valószínűségi változók fogalmának elsajátítása, a valószínűségi változók csoportosítása, jellemzése. A binomiális eloszlás, a Poisson-eloszlás, az egyenletes eloszlás, és a normális eloszlás megismerése, alkalmazása feladatmegoldás során.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Üzleti informatika		Kódja:	GT_AKML015-17		
		angolul:		Business informatics			GT_AKMLS015-17		
Felelős oktatási egység:				Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	3	magyar	
Levelező	x	Féléves	5	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Várallyai László		beosztása:	
egyetemi docens									
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
A hallgatóknak előképzettségüktől függetlenül készség szinten el kell sajátítani azokat az informatikai ismereteket, amelyek a további tanulmányaikban felhasználhatók, illetve egy felsőfokú végzettséggel rendelkező szakember gyakorlati munkájában szükségesek lehetnek. Azaz interneten fellelhető ismereteket össze tudják gyűjteni, és ezek felhasználásával valamint az Office programcsomag használatával képesek legyenek komplex feladataik megoldására is. A képzés alapján alkalmazás orientált, számos gyakorlati feladat megoldásával. További cél, hogy a hallgatók gyakorlati ismereteket, gyakorlati készséget sajátítsanak el egy kis- és középvállalkozás számára ajánlott ERP rendszer használatában, bevezetésében. A gyakorlatok során egy mintavállalat jellemző folyamatit modellezzük a kiválasztott ERP rendszerben (beállítások, beszerzés, értékesítés, raktározás, ügyfélmenedzsment).									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve problémamegoldási módszereknek.									
Képesség:									
Egyszerűbb szakmai beszámolókat, értékeléseket, prezentációkat készít, illetve előad.									
Attitűd:									
Fogékony az új információk befogadására, szakmai ismeretekre és módszertanokra.									
Autonómia és felelősség:									
Munkaköri feladatát önállóan végzi, szakmai beszámolóit, jelentéseit, kisebb prezentációit önállóan készíti. Szükség esetén munkatársi, vezetői segítséget vesz igénybe.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
Táblázatkezelő rendszerek elemei (függvények, diagramok, sorbarendeázések és kimutatások stb.). Adatbáziskezelő rendszerek elemei (adatbázisok, táblák, lekérdezések, űrlapok és jelentések készítése, kezelése). Internet szolgáltatások (Web, FTP, e-mail, stb.). Egy kiválasztott ERP rendszer: törzs adatmodellje (cikktörzs, partnertörzs, eseménytípusok, dokumentumtípusok, feladattípusok, bizonylattípusok).									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek									
A hallgatók az előadásokon elsajátíthatják azokat az elméleti alapokat, amelyek a gyakorlaton bemutatásra kerülő feladatok megoldásaihoz szükségesek. Az előadásokon prezentáció formájában kapják a hallgatók az ismereteket, a gyakorlatokon pedig a táblázatkezelő és adatbáziskezelő rendszerek elemeivel illetve használatával ismerkednek meg.									
Értékelés									
A hallgatók táblázatkezelésből és adatbáziskezelésből írnak egy-egy gyakorlati beszámolót, ami 70 és 30%-ot tesz ki a félévi eredményből. Ez alapján kerülnek összesítésre a pontszámok illetve a százalékos értékek az alábbi táblázat alapján.									
0 - 60 % elégtelen,									
61 -70 % elégséges,									
71 -80 % közepes,									
81 -90 % jó,									
91 – 100 % jeles.									
Kötelező szakirodalom:									
Tanszéki szerzői kollektíva (2017) Üzleti informatika elektronikus jegyzet.									
Herdon Miklós-Rózsa Tünde (2011): Információs rendszerek az agrárgazdaságban. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest. ISBN: ISBN: 9789639935679									

Ajánlott szakirodalom:

Dobay Péter (1997): Vállalati információ-menedzsment. Nemzeti Tankönyvkiadó, ISBN: 9631883442 pp. 310

Hetyei József (2009): ERP rendszerek Magyarországon a 21. században. ISBN: 9789636183585. pp. 720

Thomas F. Wallance, Michael H. Kremzar (2006): ERP-vállalatirányítási rendszerek, ISBN: 9637525939 pp. 326

Heti bontott tematika	
1.	Informatikai alapok Irodai alkalmazások, táblázatkezelő rendszerek TE* Táblázatkezelő rendszer használat. Alapműveletek. Adattípusok. adatbevitel. Szerkesztés. Formázások.
2.	TE Képletek. Operátorok. Feltételes kifejezések, logikai operátorok alkalmazása.
3.	Függvények (Matematikai, Statisztikai, Pénzügyi), Diagramok Táblázatkezelő rendszerek üzleti alkalmazásai TE Függvények. Dátumfüggvények. Szövegfüggvények. Keresőfüggvények
4.	TE Statisztikai alkalmazások. Pénzügyi függvények
5.	Adatbázis kezelés alapjai Adatbázis kezelő rendszerek TE Diagramok készítése
6.	TE Excel adatlisták kezelése. Adatbázisfüggvények
7.	Számítógép architektúrák Operációs rendszerek TE Beszámolási hét
8.	TE Adatbázis kialakítás, táblák létrehozása kezelése, űrlapok használata
9.	Számítógép-hálózatok Internet szolgáltatások TE Lekérdezési lehetőségek (QBE rács, SQL)
10.	TE Jelentéskészítés, kifejezések, műveletek használata. Relációs táblák kezelése, kulcsok szerepe
11.	Rendszerelméleti alapok TE Űrlapok és lekérdezések (akcióorientált) készítése
12.	TE Internet szolgáltatások (Web, FTP, e-mail, stb.)
13.	Információs rendszerek Integrált vállalatirányítási információs rendszerek TE Gyakorlati beszámoló adatbázisból
14.	TE Egy kiválasztott ERP rendszer: törzs adatmodellje (cikktörzs, partnertörzs, eseménytípusok, dokumentumtípusok, feladattípusok, bizonylattípusok)

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Mikroökonómia		Kódja:	GT_AKML016-17 GT_AKMLS016-17	
		angolul:		Microeconomics				
Felelős oktatási egység:				DE GTK Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali	X	Heti	2	Heti	2	kollokvium	5	magyar
Levelező		Féléves		Féléves				
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Karcagi-Kováts Andrea		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása	
A kurzus célja								
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, azokat a módszereket, amiket a mikroökonómiai gondolkodás megkövetel. A korábban már megismert fogalmakat (kereslet, kínálat, egyensúly) kibővítve vezet be új alkalmazási lehetőségeket (árszabályozás). Ezután a fogyasztói optimalizálásra tér át a kurzus: hasznossági függvény, költségvetési korlát, egyéni és piaci kereslet levezetése. A félév második felében áttér a termeléselméletre, azon belül is a profitmaximalizálásra, mint legfőbb célra, és két iparági szerkezetben (tökéletes verseny és monopólium) veszi át, hogy mekkora a profitmaximalizáló kibocsátás.								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
Előadás és szemináriumi foglalkozások, feladatmegoldás								
Értékelés								
Az aláírás megszerzéséhez kötelező a szemináriumi órákon való jelenlét, maximum 3 hiányzás megengedett a félév során. A vizsga írásbeli. Az írásbeli vizsgán elért eredmény adja a kollokviumi jegyet az alábbiak szerint: 0 - 50% – elégtelen 50,01% - 63% – elégséges 64,01% - 75% – közepes 76,01% - 86% – jó 87,01% - 100% – jeles								
Kötelező szakirodalom:								
Varian, Hal R.: Mikroökonómia középfolon. KJK Kerszöv, Budapest, 2001. (vagy újabb kiadás) Berde, Éva (szerk.): Mikroökonómiai és piacelméleti példatár. TOKK, Budapest, 2009.								
Ajánlott szakirodalom:								
Jack Hirschleifer, Amihai Glazer, David Hirschleifer (2009): Mikroökonómia - Árelmélet és alkalmazásai - Döntések, piacok és információk. Osiris Kiadó, 2009 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.

	tananyag	Varian könyv fejezetei
1. alkalom	A mikroökonómia alapelvei TE: Határelemzés, racionalitás, önérdékkövetés, alternatív költség, pozitív-normatív elemzés Elemzési eszközök TE: piaci kereslet, kínálat, egyensúly optimalizálás, adózás, árszabályozás Költségvetési korlát TE: jövedelem, költségvetési egyenes, piaci cserearány Hasznosság és preferenciák TE: preferenciarendezés, közömbösségi görbék, hasznossági függvény, határhaszon Fogyasztói döntés TE: a fogyasztói optimum meghatározása a helyettesítési határráta és a piaci cserearány által A keresletelmélet néhány alkalmazása TE: jövedelem-fogyasztás görbe, Engel-görbe, ár-fogyasztás görbe, egyéni kereslet levezetése Fogyasztói többlet és piaci kereslet TE: piaci kereslet levezetése egyéni keresletből, rugalmassági mutatók	1. fejezet 2. fejezet 3. fejezet 4. fejezet 5. fejezet 6. fejezet 14. fejezet 15. fejezet
2. alkalom	Vállalat I. TE: vállalat tulajdonosa és vezetője közti különbség azonosítása, számviteli és gazdasági költség koncepció, technológia, rövid távú termelési függvény Költséggörbék TE: a vállalat rövid és hosszú távú költségei Vállalati magatartás tiszta versenyben TE: profitmaximalizálás, fedezeti és üzembezárási pontok Kompetitív piac egyensúlya TE vállalati és iparági kínálat, jóléti többlet A monopólium TE: monopolista profitmaximalizálási döntése, monopólium melletti jóléti többletek, holtteher-veszteség	18. fejezet 19. fejezet 20. fejezet 21. fejezet 22. fejezet 23. fejezet 24. fejezet

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:	Vállalatgazdaságtan				Kódjai:	GT_AKML017-17	
		angolul:	Managerial Economics					GT_AKMLS017-17	
2021/2022									
Felelős oktatási egység:			Debreceni Egyetem, GTK, Gazdálkodástudományi Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Kollokvium	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktatók		neve:		Prof. Dr. Bai Attila			beosztása:	egyetemi tanár	
A kurzus célja, hogy a hallgatók - megismerkedjenek a vállalati gazdaságtan területeivel, erőforrásaival, általános menedzsment feladatokkal, úgymint tervezés, emberi erőforrás- és készlet-gazdálkodás, beruházások értékelése. - A tantárgy feladata továbbá, hogy a hallgatók tisztában legyenek a vállalkozások fogalmával, csoportosításukkal, a hozzájuk kötődő alapvető gazdasági ismeretekkel, a termelő- és szolgáltató-rendszerek hatékony működtetésének módszereivel.									
Tanulás eredmények, kompetenciák:									
<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 vállalkozások működése, alapítása, tervezése, 2. A vállalkozások erőforrásai és értékelésük 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. Ismerje az erőforrásokat és ezek értékelésének 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.									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadások modern infokommunikációs eszközök felhasználásával. Interaktív, elektronikus tananyag az e-learning programban. Lehetőség konzultációra. Ha a félév során online oktatási rendszert kell alkalmazni, akkor az előadások és gyakorlatok időintervallumában az e-learning felületen fog történni az oktatás. Ebben az esetben a Cisco WEBEX felületen lesznek az előadások és gyakorlatok és az e-learning felületen a számonkérés.									
Értékelés A félévvégi aláírás feltétele a gyakorlatok látogatása a TVSZ előírásainak megfelelően. Ezt követően a hallgatók teljesítményének értékelése a vizsgaidőszakban írásbeli kollokvium formájában történik. A vizsga sikeres teljesítéséhez legalább a maximális pontszám 50%-a szükséges. A pontthatarok: 0-49%: elégtelen (1) 50-59%: elégséges (2)									

60-69%: közepes (3)

70-79%: jó (4)

80-100%: jeles (5)

Az előadások és gyakorlatok anyaga folyamatosan felkerül az e-Learning rendszerbe. Az e-Learning rendszerbe feltett tananyagokat csak saját tanulásuk során használhatják fel, azokat a szerzői jogok és a GDPR rendelkezései egyaránt védik!

Kötelező olvasmány:

1. Nábrádi A. (szerk.) – Bai A. (szerk.) – Gabnai Z: Mezőgazdasági és energetikai ökonómiai ismeretek (2., 3., 5. fejezet). Debrecen, 2018
2. Nábrádi A. Vállalkozási ismeretek, 2018, Debreceni Egyetem ISBN 978-963-12-3048-2
3. Chikán A. Vállalatgazdaságtan, Aula Kiadó, Budapest, 2010.

Ajánlott szakirodalom:

1. Pupos Tibor et al: Termelés- és szolgáltatás menedzsment. Pannon Egyetem, Georgikon Kar, Keszthely, 2011
2. Andy Schmitz (2013): Principles of Managerial Economics, <http://lardbucket.org>

Heti bontott tematika:

Hét, időpont	Előadás (téma)	Gyakorlat/szeminárium
1-10	Követelményrendszer ismertetése, vállalkozástani alapfogalmak, TÉ, TK, önköltség, jövedelem, hatékonyság, értéktermelő folyamatok menedzsmentje: termelés és szolgáltatás. TE: A felsorolt témakörökkel kapcsolatos elméleti anyag elsajátítása	Számítások és magyarázatuk az elméleti tananyaggal párhuzamosan TE: Az előzőekben felsorolt témákkal kapcsolatos kalkulációk begyakorlása és megértése
11-20	Befektetett eszközök, beruházások értékelése, az idő pénzértéke, forgóeszköz-, készlet- és emberi erőforrás-gazdálkodás, vállalati tervezés TE: A felsorolt témakörökkel kapcsolatos elméleti anyag elsajátítása	

Vizsgatételek

1. Vállalkozásokkal kapcsolatos alapismeretek
2. Termelési értékkel kapcsolatos alapismeretek
3. Termelési költséggel kapcsolatos alapismeretek
4. Önköltséggel kapcsolatos alapismeretek
5. Jövedelemmel kapcsolatos alapismeretek
6. Hatékonysággal kapcsolatos alapismeretek
7. Értéktermelő folyamatok menedzsmentje: termelés és szolgáltatás
8. Befektetett eszközökkel kapcsolatos alapismeretek
9. Beruházások értékelése
10. Forgóeszközökkel kapcsolatos alapismeretek
11. Készlet-gazdálkodással kapcsolatos alapismeretek
12. Emberi erőforrás-gazdálkodással kapcsolatos alapismeretek
13. Vállalati tervezéssel kapcsolatos alapismeretek

A tantárgy neve:		magyarul:		Pénzügytan				Kódja:	GT_AKML018-17 GT_AKMLS018-17			
		angolul:		Finance								
2020/2021/2												
Felelős oktatási egység:				DE GTK Számviteli és Pénzügyi Intézet								
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:				
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve		
		Előadás		Gyakorlat								
Nappali		Heti				Heti				kollokvium	4	magyar
Levelező	X	Féléves	10		Féléves		10					
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Darabos Éva			beosztása:		docens	
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												
<i>Tudás:</i>												
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.												
<i>Képesség:</i>												
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.												
<i>Attitűd:</i>												
Nyitott a pénzügyeket érintő jelenségek, problémák iránt, elkötelezett a megoldásukat illetően.												
<i>Autonómia és felelősség:</i>												
Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. Önállóan szervezi meg a pénzügyi adatok gyűjtését, rendszerezését, értékelését. Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.												
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek												
Az előadások keretében a hallgatók a pénzügytan alapjaival kapcsolatos jellemzőkkel, rendszerekkel ismerkednek meg. A gyakorlatokon olyan számításokat, feladatokat végeznek, oldanak meg, amelyek biztosítják, hogy kellő gyakorlatot, alapvető pénzügyi jártasságot szerezzenek a hétköznapi életben, így a döntéstámogatásban, az ok-okozati összefüggések feltárásában.												
Értékelés												
Számonkérés módja:												
A Tanulmányi és Vizsgaszabályzat szerint a vizsgaidőszakban írásbeli vizsgázási lehetőséget biztosítunk a hallgatóknak. A vizsgadolgozat elméleti (feleletválasztós, igaz/hamis kérdések) és gyakorlati feladatokat tartalmaznak 50-50%-os arányban.												
Azon hallgatónak, akinek adott félév során nem sikerül levizsgáznia, de rendelkezik aláírással, az a következő félévben felveheti a tárgyat vizsgakurzus formájában amennyiben az meghirdetésre kerül.												
Értékelés:												
60% alatt: 1, elégtelen												
60-69%: 2, elégséges												
70-79%: 3, közepes												
80-89%: 4, jó												
90-100%: 5, jeles												
Kötelező szakirodalom:												
Az előadások és a gyakorlatok anyaga (e-learning-ben elérhető).												
Ajánlott szakirodalom:												

Kürthy Gábor (szerk.): Pénzügytan – egyetemi tankönyv. Budapesti Corvinus Egyetem Pénzügy Tanszék, Tanszék Kft. 2018
Zeller Gyula – Koltai Zoltán: Pénzügyi alapismeretek. Pécs, 2017. 1-3.,; 6.1.; 8-9.; 12.24. fejezet
Katona Klára (szerk.): A pénzügyi közvetítő rendszer funkciói. Wolters Kluwer, 2018. III fejezet
Jánosi-Madár-Sági-Szabó-Szebellédi-Zeller: Pénzügyek alapjai. BGF. 2007.
Sándorné Új Éva: Gyakorlati pénzügyek példatár. Penta Unió, Budapest, 2017
Közgazdasági Szemle, Pénzügyi Szemle, Hitelintézeti szemle, Statisztikai Szemle, Külgazdaság, HVG, Figyelő folyóiratok aktuális cikkei

Tematika

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

Debrecen, 2020. július 10.

Dr. Darabos Éva
tantárgyfelelős

A tantárgy neve:		magyarul:		Üzleti szaknyelv I.		Kódja:	GT_AKMLNY1-17 GT_AKMLSNY1-17 (Szolnok)	
		angolul:		Business English I.				
Felelős oktatási egység:				Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Gazdasági Szaknyelvi Kommunikációs Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				B1 szintű nyelvtudás			Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	3	angol
Levelező	X	Féléves		Féléves	20			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Hajdu Zita		beosztása:	egyetemi adjunktus
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 beszédkészség, 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:								
Nézeteit határozottan képviseli, ugyanakkor nyitott mások véleményére. Önmagával szemben is kritikus és igényes, törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, új szakmai ismeretek és módszertanok alkalmazására, az életén 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 számonkérés.								
Kötelező szakirodalom:								
Simon Sweeney: English for Business Communication, CUP, 2003, ISBN-13 978-0-521-75449-1								
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) Álláspályázat . (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) Telefonálás (értekezletek, találkozók megbeszélése, módosítása) TE Hallás utáni értés fejlődése
4.	4.konzultációs alkalom (5óra) Látogatók fogadása. Üzleti, tanulmányi utak; Félévvégi szóbeli és írásbeli számonkérés TE Szervezési feladatok megvalósítása angolul Felkészülés a vendéglátó szerepre

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Üzleti szaknyelv I.		Kódja:	GT_AKMLNY1-17 GT_AKMLSNY1-17 (Szolnok)	
		angolul:		Business English I.				
Felelős oktatási egység:				Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Gazdasági Szaknyelvi Kommunikációs Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				középszintű nyelvtudás		Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		Gyakorlati jegy	3	német
Levelező	X	Féléves		Féléves	20			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Czeller Mária		beosztása:	egyetemi docens
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
a Közös Európai Referenciakeret (CEFR) által meghatározott középfokú gazdasági szakmai nyelvvizsga szintjének megfelelő tudásra tegyenek szert 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								
<i>Tudás:</i> A nyelvtanuló rendelkezik a nemzetközi gazdálkodás alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan; ismeri és érti a nemzetközi szállítmányozás, a nemzetközi pénzügyi folyamatok alapjait; rendelkezik a hatékony munkavégzéshez szükséges ismeretekkel az Európai Unió működésével kapcsolatban; 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 két idegen nyelven.								
<i>Képesség:</i> A nyelvtanuló képes szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni; megérti és használja szakterületének jellemző online és nyomtatott idegen nyelvű szakirodalmát; képes együttműködni más szakterületek képviselőivel (mérnökökkel, külkereskedőkkel); tisztában van a nemzetközi, multikulturális környezetben végzett munkavégzés sajátosságaival.								
<i>Attitűd:</i> A nyelvtanuló a minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, konstruktív, együttműködő és 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; a döntések során figyelembe veszi mások véleményét, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékeket (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is); törekszik az életen át tartó tanulásra a munka világában és azon kívül is.								
<i>Autonómia és felelősség:</i> Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi a meghatározott feladatokat, azok rendszerezését és értékelését. Az elemzéseiről, következtetéseiről és döntéseiről felelősséget vállal. Tudatosan vállalja és közvetíti szakmája etikai normáit.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
A nemzetközi gazdálkodás és a turizmus fogalmkörének szókincese, a tárgykörökben való szóbeli és írásbeli kommunikáció folyamatos, rendszerezett fejlesztése a következő témakörök feldolgozásával: cégalapítás szempontjai, vállalkozói környezet, vállalkozások jogi formája, cégjegyzékek, marketing alapfogalmai és eszközei, reklámozás, kereskedelem, szállítmányozás, banki szolgáltatások. Az üzleti levelezés formai és tartalmi követelményeinek megismerése, egyes levél típusok feldolgozása és gyakorlása levélírási feladatokon keresztül, valamint a vizsgafeladatok gyakorlása.								
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:

Csányi, Magyar: Bevezetés a német üzleti idegen nyelvbe. SALDO 2017. ISBN: 978-963-638-528-6

Gabriele Vognandt, Dieter Volgnandt: Exportwege neu. Schubert Verlag 2012. ISBN: 978-3-941323-001

Sümeгинé, Borgulya, Jacob, Mátyás: Wirtschaftskenntnisse auf Deutsch Akadémiai Kiadó 2004 ISBN: 9789630583046

Ajánlott szakirodalom:

Sprenger, Weermann: Wirtschaft auf Deutsch Klett Verlag ISBN 978-3-12-675215-2

Olaszy, Pákozdi: Aktuelle Wirtschaftsthemen OLKA Budapest 2007 ISBN 978-963-06-3684-1

Német gazdasági lapok és folyóiratok: Handelsblatt, Wirtschaftswoche

Heti bontott tematika

1. konzultációs alkalom (5 óra)	Unternehmenskultur in Deutschland Vorstellung, Verhaltensregeln im Geschäftsleben Berufliche Selbständigkeit, Existenzgründung *TE: A nyelvtanulók megismerik a német vállalati kultúrát és vállalati értékeket, az üzleti élet viselkedési normáit és gyarapítják interkulturális ismereteiket. Képesek értékelni a cégalapítás legfontosabb szempontjait és érvelni a szakmai önállóság mellett és ellen. Olvasásértési technikák fejlesztése különböző szintű szövegekkel és szókincsfejlesztés.
2. konzultációs alkalom (5 óra)	Unternehmensformen, Unternehmenszusammenschlüsse Standortfaktoren Arbeitsmarktsituation in Deutschland und in Ungarn Ungarns Wirtschaft heute Die deutsche Wirtschaft von heute Grammatik: Präpositionen
3. konzultációs alkalom (5 óra)	*TE: Vállalatok jogi formáinak megismerése és jellemzése. Telephelyválasztás szempontjainak megvitatása, munkaerőpiaci helyzet, Magyarország és Németország gazdasága. Szókincsfejlesztés, érvelési technikák gyakorlása. Unternehmensaufbau, Abteilungen und Sparten im Unternehmen, Arbeitsbereiche Finanzierung, Investitionen Banken und Bankdienstleistungen Grammatik: Passiv mit Modalverb *TE: Vállalatok felépítése, részlegek feladatainak megismerése. Bankok szerepe a gazdaságban, banki szolgáltatások. Hallás utáni értés és szóbeli kommunikáció gyakorlása. írásbeli kommunikáció fejlesztése, az üzleti levél formai és tartalmi követelményeinek megismerése.
4. konzultációs alkalom (5 óra)	Markt, Grundbegriffe des Marketing Marketinginstrumente und ihre Aufgaben Befragungsformen in der Marktforschung *TE: A nyelvtanulók megismerik a piaccal kapcsolatos alapfogalmakat és a marketing szakterületeit, fejlődik a szakmai szókincsük és az olvasásértési képességeik. A szóbeli kommunikációs képességek fejlesztése szituációs gyakorlatok segítségével.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Statisztika I.			Kódja:	GT_AKML021-17	
		angolul:		Statistics I.				GT_AKMLS021-17	
Felelős oktatási egység:				DE GTK Statisztika és Módszertani Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				Gazdasági matematika II.			Kódja:	GT_AKML014-17 GT_AKMLS014-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Gyakorlati jegy	5	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. habil. Huzsvai László		beosztása: egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása:	
A kurzus célja: A gazdasági elemzésben alkalmazható alapvető statisztikai módszerek megismerése és a gazdálkodás és menedzsment területén alkalmazott számításokat áttekintése.									
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> 1. Ismeri és érti a nemzetközi szállítmányozás, a nemzetközi pénzügyi folyamatok beazonosítására alkalmas szakértői tudás alapjait, a szakterület szerint releváns információgyűjtési, elemzési és probléma megoldási módszereket, ezek alkalmazási feltételeit és korlátait.									
<i>Képesség:</i> 1. 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> 1. Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. 2. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre.									
<i>Autonómia és felelősség:</i> 1. Az elemzéseiről, következtetéseiről és döntéseiről felelősséget vállal.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
Témakörei: A) Viszonyszámok I. Egyenmű adatokból számított viszonyozások: 1. dinamikus viszonyozások (bázis- és lánc viszonyozások) 2. területi viszonyozások 3. koordinációs viszonyozások 4. teljesítmény viszonyozások. II. Különnemű adatokból számított viszonyozások: intenzitási viszonyozások B) Középértékek: I. Számított középértékek (átlagok) II. Helyzeti középértékek (medián, módusz) C) Szóródás mutatói D) Indexek E) Becslés F) Mintavételezés									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek									
Tanulási tevékenység: 1. Problémamegoldás 2. Feladatmegoldás: (1) a feladat megoldásához szükséges algoritmus, a megfelelő ismeret megkeresése a hosszú távú memóriában, (2) az algoritmus, a megfelelő ismeret alkalmazása a feladat megoldására.									
Tanítási módszerek: 1. előadás 2. magyarázat 3. Visszacsatolás, a tanulók tevékenységének értékelése 4. Szemléltetés 5. Házi feladat									
Értékelés Az egymásra épülő anyagrészek megértése, alkalmazásuk és begyakorlása érdekében rendszeres otthoni felkészülést kérek a hallgatóktól. Az előadásokon és gyakorlatokon való megjelenés ajánlott. A félév gyakorlati jeggyel zárul.									

A személyes oktatás esetén a szorgalmi időszakban minden Hallgatónak meg kell szerezni a gyakorlati jegyet. A szorgalmi időszakra meghatározott gyakorlati jegyszerző vizsga az előadás idejében kerül meghatározásra Hallgatói ajánlás alapján. A szorgalmi időszakra egy gyakorlati jegyszerző lehetőség/alkalom kerül meghatározásra. A gyakorlati jegyszerzéskor elméleti kiskérdések és feladat megoldás lesz (Excelben és e-learningben). Akinek a szorgalmi időszakban nem sikerül a gyakorlati jegyet megszerezni, annak a vizsga időszakban meghirdetett alkalmakkor lesz lehetősége javítani/pótolni a gyakorlati jegyét.

Abban az esetben, ha online óratartás lesz, akkor is ajánlott az előadások és a gyakorlatok látogatása. Az online oktatás esetén a szorgalmi időszakban minden Hallgatónak meg kell szerezni a gyakorlati jegyet. A szorgalmi időszakra meghatározott gyakorlati jegyszerző vizsga az előadás idejében kerül meghatározásra Hallgatói ajánlás alapján. A szorgalmi időszakra egy gyakorlati jegyszerző lehetőség/alkalom kerül meghatározásra. A gyakorlati jegyszerzéskor elméleti kiskérdések és feladat megoldás lesz (Excelben és e-learningben). Akinek a szorgalmi időszakban nem sikerül a gyakorlati jegyet megszerezni, annak a vizsga időszakban meghirdetett alkalmakkor lesz lehetősége javítani/pótolni a gyakorlati jegyét.

Kötelező szakirodalom:

Hunyadi László – Vita László: Statisztika I.-II, AULA Kiadó, Budapest, 2008.

Huzsvai László: Statisztika Gazdaságelemzők részére Excel és R alkalmazások. SENECA, 2012. http://seneca-books.hu/doc/978_963_08_5016_2.pdf

Ajánlott szakirodalom:

Alkalmazott statisztika. Szerk.: Szűcs István. Agroinform Kiadó, 2002.

Alkalmankénti bontásban a tematika (1 alkalom 5 óra hossza)	
1.	A statisztika fogalmai, részterületei. A statisztikai munka fázisai. Mintavételezési eljárások, véletlen minta, szisztematikus hiba, paraméter. Adatbázisok. A jó adatbázis kritériumai. Adatbázis készítés szabályai. Az adatok mérési szintjei.
2.	A különböző mérési szintekhez tartozó adatok jellemző értékeinek meghatározása. Adatábrázolások. Viszonyszámok. Összefüggések a viszonyszámok között. Centrális mutatók: medián, módusz, számított középértékek. Középértékek: számtani, geometriai, harmonikus, négyzetes. Súlyozott átlagok számítása.
3.	A szóródás mutatói: szórás, variancia, terjedelem, abszolút, relatív eltérések, variációs együttható, relatív variációs együttható. A koncentráció mérése, Lorenz görbe. Herfindahl-Hirschman-index. Összefüggések a koncentráció és szórás között. Indexek
4.	A normáloszlás mint modell. Eloszlás és sűrűség függvény. Ferdeség és csúcsosság jellemzése. A standard normál eloszlás nevezetes értékei, törvényszerűségei. Egyoldali aszimmetrikus, kétoldali szimmetrikus valószínűségek. Student-féle t-eloszlás. Az átlag standard hibája. Megbízhatósági tartományok. Statisztikai hipotézisvizsgálatok, nem paraméteres próbák. Khi-négyzet próba.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Menedzsment			Kódja:	GT_AKML022-17 GT_AKMLS022-17	
		angolul:		Management					
Felelős oktatási egység:				DE GTK Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti	0	kollokvium	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	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 probléma érzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. - Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. - Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre. - Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon. - Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését.									
Autonómia és felelősség:									
- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. - Az elemzésekért, 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.- Pierog A. (2020): Vezetési ismeretek gyakorlatok. (szerk: Berde Cs.), Debreceni Egyetem. Debrecen Antal Zs.- Dobák M. (2016): Vezetés és szervezés- Szervezetek kialakítása és működtetése. Akadémiai Kiadó. Budapest 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 Editon. Cengage Learning. 704.pp. ISBN:978-1-305-50129-4 Lussier, L.R. (2019): Management fundamentals, Concepts, applications, and skill development. 8th Editon. SAGE Publications. 597.pp. ISBN: 978-1-544-33133-1		

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

TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		makroökonómia		Kódja:	GT_AKML023 GT_AKMLS023	
		angolul:		macroeconomics				
2021/2022. őszi félév								
Felelős oktatási egység:			Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:			mikroökonómia			Kódja:	GT_AKML016-17 GT_AKMLS016-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	5	magyar
Levelező	L	Féléves	10	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató			neve:		Czeglédi Pál		beosztása:	egyetemi docens
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
megismerkedjenek a makroökonómia alapvető kérdéseivel, tárgyával és a makroökonómiai kérdések megválaszolásához szükséges eszközrendszer alapjaival. A kurzus során a hallgatóknak képessé kell válniuk arra, hogy a zárt gazdaság elemzéséhez szükséges makroökonómiai modelleket használják különböző gazdasági folyamatok illetve gazdaságpolitikai akciók hatásainak elemzésében.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
Elsajátította a gazdaság makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit								
Képesség:								
A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.								
Attitűd:								
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra								
Autonómia és felelősség:								
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
A makroökonómia kérdései. A makroökonómiai aggregátumok mérésének elvei: a gazdasági körforgás és a GDP, nominális és reál GDP, a GDP felhasználása, a GDP-deflátor és a fogyasztói árindex; a munkanélküliség mérése. A gazdaság hosszú távon: az árupiac és a kölcsönforrások piacának egyensúlya, a tényezőpiaci egyensúly és a jövedelemelosztás; a természetes munkanélküliség elméletei. A pénz jelentősége és az infláció: a pénz funkciói és a pénzkínálat; a pénz mennyiségi elmélete; a pénzkereslet; az infláció társadalmi költségei. A gazdaság rövid távú modelljei: a keynesi kereszt, az IS-LM modell. A rövid és a hosszú távú következtetések viszonya: a várakozásokkal kiegészített Phillips-görbe, és a fogyasztási függvény Friedman- és Modigliani-féle elméletei.								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
Előadás, feladatmegoldás, hipotetikus gazdaságpolitikai és egyéb változások hatásának magyarázata a grafikus és matematikai formában felírt modellekben								
Értékelés								
A vizsga online írásbeli. A 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. ISBN: 963 389 825 0								
Ajánlott szakirodalom:								
Kaufmann, R. T. (2002): Makroökonómiai munkafüzet és feladatgyűjtemény N. Gregory Mankiw Makroökonómia című tankönyvéhez. Osiris, Budapest. ISBN: 963-389-257-0								

Mishkin, F. S. (2020): Makroökonómia: Gazdaságpolitika és gyakorlat. Alinea Kiadó, Budapest. ISBN: 978-615-5669-40-8

Mishkin, F. S. (2020): Makroökonómia: Gazdaságpolitika és gyakorlat. Alinea Kiadó, Budapest.

Misz József – Palotai Dániel (2004): Makroökonómia feladatgyűjtemény. Panem, Budapest. ISBN: 963 545 4023

Heti bontott tematika		
1.	Bevezetés: A makroökonómia fő kérdései és módszertana; a makroökonómiai aggregátumok	Mankiw: 1., 2. fejezet
	TE*: A makroökonómiai jellegű problémák sajátosságai	
	A makroökonómiai aggregátumok II	Mankiw: 2. fejezet
	TE: A GDP és az infláció kiszámolásának alapelvei	
	A gazdaság hosszú távon: az árupiac és a kölcsönforrások piacának egyensúlya	Mankiw: 3. fejezet
	TE: A reálkamatláb árupiac-tisztító szerepe	
	A tényezőpiaci egyensúly és a jövedelemelosztás	Mankiw: 3. fejezet
	TE: Az Euler-tétel és feltételei	
2.	A munkapiac és munkanélküliség	Mankiw: 5. fejezet
	TE: A természetes munkanélküliség okai	
	A pénz funkciói a pénz mennyiségi elmélete	Mankiw: 6. és a 18. fejezet
	TE: Az infláció és a pénzkiárlat hosszú távú kapcsolata	
	Pénzkereslet, pénzkiárlat	Mankiw: 6. és a 18. fejezet
	TE: A pénzkereslet és a nominális illetve reál GDP kapcsolata	
	Az infláció, az infláció költségei, Fisher-hatás	Mankiw: 6. és a 18. fejezet
3.	TE: A reál és a nominális kamatláb különbsége, a várt infláció szerepe	
	A keynesi kereszt	Mankiw: 9. fejezet
	TE: A kiadási és adómultiplikátor magyarázata	
	Az IS-LM-modell	Mankiw: 9. fejezet
	TE: A pénz és az árupiaci folyamatok összefüggése	
	Gazdaságpolitikai az IS-LM modellben	Mankiw: 10. fejezet
4.	TE: A modellen belül értelmezhető fiskális és monetáris akciók hatása az outputra és a kamatlábra	
	Phillips-görbe	Mankiw: 12. fejezet, 372-387. o., előadás
	TE: Az infláció és a munkanélküliség rövid távú kapcsolata	
	A fogyasztási függvény Friedman- és Modigliani-féle elméletei	Mankiw: 15. fejezet
	TE: A jelenbeli fogyasztás és a jövőben várható jövedelem kapcsolata	

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Értékteremtő folyamatok menedzsmentje				Kódja:	GT_AKML027-17		
	angolul:	Management of Value Creating Processes					GT_AKMLS027-17		
Felelős oktatási egység:		Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:		-				Kódja:	-		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	4	magyar	
Levelező	x	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Pakurár Miklós		beosztása:	egyetemi docens		
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
A kurzus célja, hogy megismertesse a hallgatókat a termelési és szolgáltatási folyamatok hatékony vállalati menedzselésével, képesek legyenek a folyamatok elemzésére, a minőség biztosítására, az értékteremtésre, és menedzselni az információ és a termékek áramlását az ellátási láncokon 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 elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is. Képes a gazdasági folyamatok, szervezeti események komplex következményeinek meghatározására. Alkalmazni tudja a gazdasági problémák megoldásának technikáit, a probléma megoldási módszereket, ezek alkalmazási feltételeire és korlátaira tekintettel. Képes együttműködni más szakterületek képviselőivel. Projektben, csoportos feladatmegoldásban vesz részt, a gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően azokban vezetőként a tevékenységet vezeti, szervezi, értékeli, ellenőrzi. Képes a gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően kis- és közepes vállalkozást, illetve gazdálkodó szervezetben szervezeti egységet vezetni. A fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálja.									
Attitűd:									
A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre. Nyitott az adott munkakör, munkaszervezet, vállalkozás tágabb gazdasági, társadalmi környezetének változásai iránt, törekszik a változások követésére és megértésére. Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is). Törekszik az életen át tartó tanulásra a munka világában és azon kívül is.									
Autonómiaja és felelőssége:									
Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. Az elemzésekért, 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. Értéktérítő 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) Pakurár Miklós - Oláh Judit - Terjék László - Felföldi János (2020): Termelési és szolgáltatási folyamatok menedzsmentje tankönyv. Debreceni Egyetem. ISBN: 978-963-490-235-5 Pakurár Miklós - Oláh Judit - Terjék László - Felföldi János (2020): Termelési és szolgáltatási folyamatok menedzsmentje feladatgyűjtemény. Debreceni Egyetem. ISBN: 978-963-490-236-2 Demeter Krisztina: Termelés, szolgáltatás, logisztika - Az értékteremtés folyamatai Wolters Kluwer Kft., 2014, ISBN: 9789632953854 Ajánlott szakirodalom: Russell, R. S. –Taylor, B. W.: Operations and Supply Chain Management, 9th Edition, ISBN: 978-1-119-53759-5 2018. 816 Pages

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.	Ellátási lánc menedzsment. Az ellátási lánc fogalma, felépítése, működése. Kiszervezés, együttműködés az ellátási lánc tagok között. Az ellátási lánc irányítása. TE: Tudjon alkalmazkodni a kockázat csökkentése érdekében. Értse az ellátási lánc felépítését, működését.
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 különbözőségek 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_AKMLNY2-17 GT_AKMLSNY2-17 (Szolnok)	
		angolul:		Business English II.				
Felelős oktatási egység:				Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Gazdasági Szaknyelvi Kommunikációs Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	angol
Levelező	X	Féléves		Féléves 20				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Hajdu Zita		beosztása: egyetemi adjunktus
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
A kurzus célja, hogy megismertesse a hallgatókat a legfontosabb üzleti, gazdasági és pénzügyi szakterületekkel, és ezeken keresztül a szakterület jellemző szakszókincsével. A félév során kiemelt figyelmet kap az esetleges nyelvtani hiányosságok megszüntetése, különös tekintettel az írásbeli szakmai feladatokra. További cél a szóbeli és írásbeli szakmai nyelvi vizsga feladatainak megismerése, a megoldásukhoz szükséges nyelvi kompetenciák, valamint szókincs és nyelvi struktúrák elsajátítása.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
Tudás:								
A szóbeli és főképp az írásbeli kommunikációhoz szükséges alapvető nyelvtani és mondatszerkesztési ismeretek, valamint a végzettséghez kapcsolódó munkakörben felmerülő szóbeli és írásbeli feladatok ismerete.								
Képesség:								
írás készség: az üzleti /irodai világban használt írásbeli műfajok ismerete terminológia és formai követelmények terén, rövidebb írásbeli szövegek önálló megszerkesztése, megírása; összetett és autentikus szakmai szövegek globális megértése, rövid szakmai szövegek (instrukciók, termék leírások, emailek) teljes megértése								
Attitűd:								
Tudja, hogy eredményt csak szisztematikus tanulással és időt nem kímélve érhet el. Önmagával szemben is kritikus és igényes, törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, új szakmai ismeretek és módszertanok alkalmazására, az életen át tartó tanulásra, munkatársaival való együttműködésre; gyakorlatorientált;								
Autonómia és felelősség:								
Felismeri és elfogadja döntésének korlátait és kockázatát, valamint az előnyöket és hátrányokat. Tisztában van vele, hogy idegen nyelvű környezetben mindig hazáját képviseli, az arról alkotott véleményt befolyásolja. Önálló nyelvtanuló: tanári ellenőrzés mellett, önállóan végzi a cél eléréséhez szükséges feladatokat. Tudatában van az idegennyelv-tudás fontosságának saját karrierje szempontjából. Elismeri az életpálya-tervezés fontosságát.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
Olvasott szöveg értése, értelmezése, szövegértési feladatok és témához kapcsolódó írásbeli feladatok a kereskedelem, logisztika, marketing témaköréből. A szövegek, témakörök megbeszélése.								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
Órán: ellenőrzött csoportmunka visszajelzéssel, egyéni feladatok, szituációs feladatok. Otthon: egyéni gyakorlás, feladatok – tanári ellenőrzéssel. Elsősorban kommunikatív nyelvtanítási módszer.								
Értékelés								
Félévközi: minden óra/tanítási alkalom otthoni előkészítést igényel, ezen kívül minden alkalommal szóbeli számonkérés. Félév végén írásbeli számonkérés – kollokvium.								
Kötelező szakirodalom:								
Simon Sweeney: English for Business Communication, CUP, 2003, ISBN-13 978-0-521-75449-1								
Ajánlott szakirodalom:								
David Falvey - David Kent - Simon Cotton: Market Leader (intermediate), Longman, 2007								
Viczena Andrea-Szőke Andrea-Molnár Judit: 1000 Questions 1000 Answers Business English								
Leo Jones – Richard Alexander: New International Business English, CUP, 2001 ISBN 0 521 77472 1								
Nick Brieger- Simon Sweeney: The Language of Business English. Workbook, Longman, 2001								

Heti bontott tematika	
15.	1. konzultációs alkalom (5 óra) Kereskedelmi szituációk, képleírások 1. (kiállítás, vásár, cég- és termékbemutató, telefonálás, érdeklődés, rendelés) TE* beszédkésztség, beszédértés fejlődése
16.	2.konzultációs alkalom (5 óra) Kereskedelmi témájú szövegek feldolgozása, kapcsolódó feladatok, összefoglalásuk, beszélgetés az adott témáról TE Olvasás utáni értés, beszédkésztség fejlődése
17.	3.konzultációs alkalom (5 óra) Logisztikai témájú szövegek feldolgozása, összefoglalásuk, beszélgetés az adott témáról, szövegértési feladatok, kapcsolódó írásbeli, levelezési feladatok, TE Olvasás utáni értés, íráskésztség, beszédkésztség fejlődése
18.	4.konzultációs alkalom (5óra) Marketing témájú szövegek feldolgozása, kapcsolódó feladatok, összefoglalásuk, beszélgetés az adott témáról, kapcsolódó írásbeli feladatok Félévvégi szóbeli és írásbeli számonkérés TE Olvasás utáni értés, íráskésztség, beszédkésztség fejlődése

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Üzleti szaknyelv II.		Kódja:	GT_AKMLNY2-17 GT_AKMLSNY2-17 (Szolnok)	
		angolul:		Business English II.				
Felelős oktatási egység:				Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Gazdasági Szaknyelvi Kommunikációs Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				középszintű nyelvtudás			Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	német
Levelező	X	Féléves		Féléves	20			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Czeller Mária		beosztása:	egyetemi docens
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
a Közös Európai Referenciakeret (CEFR) által meghatározott középfokú gazdasági szakmai nyelvvizsga szintjének megfelelő tudásra tegyenek szert 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								
<i>Tudás:</i> A nyelvtanuló rendelkezik a nemzetközi gazdálkodás alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan; ismeri és érti a nemzetközi szállítmányozás, a nemzetközi pénzügyi folyamatok alapjait; rendelkezik a hatékony munkavégzéshez szükséges ismeretekkel az Európai Unió működésével kapcsolatban; 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 két idegen nyelven.								
<i>Képesség:</i> A nyelvtanuló képes szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni; megérti és használja szakterületének jellemző online és nyomtatott idegen nyelvű szakirodalmát; képes együttműködni más szakterületek képviselőivel (mérnökökkel, külkereskedőkkel); tisztában van a nemzetközi, multikulturális környezetben végzett munkavégzés sajátosságaival.								
<i>Attitűd:</i> A nyelvtanuló a minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, konstruktív, együttműködő és 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; a döntések során figyelembe veszi mások véleményét, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékeket (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is); törekszik az életen át tartó tanulásra a munka világában és azon kívül is.								
<i>Autonómia és felelősség:</i> Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi a meghatározott feladatokat, azok rendszerezését és értékelését. Az elemzéseiről, következtetéseiről és döntéseiről felelősséget vállal. Tudatosan vállalja és közvetíti szakmája etikai normáit.								
A kurzus rövid tartalma, témakörei								
A nemzetközi gazdálkodás és turizmus fogalmkörének szókincse, a tárgykörökben való szóbeli és írásbeli kommunikáció folyamatos, rendszerezett fejlesztése a következő témakörök feldolgozásával: a fizetési forgalom lebonyolítása, fizetőeszközök és fizetési módok, az üzletkötés lépései, a szállítmányozás módozatai, globalizáció és környezetvédelem. Az üzleti levelezés formái és tartalmi követelményeinek megismerése, egyes levél típusok feldolgozása és gyakorlása levélírási feladatokon keresztül, valamint a vizsgafeladatok gyakorlása.								
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 kollokvium.

Kötelező szakirodalom:

Csányi, Magyar: Bevezetés a német üzleti idegen nyelvbe. SALDO 2017 ISBN: 978-963-638-528-6
 Gabriele Volgnandt, Dieter Volgnandt: Exportwege neu. Schubert Verlag 2012 ISBN: 978-3-941323-00-1
 Sümeginé, Borgulya, Jacob, Mátyás: Wirtschaftskenntnisse auf Deutsch Akadémiai Kiadó 2004 ISBN: 9789630583046

Ajánlott szakirodalom:

Sprenger, Weermann: Wirtschaft auf Deutsch Klett Verlag ISBN 978-3-12-675215-2
 Olaszy, Pákozdi: Aktuelle Wirtschaftsthemen OLKA Budapest 2007 ISBN 978-963-06-3684-1
 Német gazdasági lapok és folyóiratok: Handelsblatt, Wirtschaftswoche

Heti bontott tematika	
1. konzultációs alkalom (5 óra)	Der Zahlungsverkehr (Konto-Zahlungsmittel) Passiv mit Modalverb
	*TE: A fizetési forgalom bemutatása, fizetési módok, számla típusok Olvasásértési feladatok gyakorlása, szókincsfejlesztés.
2. konzultációs alkalom (5 óra)	Die Geschäftsabwicklung und der Gütertransport Vor- und Nachteile der Transportmittel Umweltaspekte beim Transport Grammatik: Infinitivkonstruktionen I.
	*TE: Egy üzlet lebonyolításának lépései, áruszállítás. A szállítóeszközök összehasonlítása, környezetvédelmi szempontok a szállítmányozásban. A szóbeli kommunikációs képességek fejlesztése szituációs gyakorlatok segítségével.
3. konzultációs alkalom (5 óra)	Investitionsmöglichkeiten, Wertpapiere an der Börse Börsengeschäfte Steuerarten Grammatik: Konjunktiv
	*TE: Befektetési lehetőségek elemzése és összehasonlítása, értékpapírok, a tőzsde szerepe a gazdaságban. Adózási alapfogalmak megismerése. Szókincsfejlesztés, Üzleti levelek formai és tartalmi kritériumainak bemutatása, írásfeladat gyakorlása.
4. konzultációs alkalom (5 óra)	Globalisierung, globale Umweltprobleme, Umweltschutz Infinitivkonstruktionen II.
	*TE: A globalizáció fogalmának, hatásainak megértése. Érvelési technikák gyakorlása, hallás utáni értés fejlesztése.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Tanácsadás módszertana		Kódja:	GT_AKML025-17		
		angolul:		Consulting methodology			GT_AKMLS025-17		
Kereskedelem-marketing BSc									
Felelős oktatási egység:				Vidékfejlesztési és Regionális Gazdaságtani Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	3	magyar	
Levelező	x	Féléves	5	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Godáné Dr. Sörös Anett		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
A tantárgy célkitűzése, hogy a tárgyat teljesítő hallgatók tisztában legyenek a hazai szaktanácsadási rendszer felépítésével, működésével, a szaktanácsadásban alkalmazható legfontosabb módszertani ismeretekkel, elsősorban a mezőgazdasági és üzleti tanácsadás területén.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.									
Képesség:									
Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. Írásban, szóban és modern infokommunikációs eszközökkel, idegen nyelven is képes kommunikálni.									
Attitűd:									
A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.									
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.									
Autonómia és felelősség:									
Előadásokat tart, vitavezetést önállóan végez. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gazdálkodó szervezetben 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									
Az aláírás feltétele prezentáció tartása és a gyakorlati jegy az írásbeli vizsga jegye lesz									
Kötelező szakirodalom:									
Peter Block (2005): Makulátlan tanácsadás, HVG Kiadói Rt., Budapest									
Poór József (2016): Menedzsment-tanácsadási kézikönyv, Akadémiai Kiadó, Budapest									
Ajánlott szakirodalom:									
Norman E. Amundson - William A. Borgen - Diane E. Pollard - Marvin J. Westwood (2013): Csoportos tanácsadás, ELTE Eötvös Kiadó, Budapest									
NAK honlap: www.nak.hu									

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Statisztika II.		Kódja:	GT_AKML028-17		
		angolul:		Statistics II.			GT_AKMLS028-17		
Felelős oktatási egység:				DE GTK Statisztika és Módszertani Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				Statisztika I.			Kódja:	GT_AKML021-17 GT_AKMLS021-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	5	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. habil. Huzsvai László		beosztása: egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása:	
A kurzus célja: A gazdasági elemzésben alkalmazható alapvető statisztikai módszerek megismerése és a gazdálkodás és menedzsment területén alkalmazott számításokat áttekintése.									
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> 1. Rendelkezik a szakterületükhöz tartozó etikai, jogi és gazdasági, valamint alapvető kommunikációs és tömegkommunikációs ismeretekkel.									
<i>Képesség:</i> 1. Hatékonyan alkalmazza a szakterületén használatos korszerű informatikai rendszereket, eszközöket.									
<i>Attitűd:</i> 1. Törekszik az élethosszig tartó és az élet egészére kiterjedő tanulásra. 2. Törekszik arra, hogy a szakmai problémákat lehetőség szerint másokkal, más szervezetekkel együttműködve oldja meg.									
<i>Autonómia és felelősség:</i> 1. Önállóan, a hiteles szakmai forrásokra támaszkodva tekinti át és elemzi a testkultúra, illetve az egészségkultúra kérdéseit, és a problémákra megoldási javaslatokat fogalmaz meg.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei Témakörei: G) Hipotézisvizsgálat H) Paraméteres próbák I) Variancia-analízis J) Összefüggés vizsgálat									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Tanulási tevékenység: 3. Problémamegoldás 4. Feladatmegoldás: (1) a feladat megoldásához szükséges algoritmus, a megfelelő ismeret megkeresése a hosszú távú memóriában, (2) az algoritmus, a megfelelő ismeret alkalmazása a feladat megoldására.									
Tanítási módszerek: 6. előadás 7. magyarázat 8. Visszacsatolás, a tanulók tevékenységének értékelése 9. Szemléltetés									
Értékelés Az egymásra épülő anyagrészek megértése, alkalmazásuk és begyakorlása érdekében rendszeres otthoni felkészülést kérek a hallgatóságtól. Az előadásokon és gyakorlaton való megjelenés ajánlott. A félév kollokviummal zárul.									
Személyes oktatás esetén a vizsgaidőszakban lesz lehetőség megszerezni a vizsgajegyet a vizsgaidőszakban meghirdetett alkalmakkor. A vizsgán elméleti kiskérdések és gyakorlati feladatmegoldások vannak (számítógépen).									
Abban az esetben, ha online órátartás lesz, akkor is ajánlott lesz az előadásokon és a gyakorlatokon való részvétel. A vizsga online vizsgaidőszak esetén az aktuális dékáni utasításnak megfelelően kerül lebonyolításra. A vizsgaidőszakban meghirdetett alkalmakkor lehet megszerezni a kollokvium jegyet. A vizsgán elméleti kiskérdések és gyakorlati feladatmegoldások vannak (számítógépen, e-learningon).									

Kötelező szakirodalom:

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

Ajánlott szakirodalom:

Kerékgyártó Gy-né – L. Balogh I. – Sugár A. – Szarvas B.: Statisztikai módszerek és alkalmazásuk a gazdasági és társadalmi elemzésekben AULA Kiadó, Budapest, 2008. 1-446. o.

Hunyadi L. – Vita L.: Statisztika I. Aula Kiadó, Budapest, 2008.

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

Alkalmankénti bontásban a tematika (1 alkalom 5 óra hossza)	
1.	Matematikai statisztika, hipotézis vizsgálatok. A nullhipotézis és az alternatív hipotézis felírása. . Az átlag és középérték összehasonlító tesztekhez szükséges minimális mintaszám meghatározása. A döntés és az elkövethető hibák, elsőfajú, másodfajú hiba. Egyoldali, kétoldali hipotézisek. Elfogadási, elutasítási tartományok. Kritikus értékek. . Az átlag és középérték összehasonlító tesztekhez szükséges minimális mintaszám meghatározása.
2.	Paraméteres próbák. A paraméteres próbák alkalmazhatósági feltételei. Középérték összehasonlító tesztek. Egymintás z és t-próba. Független kétmintás t-próba. Párosított t-próba. Validálás. Példák kétmintás, két független mintából származó egyoldalú és kétoldalú próbák (várható értékek, arányok, szórásnégyzetek) összehasonlítása különböző mintanagyság és különböző szignifikancia szint mellett.
3.	A t-próba általánosítása. Egy-szemponos 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. Összefüggés vizsgálatok I. Korreláció. Szorzatmomentum korreláció: Pearson. Rangkorrelációk: Kendall, Spearman. Példák a különböző korrelációk meghatározásához. Az eredmények értelmezése.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Környezetgazdaságtan			Kódja:	GT_AKML029 GT_AKMLS029	
		angolul:		Environmental Economics					
Felelős oktatási egység:				DE GTK Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet Környezetgazdaságtan Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős				neve:		Dr. Dombi Mihály		beosztása:	
Tantárgy oktatásába bevont oktatók				neve:				beosztása	
A kurzus célja, hogy a hallgató									
- megismerje a környezetgazdaságtan és ökológiai gazdaságtan alapvető fogalmait; - megismerje a környezetgazdaságtan és ökológiai gazdaságtan környezeti és globális ökológiai problémákra adott válaszait, eszközeit; - képes legyen különbséget tenni a környezeti, társadalmi és gazdasági közelítések között; - képes legyen a környezeti, társadalmi és gazdasági folyamatok kölcsönhatásainak feltárására; - képes legyen ezen kapcsolatokat példákkal illusztrálni.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. - Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.									
Képesség:									
Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzése, javaslatai, döntései során.									
Attitűd:									
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. - Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).									
Autonómia és felelősség:									
- Felelősséggel részt vállal kereskedelmi és marketing szakmai nézetek kialakításában, indoklásában. - Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén. - Előadásokat tart, vitavezetést önállóan végez. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gazdálkodó szervezetben belüli és azon kívüli szakmai fórumok munkájában.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A hallgatók a félév elején megismerik a globális ökológiai problémákat, a környezeti problémákat, 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. 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).									
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 jeggyel is javítható.

Kötelező szakirodalom:

Bartus Gábor – Szalai Ákos (2014): Környezet, jog, gazdaságtan: környezetpolitikai eszközök, környezet-gazdaságtani modellek és joggazdaságtani magyarázatok. Budapest: Pázmány Press: PPKE JÁK, 2014, ISBN 978-963-308-205-8

Ajánlott szakirodalom:

Kerekes Sándor (2007): A környezetgazdaságtan alapjai. Aula Kiadó, Budapest, ISBN 978-963-9698-25-3

Szlávik János (2013): Fenntartható gazdálkodás. Wolters Kluwer – Complex Kiadó, Bp., 273 o. ISBN: 9789632953458

Heti bontott tematika	
5.	A környezetgazdaságtan tárgya TE: a közgazdaságtan, környezetgazdaságtan és ökológiai gazdaságtan tárgya, módszerei és értékválasztása (1. fejezet)
6.	Jóléti közgazdaságtan és piaci kudarcok TE: a jóléti közgazdaságtan tételeinek megismerése, az externáliák részletes leírása, csoportosítása. (2-3. fejezet)
7.	Piaci kudarcok kezelése: Pigou-i adó és Coase-tétel TE: A piaci kudarcok kezelésének lehetőségeit ismerik meg a hallgatók, a megoldások két szélsőséges alapján keresztül. Ezek ismerete a gyakorlatban előforduló környezetpolitikai eszközök megértésének alapja. (3-4. fejezet)
4.	Természeti erőforrások felhasználásának törvényszerűségei TE: A megújuló és nem megújuló természeti erőforrások felhasználásának motivációi, optimális szintje, és ennek hatása az erőforrás állapotára. (10. fejezet)
5.	A környezet monetáris értékelése TE: teljes gazdasági érték; direkt és indirekt értékelési módszerek. A piacon nem mért érték kapcsolata az externáliákkal. (10. fejezet)
6.	Környezetpolitikai eszközök TE: a környezetpolitikai beavatkozások és az externáliák kapcsolatának ismertetése, a lehetséges eszközök rendszerezése (5. fejezet)
7.	Adminisztratív szabályozás TE: a magánjogi és a közvetlen szabályozás lehetőségeinek ismertetése (6-8. fejezet)
8.	Gazdasági ösztönzők TE: gazdasági eszközök ismertetése, hatásosságuk összehasonlítása a közvetlen szabályozással (9. fejezet)
9.	A környezet-állapot mérése és a környezeti makromutatók TE: a környezet-állapot mérés nehézségei, az alternatív mutatók megismerése, történeti vonatkozásai, a jelenleg legelterjedtebb makromutatók ismertetése. (11.1. fejezet)
10.	A természeti erőforrások és a gazdasági növekedés TE: a gazdasági növekedés és a környezetállapot kapcsolatának felfogása az elmúlt évtizedekben. Globális környezeti és gazdasági modellek. (11.2. fejezet).
11.	Környezetvédelem és kereskedelem TE: komparatív előnyök elvének felidézése, kereskedelem negatív környezeti hatásai, a kereskedelem környezeti egyenlegének tárgyalagos, kiegyensúlyozott ismerete. (11.3. fejezet)
12.	Zöld adóreform TE: egy zöld adóreform elemei, kialakulásának lehetőségei és korlátjai. Nemzetközi kitekintés (11.4. fejezet).
13.	Fenntartható fejlődés TE: a fenntartható fejlődés fogalma, értelmezési módjai, problémái; az eltartóképesség és a gazdaság lehetséges kölcsönhatásai; tökeelméleti megközelítés (12. fejezet)
14.	Rendszerező áttekintés TE: a félév során tanultak összegzése, szintézise.

A tantárgy neve:		magyarul:	nemzetközi közgazdaságtan				Kódja:	GT_AKML031-17 GT_AKMLS031-17	
		angolul:	International Economics						
2021/2022. tavaszi félév									
Felelős oktatási egység:			Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Kar Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:			Makroökonómia				Kódja:	GT_AKML023-17 GT_AKMLS023-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató			neve:	Czeplédi Pál			beosztása:	egyetemi docens	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerjék a nemzetközi közgazdasági elmélet alapvető összefüggéseit. A tárgy keretében a hallgatók megismerik a nemzetközi kereskedelem alapvető elméleteit, a kereskedelempolitika eszközeit, a nemzetközi fizetésekkel kapcsolatos legalapvetőbb összefüggéseket, valamint a jövedelem meghatározódását nyitott gazdaságban.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit									
Képesség:									
A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.									
Attitűd:									
Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra									
Autonómia és felelősség:									
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A kurzus első fele a tiszta kereskedelem elméletét tekinti át, a második fele a pedig a nemzetközi pénzügyek alapösszefüggéseivel ismerteti meg a hallgatókat. A tiszta kereskedelem elméletével foglalkozó rész tárgyalja a ricardói komparatív előnyök tanát, a nemzetközi kereskedelem sztenderd (neoklasszikus) modelljét, a Heckscher-Ohlin-modellt, illetve a protekcionizmus jóléti hatásait. A nemzetközi pénzügyekre fókuszáló második rész a devizapiac alapfogalmait, a fedezetlen kamatparitás, illetve a vásárlóerő-paritás elméleteit tárgyalja, és megismerteti a hallgatókat a nyitott gazdaság egyszerű makroökonómiai modelljével.									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek									
Előadás, feladatmegoldás, hipotetikus gazdaságpolitikai és egyéb változások hatásának magyarázata a grafikus és matematikai formában felírt modellekben									
Értékelés									
Az aláírás megszerzésének feltétele nincs.									
A vizsga az e-learning rendszerben megoldandó feladatokból áll.									
A vizsgával elért eredmény adja a kollokviumi jegyet az alábbiak szerint:									
0 - 50% – elégtelen									
50,01% pont - 64% – elégséges									
64,01% - 76% – közepes									
76,01% - 87% – jó									
87,01% - 100% – jeles									
Kötelező szakirodalom:									
Bock Gyula – Misz József: Nemzetközi közgazdaságtan. Trimester, Tatabánya, 2006. ISBN: 963-9561-14-2									

Bock Gyula – Misz József: Nemzetközi közgazdaságtan feladatok gyűjteménye. Trimester, Tatabánya, 2002. (vagy: Bock Gyula: Nemzetközi közgazdaságtan feladatok. Trimester, Tatabánya, 2007.) ISBN: 963-86290-3-7, 978 963 9561 19 9
 Bock Gyula – Martin Hajdu György – Réz András – Tóth Ferenc: Nemzetközi közgazdaságtan. Aula Kiadó, Budapest, 2004. ISBN: 9639466646

Ajánlott szakirodalom:

Paul R. Krugman – Maurice Obstfeld: Nemzetközi gazdaságtan. Elmélet és gazdaságpolitika. Panem Könyvkiadó, 2004, Budapest. ISBN: 9639466646

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági közjog				Kódja:	GT_AKML044-17 GT_AKMLS044-17			
		angolul:		Business Public Law								
Felelős oktatási egység:				DE GTK Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet								
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-			
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve		
		Előadás		Gyakorlat								
Nappali		Heti				Heti						
Levelező	+	Féléves		10		Féléves		0		V		
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Károlyi Géza			beosztása:		egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:					beosztása			
A kurzus célja, hogy a hallgatók												
megismerkedjenek a gazdasági jog makro szintű szegmensének, az államháztartás rendszerének jogi szabályaival. A félév központi témája az adójog, amellyel a hallgatók elméleti és gyakorlati szinten is megismerkedhet.												
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul												
Tudás:												
A hallgató olyan alapvető gazdasági-pénzügyi jogi ismereteket sajátít el, melyek révén képes eligazodni a különböző adónemek alapvető anyagi jogi és eljárásjogi sajátosságai között. A kurzus előadásai három fő tématerület köré fókuszálódnak: 1. Az államháztartás alrendszerei: központi és helyi önkormányzati alrendszer felépítése és költségvetése. 2. Az adóigazgatási eljárás, az adókötelezettség eljárási szabályai. 3. Az egyes adónemek: természetes személyek és vállalkozások költségvetési kapcsolatai.												
Képesség:												
Legyen tisztában az államháztartás rendszerszintű felépítésével és kategóriáival, költségvetési jellemzőivel.												
Tudja elhelyezni az egyes adónemeket a költségvetési bevételek megfelelő csoportjában, ismerje tanult adónemek alapvető szabályait (adóalanyok köre, adóalap meghatározása, adómérték, adókedvezmények).												
Legyen képes a természetes személyhez és a cégekhez kapcsolódó egyes adófajták közötti különbségek meghatározására.												
Tudja alkalmazni a gyakorlatban, pl. saját vállalkozás alapítása esetén a vonatkozó adónemek átlátása útján a tantárgy tanulásakor megszerzett ismereteket.												
Attitűd:												
A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató megfelelő adójogi tudás birtokában átlássa és elkülönítse a magyar adórendszer tagozódását és lényegét, a munkája során felmerülő alapvető adójogi formákat magabiztosan és megfelelően értelmezni és értékelni tudja, a jogi ismereteit folyamatosan gyarapítsa.												
Autonómia és felelősség:												
A kurzus hozzásegíti a hallgatót ahhoz, hogy a gazdasági szféra jogintézményei körében az általános információkhoz képest egy magasabb szakmai szinten megalapozottan és felelősséggel formáljon véleményt az egyes adónemeket érintő kérdésekben.												
A kurzus rövid tartalma, témakörei												
A gazdasági közjog fogalma. Az államháztartás rendszere. Adójogi alapfogalmak, az adózás rendje, adóigazgatási eljárás. A személyi jövedelemadó: összevonás alá eső jövedelmek, külön adózó jövedelmek. Egyéni vállalkozók, mezőgazdasági termelők adózása, járulékfizetése. VSZJA, KATA szerint adózó vállalkozások adózása. Társasági adóalanyok köre, adóalap meghatározása, adókedvezmények. Az általános forgalmi adó, jövedéki adó. Helyi adók. Illetékjog.												
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek												
előadás, igény szerint konzultáció, joggyakorlat megismerése jogesetek bemutatásán keresztül												

Értékelés	
Írásbeli kollokvium, melynek értékelése ötfokozatú. 2-es (elégséges) érdemjegy a vizsgán maximálisan elérhető pontok 50 %-ától.	
Kötelező szakirodalom:	
Károlyi –Törő (2015): <i>Természetes személyek és vállalkozások költségvetési kapcsolatai</i> . Debrecen, Kiadta: Kebo Print Kft.	
Ajánlott szakirodalom:	
Fézer-Károlyi-Petkó-Törő (2014): <i>Jogi személyek a gazdasági forgalomban</i> . Debrecen, Kapitális Kft.	

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

A tantárgy neve:		magyarul:		Üzleti tervezés		Kódja:	GT_AKML047-17		
		angolul:		Business planning			GT_AKMLS047-17		
Kereskedelem és marketing BSc levelező tagozat (Debrecen, Szolnok)									
Felelős oktatási egység:				DE GTK Gazdálkodástudományi Intézet Üzemtani és Vállalati Tervezés Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali	-	Heti	-	Heti	-	G	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Vida Viktória		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
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									
<i>Tudás:</i> A végzett hallgató képes a vállalkozások üzleti tervének elkészítéséhez szükséges adatok valósághű előállítására, hasznosítására, stratégiai és taktikai szintű döntések meghozatalára, korszerű tervezési, gazdálkodási eljárások és módszerek alkalmazására, a vállalkozások fejlesztési céljainak megvalósítását szolgáló helyzetfelmérésre és javaslattevésre. Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, vállalati szintű összefüggéseinek szintetizált ismeretével, a releváns gazdasági funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. Elsajátította a vállalkozások üzleti tervezésének alapvető elméleteit, jellemzőit és módszertanát, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési és tervezési módszereknek. Ismeri a teamben, munkaszervezetben való együttműködés szabályait és etikai normáit. Összefüggéseiben átlátja és érti a vállalati gazdálkodás céljait, alapvető törvényszerűségeit. Az üzleti tervezés részeként ismeri és alkalmazni tudja a marketing eszközrendszerét és módszertanát, ismeri annak szerepét a vállalat működésében, valamint annak kapcsolatát a szervezet más folyamataival és funkcióival. Ismeri a vállalati gazdálkodás finanszírozási alapelveit, közvetlen és közvetett finanszírozás formáit. Elsajátította a gazdálkodáshoz kapcsolódó reál- és pénzügyi folyamatok tervezésének elméleti alapjait és gyakorlatát, az értékelés technikáit.									
<i>Képesség:</i> 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.									
<i>Attitűd:</i> A végzett hallgató a minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre.									
<i>Autonómia és felelősség:</i> 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. Alkalmos önálló munkavégzésre (módszertan, technika kiválasztása; a munka szervezése, tervezése, irányítása; az adatok gyűjtése, rendszerezése, elemzése, értékelése; általános és szakmai fejlődés).									

A kurzus rövid tartalma, témakörei

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

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

A hallgatók 3-4 fős 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 kurzus számára létrehozott e-learning felületen keresztül teljesíthető.

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

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

Értékelés

A félév gyakorlati jeggyel zárul. A gyakorlati jegybe beleszámít egyrészt az előírások alapján elkészített és határidőre beadott üzleti terv (házi dolgozat) eredménye (max. 20 pont), másrészt a szorgalmi időszak végén megírt zárthelyi dolgozat eredménye (max. 50 pont). Az üzleti terv eredményét annak szakmai minősége, a szöveges részek szakszerűsége, valamint az abban szereplő adatok számszaki pontossága határozza meg. A házi dolgozat (üzleti terv) javítására a beadást követően nincs lehetőség. A zárthelyi dolgozat kétszer pótolható/javítható. Az első pótlásra a szorgalmi időszak utolsó hetében kerül sor, szintén az órarend szerinti gyakorlat időpontjában. A második pótlásra a vizsgaidőszak elején kerül sor. A félév akkor tekinthető sikeresnek, ha mind a beadott üzleti terv, mind a zárthelyi dolgozat sikeresnek ítéltető (külön-külön 60% feletti teljesítmény) és a prezentáció is elfogadásra kerül.

Ponthatárok:	0-41 pont (0-59%)	(1)
	42-48 pont (60-69%)	(2)
	49-55 pont (70-79%)	(3)
	56-62 pont (80-89%)	(4)
	63-70 pont (90-100%)	(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.
- Szöllősi L. – Kovács K. – Vida V.: Az üzleti tervezés alapjai – munkafüzet. Debreceni Egyetem, Debrecen, 2019.

Ajánlott szakirodalom:

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

Részletes tematika	
0+10 óra	Követelményrendszer ismertetése; Alapfogalmak; Üzleti terv felépítése; TE*: Ismeri a tervezéssel kapcsolatos alapvető fogalmakat, a különböző terveket, azok sajátosságait és azok közötti alapvető összefüggéseket, az üzleti tervek készítésének alapvető céljait, célrendszerét, a tervezés főbb folyamatait, a szükséges információkat és azok forrásait, képes üzleti koncepciókat megfogalmazni és ismeri az üzleti tervek főbb tartalmát, felépítését.
	Azonosító adatok; Vezetői összefoglaló; A vállalkozás bemutatása; A stratégiai tervezés alapvető összefüggései; TE: Ismeri a vezetői összefoglaló készítésének alapvető szakmai és tartalmi elemeit. Ismeri a stratégiai tervezés alapvető módszertani és szakmai kérdéseit, képes hosszú vállalati távú víziót, missziót és stratégiai célokat megfogalmazni és ezekhez középtávú célokat, akciókat rendelni. Ismeri egy már működő, vagy induló vállalkozás tényszerű bemutatásának tartalmi és szakmai elemeit.
	Iparági elemzés; TE: Ismeri az ágazati / iparági elemzés legfőbb szakmai és módszertani kérdéseit, képes szekunder adatokat összegyűjteni és azok alapján bemutatni egy iparágat, amelyből kiindulva megállapításokat és következtetéseket tesz a tervezett vállalkozás iparágon belüli helyzetére vonatkozóan.
	Termék, szolgáltatás bemutatása; TE: Ismeri az üzleti koncepció tárgyát képező termék / szolgáltatás és ehhez kapcsolódó piaci igény bemutatásához szükséges szakmai kérdéseket. Képes ezekhez kapcsolódó adatokat gyűjteni és feldolgozni.
	Működési (termelési, szolgáltatási) terv; TE: Ismeri a működési tervben megválaszolandó szakmai kérdéseket. Képes összeállítani és szakmailag átlátni egy adott termelő / szolgáltató / kereskedelmi tevékenység reálfolyamatait. Képes beazonosítani és számszakilag meghatározni az üzleti koncepció megvalósításához szükséges erőforrásokat (befektetett- és forgóeszközök) és azok mennyiségét.
	Marketing terv; TE: Ismeri a marketing tervben megválaszolandó szakmai kérdéseket és annak során alkalmazandó módszereket (PEST, SWOT, Porter-féle öttényezős modell). Ez alapján képes önálló adatgyűjtésre és marketing helyzetkép összeállítására. Képes marketing célkitűzések megfogalmazására és ehhez kapcsolódóan a marketing stratégia kidolgozására. Ismeri a piacszegmentálás, a célpiac meghatározás, a célpiaci marketingstratégiák, az árképzés és az eladásösztönzés, valamint a marketing költségvetés összeállításának alapvető szakmai kérdéseit és összefüggéseit.
	Vezetőség, szervezeti felépítés; Struktúra és tőkésítés; TE: Képes a működési tervben levezetett humánerőforrás igény kielégítéséhez / biztosításához kapcsolódó humánerőforrás politika és stratégia kidolgozására és bemutatására. Ismeri a vállalati gazdálkodás finanszírozási alapelveit, közvetlen és közvetett finanszírozás formáit. Képes döntéseket hozni a külső források bevonását illetően, ismeri azok előnyeit és hátrányait. Be tudja mutatni számszakilag egy finanszírozási döntés pénzügyi hatásait, le tudja vezetni azok jövőbeli pénzáramait.
	Pénzügyi terv; TE: Ismeri a vállalkozási tevékenység pénzügyi folyamatainak bemutatására szolgáló kimutatásokat, az azok elkészítéséhez szükséges adatokat, módszereket és a reálfolyamatokkal való összefüggéseket. Képes összeállítani a vállalkozás 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. Ismeri a pénzügyi terv adatainak elemzéséhez használt módszereket és mutatókat: fedezeti pont elemzés, beruházás-gazdaságossági elemzés (nettó jelenérték, belső megtérülési ráta, jövedelmezőségi index, diszkontált megtérülési idő), pénzügyi mutatószámok (vagyon-, pénzügyi- és jövedelmezőségi mutatók). Képes az elemzések alapján döntést előkészíteni és döntést hozni egy üzleti ötlet megvalósíthatóságát illetően.
	Kockázatbecslés; Főbb szakaszok ütemezése; TE: Ismeri a gazdálkodási tevékenység során felmerülő kockázatok formáit, típusait, azok hatásainak kivédésére vagy csökkentésére alkalmazható általános eszközöket, módszereket. Ismeri a kockázatok számszaki kimutatására és elemzésére használható módszerek közül az érzékenységvizsgálatokat. Képes elvégezni a teljes üzleti terv reál- és pénzügyi folyamatainak kritikus-érték és szcenárió-elemzését. Képes összefüggéseiben átlátni és időben ütemezni az üzleti koncepció megvalósításához szükséges feladatokat.

*TE tanulási eredmények

Az üzleti terv tartalmi és formai követelményei

Az üzleti terv előírt felépítése, tartalmi követelményei:

Fedőlap

Tartalomjegyzék

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

Mellékletek

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

Az üzleti terv formai követelményei:

- Terjedelem: legalább 35 oldal;
- Times New Roman, 12 betűméret, 1 (szimpla) sortáv, margó: körben 2,5 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 teljesíthető, amely magában foglal két file-t:
 - 1) Az üzleti terv 1 db Word dokumentumban (*.doc, *.docx);
 - 2) Az üzleti tervben bemutatott számadatokat és háttérszámításokat tartalmazó 1 db Excel dokumentum (*.xls, *.xlsx);

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági magánjog			Kódja:	GT_AKML008-17	
		angolul:		Business Civil Law				GT_AKMLS008-17	
Felelős oktatási egység:				DE GTK Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		V	3	magyar	
Levelező	+	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Károlyi Géza		beosztása: egyetemi docens	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
megismerkedjenek a gazdasági 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 gazdálkodó szervezetek, cégek típusai, a gazdasági társaságok alapításának, működésének és megszűnésének közös anyagi jogi és eljárásjogi szabályai. 2. Az egyes vállalkozási formák specifikumai. 3. A polgári jogi szerződések alapvető szabályai.									
Képesség:									
Legyen tisztában az egyéni és társas vállalkozási formák típusaira jellemző speciális sajátosságokkal, az általuk történő tulajdonszerzés és szerződéskötés alapvető szabályaival.									
Tudja elhelyezni a gazdálkodó szervezetek és a nonprofit szféra alanyai között a tanult szervezeti formákat, ismerje az elhatárolási szempontjaikat.									
Legyen képes a cégekhez kapcsolódó alapítási és megszüntetési eljárások elkülönítésére, azok alapvető céljainak felismerésére.									
Tudja alkalmazni a gyakorlatban, pl. saját vállalkozás alapítása és működtetése esetén a tantárgy tanulásakor megszerzett ismereteket.									
Attitűd:									
A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató megfelelő társasági jogi és cégjogi tudás birtokában átlássa és elkülönítse a gazdasági szféra alanyainak körét, a munkája során felmerülő alapvető jogintézményeket (társaságalapítás, tulajdonszerzés, szerződéskötés) magabiztosan és megfelelően értelmezni és értékelni tudja, a jogi ismereteit folyamatosan gyarapítsa.									
Autonómia és felelősség:									
A kurzus hozzásegíti a hallgatót ahhoz, hogy a gazdasági szféra jogintézményei körében az általános információkhoz képest egy magasabb szakmai szinten megalapozottan és felelősséggel formáljon véleményt a vállalkozási formákat érintő kérdésekben.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
Jogi alapfogalmak, közjog-magánjog elkülönítése. Állami szervek rendszere. A gazdasági élet alanyai (jogképeség, cselekvőképesség- jogi személyek). A természetes személy vállalkozási tevékenysége. A gazdasági társaságok közös szabályai. A gazdasági társaságok alapítása. A gazdasági társaságok szervezeti felépítése. A közkereseti társaság és a betéti társaság jellemzői. A korlátolt felelősségű társaság és a részvénytársaság jellemzői, a részvény. Egyéb jogi személy szervezetek (szövetkezet, civil szervezetek). A jogi személyek megszűnése, megszüntetése. A végelszámolási eljárás. A csőd- és felszámolási eljárás sajátosságai. A polgári jogi szerződések általános szabályai: szerződéskötés szakaszai, szerződésszegés esetei. Szerződési biztosítékok.									

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

előadás, igény szerint konzultáció, joggyakorlat megismerése jogesetek bemutatásán keresztül

Értékelés

Írásbeli kollokvium, melynek értékelése ötfokozatú.

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

Kötelező szakirodalom:

TÖRŐ Emese (2019): *A vállalkozások jogi ismeretei*. Debreceni Egyetem. Debrecen, ISBN: 978-963-490-127-3

TÖRŐ Emese (2019): *A vállalkozások jogi ismeretei munkafüzet*. Debreceni Egyetem. Debrecen, ISBN:978-963-490-126-6, <https://elearning.unideb.hu/course/view.php?id=2268#section-6> jelszó: efop343

KÁROLYI – PRUGBERGER – TÖRŐ – HELMECZI (2015): *Gazdasági magánjog*. Debrecen, Státusz H és H Kkt., ISBN: 978-963-12-1142-9

Ajánlott szakirodalom:

FÉZER-KÁROLYI-PETKŐ-TÖRŐ (2014): *Jogi személyek a gazdasági forgalomban*. Budapest, Menedzser Praxis Szakkiadó és Gazdasági Tanácsadó Kft., ISBN: 978-963-89986-8-2

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

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

A tantárgy neve:		magyarul:		EU ismeretek				Kódja:	GT_AKML010-17		
		angolul:		EU Studies					GT_AKMLS010-17		
Felelős oktatási egység:				Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:			
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve			
		Előadás		Gyakorlat							
Nappali	-	Heti	-	Heti	-	K	3	magyar			
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0						
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr.Tókes 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 történetekben, 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 szakterületéhez 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 előadások megtartására kerül sor, az előadásokból készült anyagokat hallgatók a félév során megkapják, azokat a félév során a szakirodalmakkal együtt felhasználhatják a felkészüléshez.											

Értékelés

A félév írásbeli vizsgával zárul. A hallgatók ezen a vizsgán adnak számot a félévben megszerzett tudásukról.
Az érdemjegy megállapítása: 0-50% elégtelen (1), 51-63% elégséges (2), 64-76% közepes (3), 77-88% jó (4), 89-100% jeles (5)

Kötelező szakirodalom:

Az előadáson elhangzottak, illetve az azokon kiadott anyagok

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

Ajánlott szakirodalom:

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

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

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

Heti bontott tematika	
1.	Integrációs Alapismeretek
	TE: A hallgatók az előadás során megismerkednek az integráció alapfogalmaival.
	Az Európai Unió története I. Előzmények-Alapszerződések
	TE: Az előadás során bemutatásra kerülnek az Európa egyesítésére tett történelmi próbálkozások illetve az egységes Európa gondolata. Bemutatásra kerül az EU alapszerződések kialakulása, a hallgatók megismerik az alapszerződéseket (ESZAK, EGK, EURATOM) és képesek eligazodni azokkal kapcsolatban.
	Az Európai Unió története II.
	Az 1960-as évektől 1993-ig
	TE: A hallgatók megismerik az Unió 1960 és 1993 közötti történetét. Az első időszak sikereitől a bővítéssel illetve az olajválságokkal kapcsolatos nehézségektől az első szerződésmódosításon át a Közösség egységes belső piacának megteremtéséig, azaz az Európai Unió kialakításáig.
	Az Európai Unió története IV.
	Az 1990-es évek és az új évezred
	TE: A kilencvenes évek folyamatai új kihívások elé állították az Uniót, megtörtént a keleti nyitás, a szerződések több sikeres vagy éppen sikertelen reformja, Magyarország belép a közösségbe. Az előadás után a hallgatók átláthatják az EU-val kapcsolatos reformfolyamatot és a 90-es évek átalakulását
	Az Európai Unió intézményrendszere I.
	A Tanács, a Bizottság és a Parlament. A Bíróság, a Számvevőszék, Régiók Bizottsága, Gazdasági és Szociális Bizottság, Európai Beruházási Bank, A Központi Bankok Európai Rendszere és az Európai Központi Bank, Európai Ombudsman, Europol, Európai Közösségi Ügynökségek
	TE: Az előadás során a hallgatók megismerik EU intézményeit és azok szerepét a jogalkotásban és a döntéshozatalban
	Az Európai Unió intézményrendszere II. Döntéshozatali eljárás az Európai Unióban
2.	TE: A hallgatók az előző előadásra alapozva az előadás után képesek átlátni az EU döntéshozatalát az egyes jogalkotási eljárásokat
	Az Európai Unió közös belső piaca és a négy alapszabadság
	A gazdasági és monetáris unió, EGT
	TE: A hallgatók az előadás után tisztában lesznek az egységes belső piac működésével, alapelveivel valamint a gazdasági és monetáris unió kialakulásával és működésével
	Az Európai Unió Regionális Politikája
	TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják a gazdasági-társadalmi-területi kohézió politikáját és annak folyamatait
	Az Európai Unió Közös Agrárpolitikája
	Az Európai Unió Vidékfejlesztési politikája
	TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják az Unió Közös Agrár- és Vidékfejlesztési Politikáját és annak folyamatait
	A közös kül- és biztonságpolitika
	TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják az EU közös kül- és biztonságpolitikáját és az azzal kapcsolatos kihívásokat.
	Bel- és igazságügyi együttműködés az Európai Unióban
	TE: Az előadás után a hallgatók átláthatják az Unió bel- és igazságügyi politikáját és a szabadság a biztonság és a jog érvényesülésének térségére tett erőfeszítéseit. Tisztában lesznek a Schengeni Rendszer működésével illetve az EU ezzel kapcsolatos kihívásaival
	Bővülési folyamat az Európai Unióban
	1973, 1981, 1986, 1995, 2004, 2007, 2013
	TE: Az előadás után a hallgatók átlátják az integráció bővülésének folyamatát illetve az azzal kapcsolatos kihívásokat és nehézségeket valamint az arra adott válaszokat. Látni fogják hogyan lett a hatokból huszonnyolcak. Megismerik az elmélyülés-kibővülés dilemmáját.
	Kérdések az Európai Unió további fejlődésével kapcsolatban, (Eurozóna, Alkotmány, Alapjogi Charta, Törökország, bevándorlás, Schengen, Reformfolyamat, BREXIT).
	TE: A hallgatók az előadás után átlátják az EU előtt álló jelenlegi kihívásokat és kritikai véleményt alkothatnak az ezekkel kapcsolatos válaszokról, illetve a szükséges lépésekről.
	Az Európai Unió és Magyarország
	TE: Az előadás után a hallgatók tisztán látják majd Magyarország és az EU kapcsolatrendszerét. Az elhangzottak alapján mérlegelhetik a tagságunk előnyeit és hátrányait és erről képesek lesznek önálló véleményt alkotni.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Filozófia		Kódja:	GT_AKML011		
		angolul:		Philosophy			GT_AKMLS011-17		
Kereskedelem-marketing BSc									
Felelős oktatási egység:				DE GTK Sportgazdasági és –menedzsment Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		kollokvium	3	magyar	
Levelező	L	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Bácsné dr. Bába Éva		beosztása:	egyetemi tanár
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
A kurzus célja, hogy a hallgatókat									
bevezesse a filozófia probléma világába és elméleti hagyományába, gyarapítsa, elmélyítse műveltségüket, fejlessze logikai és elméleti érvelési készségüket. A kurzus törekszik bemutatni a filozófiai gondolatokat: a természetről, a társadalomról, az emberről, a megismerésről, az etikáról, a művészetről, és a vallásról, megismertetni a hallgatókkal a filozófiai területeit, a főbb filozófiai problémákat, fogalmakat. Csoportosítja a filozófiatörténet korszakait, bemutatja a legjelentősebb filozófusokat, akik munkássága ma is meghatározza az emberi gondolkodást. Tartalmilag felöleli az ókori görög filozófiától a mai modern polgári filozófiáig a legismertebb filozófusok munkásságát. A kurzus bevezetőként szolgál tudományelmélethez is.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) 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, resztudományok, filozófia									
Jellegzetes filozófiai kérdés felvetések (Ontológia, Kozmológia, Filozófiai antropológia, Ismeretelmélet, Természetes teológia, Erkölc, Esztétika)									
Filozófia történet: korszakok, iskolák, filozófusok									

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

Heti bontott tematika	
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 sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt.
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 sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
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 sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
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 sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
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 sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket képes feltárni, rendszerezni és elemezni, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket megfogalmazni, döntés-előkészítő javaslatokat készíteni, döntéseket hozni rutin- és részben ismeretlen környezetben is. - Képes következtetéseket, valamint az azokat megalapozó tudás és érvelés világos és egyértelmű kommunikálására, szakmai és laikus közönség felé egyaránt
6.	Ismeretelmélet TE - Tudás az ismeretelmélet területéhez tartozó elméletekről - Tudomány elméleti megalapozó ismereteket szerez, hogy tudja az alapvető tudományos fogalmaikat, elméleteket, tényeket, értelmezni, az alapvető összefüggéseket, folyamatokat felismerni. A kurzuson szerzett tudást sporttudományi, gazdasági illetve egészségtudományi területre vonatkoztatva tudja alkalmazni.

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Szociológia		Kódja:	GT_AKML013-17 GT_AKMLS013-17	
		angolul:		Sociology				
Felelős oktatási egység:				Sportgazdasági- és Menedzsment Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti	0	Heti	0	kollokvium	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Szabados György Norbert		beosztása:	egyetemi docens
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								
(1) Követelmények-Szociológia és a társadalomtudományok (2) Szociológiatörténet (3) Magyar szociológia (4) Posztmodern elméletek								
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.								
Kiss Z. L.: Bevezetés a szociológiába. Dialóg Campus Kiadó, Budapest, 2019.								
Ajánlott szakirodalom:								
Giddens, A.: Szociológia. Osiris Kiadó, Budapest, 2008.								

Heti bontott tematika	
1.	(1) Követelmények-Szociológia és a társadalomtudományok (2) Szociológiatörténet
	TE* A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el
2.	(3) Magyar szociológia (4) Posztmodern elméletek
	TE- A hallgatók az előadások legfontosabb ismereteit sajátítják el

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Világ gazdaságtan		Kódja:	GT_AKML036-17, GT_AKMLS036-17	
		angolul:		The World Economy				
Felelős oktatási egység:				Köz gazdaságtan és Világ gazdaságtan Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	x	Féléves 10		Féléves 5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. habil. Erdey László		beosztása: egyetemi docens
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
megismerjék a világ gazdaság mint szerves rendszer mozgástörvényeit és a nemzet gazdasági cselekvés világ gazdasági 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, nemzet gazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan, ismeri világ gazdaság működésének legfontosabb kereteit								
Képesség:								
követi és értelmezi a világ gazdasági folyamatokat								
Attitűd:								
Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is). Viselkedésében a nemzetközi nyitottság, a lojalitás és a társadalmi felelősségvállalás fontos szereppel bír								
Autonómia és felelősség:								
Munkaköréhez és munkafeladatához kapcsolódóan önállóan követi a világ gazdaság 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 mező gazdaság szerepe a világ gazdaságban. A feldolgozóipar szerepe a világ gazdaságban. A szolgáltatások szerepe a világ gazdaságban. Városok és városiasodás, közlekedés és kommunikáció. Közlekedés és kommunikáció. A fogyasztás a világ gazdaságban. Nemzetközi kereskedelem és beruházás. A nemzetközi kereskedelem szerkezete. Fejlettség és alulfejlettség a világ gazdaságban.								
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek								
Előadások a legfontosabb aktuális világ gazdasági 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:								
Bost, F. – Carroué, L. – Colin, S. – Laporte, A. – Pihet, Ch. – Sanmartin, O. – Teurtrie, D. (2021): Világ gazdasági körkép, Pallas Athéné, ISBN: 9789635730094								
Ajánlott szakirodalom:								

Rubenstein, James (2019): The Cultural Landscape: An Introduction to Human Geography, Global Edition, Pearson, ISBN-13: 978-1292162096

Warf, Barney (2021): Human Geography – A Serious Introduction, 3rd Edition, Cognella, ISBN: 978-1-5165-2902-5

Stutz, Frederick P.—Warf, Barney (2014): The World Economy, Pearson New International Edition (6th). ISBN 13: 978-1-292-02119-5

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Kereskedelmi áruismeret				Kódja:	GT_AKML019-17 GT_AKMLS019-17			
		angolul:										
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet								
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:				
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve		
		Előadás		Gyakorlat								
Nappali		Heti				Heti				K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves		0						
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Hernádi László			beosztása:		adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:					beosztása			
A kurzus célja,												
hogyan 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 elemzései, javaslatai, döntései során. Képes hatékony munkára gazdasági, marketing és kereskedelmi projektekben, gazdálkodó szervezetekben. Képes a fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni. Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerrel való együttműködésre.												
Attitűd:												
A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére. Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését. Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).												
Autonómia és felelősség:												
Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat. Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal. Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális kereskedelem és marketing szakmai kérdések végiggondolását, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását. Felelősséggel részt vállal kereskedelmi és marketing szakmai nézetek kialakításában, indoklásában.												
A kurzus rövid tartalma, témakörei												
A kurzus a következő témaköröket öleli fel: az áruismeret fogalma, története, árurendszerrel, árurendszerekkel, minőség fogalma, összetevői, minőségvédelem, minőségsszabályozás, termékfelelősség, szabvány, szabványosítás, minőségtanúsítás, termékcímkék, védjegyek, fogyasztói érdekvédelem, csomagolás, anyagmozgatás, raktározás.												

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

Előadások, tantermi vita, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező és az ajánlott irodalom anyagából.

Értékelés

Írásbeli vizsga

Kötelező szakirodalom:

Az előadások anyaga és

Dr. Buzás Gizella: Általános áruismeret. Képzőművészeti Kiadó, 2009, Budapest

ISBN 978-963-337-059-9

Ajánlott szakirodalom:

Brusztné Kuvári Enikő: A kereskedelmi egység működtetése, az áruforgalom lebonyolítása. Kereskedelmi és Idegenforgalmi Kft., 2013, Budapest ISBN 978 963 637 290 3

Philip Kotler: Marketing menedzsment. 2. kiadás, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1999.

ISBN 963-10637-289-79764-1

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:		Marketing menedzsment				Kódja:	GT_AKML024-17 GT_AKMLS024-17		
	angolul:		Marketing management							
Felelős oktatási egység:			DE GTK - Marketing és Kereskedelem Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:			-				Kódja:	-		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve		
		Előadás		Gyakorlat						
						K	4	magyar		
Levelező	igen	Féléves	10	Féléves	5					
Tantárgyfelelős oktató			neve:		Dr. Fehér András		beosztása:		adjunktus	
A kurzus célja, hogy a hallgatók										
A tantárgy célkitűzése, hogy a 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, rendszerez; 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 írásbeli vizsgadolgozat szolgál, amelyet a hallgatóknak rendelkezésre bocsátott vizsgakérdések alapján teljesítenek.										
Értékelés										
Írásbeli vizsgadolgozat követelményeknek önállóan is meg kell felelni, a minimális szintet, a pontszám 51%-át el kell érni.										
31 - 37 = elégséges (2) – 51%										
38 - 44 = közepes (3) – 63%										
45 - 51 = jó (4) – 75%										
52 - 60 = jeles (5) – 87%										
Kötelező szakirodalom:										
Kotler, P. – Keller, K. L.: Marketingmenedzsment. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2012										
A kurzushoz tartozó előadások prezentációs anyaga.										
Ajánlott szakirodalom:										
A témához kapcsolódó szakmai folyóiratokból kijelölt cikkek.										

<i>Időpont</i>	<i>Előadás / szeminárium</i>	<i>Témakör</i>
1. konzultációs alkalom időpontja	1. konzultációs alkalom	Félévkezdés, követelmények egyeztetése
		TE: Tisztában van a hallgató az óra követelményeivel.
		Versenysstratégiák és a piaci helyzetelemzés kapcsolata I.
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		Versenysstratégiák és a piaci helyzetelemzés kapcsolata II.
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		Marketing tervezés alapjai
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		Teljes termék, termékhierarchia
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		Termékfejlesztés lépései, módszerei
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
2. konzultációs alkalom időpontja	2. konzultációs alkalom	Szolgáltatás fejlesztés
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		Árképzés alapjai
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		Árképzés gyakorlati módszerei
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		Értékesítési csatornatervezés alapjai
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		Értékesítési csatorna döntések
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		Promóciós stratégiák
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.
		A szemeszter során elhangzottak átbeszélése.
		TE: A konzultáción leadott tananyagok részletes ismerete.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Vállalati pénzügyek			Kódja:	GT_AKML026-17	
		angolul:		Corporate Finance				GT_AKMLS026-17	
Felelős oktatási egység:				Számviteli és Pénzügyi Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				Pénzügytan			Kódja:	GT_AKML018-17 GT_AKMLS018-17	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Gyakorlati jegy	5	magyar	
Levelező	X	Féléves		Féléves					
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Fazekas Balázs		beosztása:	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
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									
Aláírás megszerzésének feltétele:									
Az aláírás feltétele, hogy a zárthelyi dolgozatok során a Hallgató legalább 60%-ot elér.									
Oktatási anyagok:									
A tárgy e-learning kurzusán a tárgy oktatói elérhetővé teszik az előadások és a szemináriumok anyagait. Az órai és az otthoni terhelés aránya megközelítőleg 50-50%, így a jelen tematika 'kötelező szakirodalom' pontjában felsorolt oktatási anyagok közül az oktatók által megjelölt részek, feladatok képezik az önálló felkészülés alapjául szolgáló tananyagot.									

Gyakorlati jegy megszerzésének feltétele:

Zárthelyi dolgozat megírásának lehetősége:

A tárgy gyakorlati jeggyel zárul. A DE Tanulmányi és vizsgaszabályzat Gazdaságtudományi Karra vonatkozó VI. rész 7. § (4) b) pont alapján a hallgatók zárthelyi dolgozatot írnak, aminek pótlására legkésőbb a vizsgaidőszak első hetében sor kerül. A második pótlásra (az első pótlás sikertelensége esetén) legkésőbb a vizsgaidőszak harmadik hetéig biztosítunk lehetőséget.

Zárthelyi dolgozat tartalma és felépítése:

A zárthelyi dolgozatok a teljes félév anyagát tartalmazzák. A zárthelyi dolgozatok írásban, elektronikus formában kerülnek lebonyolításra. A zárthelyi dolgozatok elméleti és gyakorlati kérdéseket tartalmaznak, amik 50-50%-os súllyal szerepelnek a zárthelyi dolgozatban. A zárthelyi dolgozatok kérdései az előadások, gyakorlatok és a tematikában megjelölt kötelező irodalmak anyagaira, illetve az azok alapján megoldható problémákra irányulnak.

Zárthelyi dolgozat értékelése:

A gyakorlati jegy a zárthelyi dolgozaton elért pontszám alapján kerül meghatározásra. (Az elmélet és gyakorlati részek 50-50%-os súllyal számítanak az értékelés során, az elméleti és gyakorlati részekre vonatkozó minimum szint nincs.)

A zárthelyi dolgozat alapján az értékelés és a gyakorlati jegy a következők szerint alakul:

60% alatt:	aláírás megtagadva
60-69%:	2, elégséges
70-79%:	3, közepes
80-89%:	4, jó
90-100%:	5, jeles

A tárgy oktatói és a Hallgatók egyaránt, minden esetben kötelesek a DE Tanulmányi és vizsgaszabályzata, valamint a DE Etikai kódexe szerint eljárni.

Kötelező szakirodalom:

Előadásanyag és szemináriumi feladatsorok (elearning rendszerben elérhetőek)

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

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

Illés Ivánné (2002): *Társaságok pénzügyei*, Saldo Könyvkiadó, Budapest

Bélyácz Iván (2007): *A vállalati pénzügyek alapjai*, Gondolat Kiadó, Pécs

Fazekas Balázs (2020): *Pénzügyi piaci alapismeretek és esettanulmányok I.* Debreceni Egyetem. Debrecen

Fazekas Balázs (2020): *Pénzügyi piaci alapismeretek és esettanulmányok II.* Debreceni Egyetem. Debrecen

Ulbert József (2018): *Vállalati pénzügyek kézikönyv (Második, bővített kiadás)*. Pécsi Tudományegyetem. Pécs

Ajánlott szakirodalom:

Pálinkó Éva – Szabó Márta (2008): *Vállalati pénzügyek*, Typotex Kiadó, Budapest

Brealey, R. A. – Myers, S. C. (2011): *Modern vállalati pénzügyek*, Panem Könyvkiadó, Budapest

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketing tervezés és - elemzés			Kódja:	GT_AKML033-17 GT_AKMLS033-17	
		angolul:		Marketing Planning and Audit					
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Gyak.	5	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Bakosné Kiss Virág Ágnes		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
A kurzus célja,									
A hallgatók megismertetése a marketing tervezés és elemzés elméleti és gyakorlati kérdéseivel.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
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, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A stratégiai marketing tervezés alapfogalmai, A vállalati stratégia és a funkcionális szervezeti egységek stratégiáinak kapcsolata, A marketing terv, mint az üzleti terv része I., A marketing terv, mint az üzleti terv része II., A marketing terv kidolgozása, Marketing stratégia esettanulmány, Bevezetés, helyzetelemzés, a környezet vizsgálata, Célok meghatározása I., Célok meghatározása II., A stratégia kialakítása, A marketing taktikák kialakítása, A végrehajtás és ellenőrzés módszerei, Előrejelzési módszerek a marketingben									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek									
Előadások tananyagának megismerése.									
Értékelés									
Szóbeli vizsga									
Kötelező szakirodalom									
William A. Cohen: Marketingtervezés. Akadémiai Kiadó.									
Ajánlott irodalom									
Philip Kotler: "Marketing Menedzsment" Műszaki Könyvkiadó Budapest,									
Kárpáti László: Marketing terv, Gyakorlati útmutató,									

Féléves bontott tematika	
1.	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
2.	Bevezetés, helyzetelemzés A környezet vizsgálata Célok meghatározása I. Célok meghatározása II. A stratégia kialakítása A marketing taktikák kialakítása A végrehajtás és ellenőrzés módszerei Előrejelzési módszerek a marketingben

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketingkutató		Kódja:	GT_AKML040-17	
		angolul:		Marketing Research			GT_AKMLS040-17	
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet				
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10			
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Soós Mihály		beosztása:
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása
A kurzus célja,								
A kurzus célja olyan szakemberek képzése, akik a marketingkutató elméleti, módszertani alapjait olyan szinten ismerik, hogy az üzleti élet különböző területein felmerülő marketing problémák marketingkutatói 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, rendszerezzi; egyszerűbb ok-okozati 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 kérdőív-készítésben, 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 marketingkutató fogalma, folyamata és típusai. Problémamegoldás, kutatói kérdés és a hipotézis állítás. Kutatói terv készítése kvalitatív és kvantitatív kutatóhoz. Megfigyelés és a kísérlet, co-creation, crowdsourcing, netnográfia, szemkamerás vizsgálatok, kérdőív-szerkesztés alapjai, kérdőív-szerkesztés a gyakorlatban. Próbakérdés elmélete és gyakorlata, mintavétel. Számítógépes programok alkalmazása a marketingkutatóban, az SPSS program. Adatrögzítés és adatelemzés konkrét példán keresztül, kutatói tanulmány készítésének fő tudnivalói.								

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek
Előadásanyagok és kötelező irodalmak
Értékelés
Szóbeli vizsga
Kötelező szakirodalom:
Az előadások anyaga.
Ajánlott szakirodalom:
Malhotra, N.: Marketingkutatás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2008. ISBN: 978-963-05-8648-1/978-963-05-8646-1
Hoffmann I-né, Kozák Á., Veres I.: Piackutatás. Műszaki Kiadó, 2001. ISBN: 963-16-3064-1
Táplálkozásmarketing, Élelmiszer, táplálkozás és marketing és a Marketing & Menedzsment c. folyóiratok

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketingkommunikáció			Kódja:	GT_AKML041-17	
		angolul:		Marketing Communication				GT_AKMLS041-17	
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Soós Mihály		beosztása: adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
A kurzus célja:									
A tárgy keretében a hallgatók megismerkednek a vállalati/marketing kommunikáció alapjaival, a kommunikációs-mix felépítésével és egyes elemeivel, továbbá a kommunikációs folyamat és egyes fázisai szervezésének és irányításának kérdéseivel, a marketingkommunikációs szakma és ipar fő képviselőivel. A kurzus a vállalati piaci orientációjú kommunikációs tevékenység fő formáit (klasszikus reklám, Internet- és elektronikus kommunikáció, direkt marketing eladáshelyi ösztönzés) főként a vállalati döntéshozói oldalról közelíti. A kurzus során a résztvevők azt sajátítják el, hogy melyek azok a legfontosabb kérdések és szempontok, amelyeket a vállalati döntéshozónak figyelembe kell vennie, hogy az adott vállalat stratégiai célkitűzéseit legjobban szolgáló kommunikációs üzenetet és kommunikációs formákat megtalálhassa. A kurzus intenzíven épít a meglévő marketing ismeretekre.									

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

Tudása:

Elsajátította a gazdaságtudomány, illetve a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek fogalmait, elméleteit, folyamatait és jellemzőit, ismeri a meghatározó gazdasági tényeket. Érti a gazdálkodó szervezetek 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 háttérrel. Magas szinten használja a marketing szakterület ismeretkövetítési technikáit, és dolgozza fel a magyar és idegen nyelvű publikációs forrásait. Gazdálkodási folyamatokban, projekteknél, 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 problémakörét. 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 projektekből, a projektszoportban 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 együttese. 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 Előadásanyagok és irodalmak áttekintése
Értékelés Írásbeli vizsga
Kötelező szakirodalom: Órai anyagok
Ajánlott irodalom: Horváth Dóra – Bauer András (2013): Marketingkommunikáció. Stratégia, új média, fogyasztói részvétel. Akadémiai Kiadó, Budapest.

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		A külkereskedelem technikája			Kódja:	GT_AKML042-17 GT_AKMLS042-17	
		angolul:		Foreign Trade					
Felelős oktatási egység:				Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar	
Levelező	x	Féléves	10	Féléves	0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde		beosztása:	
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:									
Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. 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. Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén és legalább egy idegen nyelven.									
Képesség:									
Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzése, javaslatai, döntései során. Megérti és használja a kereskedelem és marketing szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyar és idegen nyelven. Képes a fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni. Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. 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, felelősségek vállalására. Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre. Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon. 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. Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén. 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 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; a leggyakrabban használt okmányok és értékpapírok rendszerezése, ismertetése; különleges külkereskedelmi ügyletek; 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. Írásbeli kollokvium.

Kötelező szakirodalom:

Dr. Csapóné dr. Riskó Tünde: Külkereskedelmi technika. Debreceni Egyetemi Kiadó, 2015. ISBN: 978-963-318-514-8

Az előadáson elhangzottak, az előadások diái (eLearning portálról letölthetőek)

Ajánlott szakirodalom:

Kozár László: Nemzetközi áru- és tőzsdei kereskedelmi ügyletek. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2011
ISBN: 9789639935662

ICC Hungary, A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara Magyar Nemzeti Bizottsága: Incoterms 2010 ISBN 978-92-842-0080-1

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Szervezeti magatartás			Kódja:	GT_AKML039-17 GT_AKMLS039-17	
		angolul:		Organizational Behaviour					
Felelős oktatási egység:				DE GTK Vezetés- és Szervezéstudományi Intézet, Vezetéstudományi Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Kollokvium	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5/3				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Ujhelyi Mária		beosztása:	egyetemi docens
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 elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz.									
Attitűd:									
A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató, megfelelő hozzáállást alakítson ki a szervezetek informális alrendszerével kapcsolatban. Nyitottá válik az önismeretszerzésre, képességfejlesztésre és az emberi magatartás tudatos megismerésére. A hallgató ennek köszönhetően olyan gazdaságpszichológiai alapokkal bír, ami hozzásegíti ahhoz, hogy munkahelyi környezetben is eredményesen tudja menedzselni interperszonális kapcsolatait.									
Autonómia és felelősség:									
A kurzus hozzásegíti a hallgatót ahhoz, hogy munkájában innovatív, befogadó, hatékony és eredményes legyen. Az emberi kapcsolatokról felelősséggel formáljon véleményt. Önállóan tudjon döntést hozni saját tudásának, kompetenciáinak fejlesztéséről.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A kurzus áttekinti az angolszász szakirodalomban megjelenő sztenderd szervezeti magatartás témaköröket: képességek, személyiség, hiedelmek, értékek, attitűd, észlelés, döntéshozatal, motiváció, csoportok és teamek, hatalom, szervezeti politika, vezetés, konfliktusok kezelése egyéni és szervezeti szinten, szervezeti struktúrák, szervezeti kultúra és változásmenedzselés.									

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek	
Előadások tartása, gyakorlatokon a témakörökhöz kapcsolódó tesztek, tréning feladatok, esettanulmányok megoldása, informatikai eszközök alkalmazása a tanulás támogatására, a tapasztalati tanulás módszerének alkalmazása, képességfejlesztés.	
Értékelés	
Kollokvium írásbeli vizsga formájában.	
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:	
Dobák Miklós – Antal Zsuzsanna (2013): <i>Vezetés és szervezés. Szervezetek kialakítása és működtetése</i> . Akadémiai Kiadó, Budapest	
Barizsné Hadházi Edit, Pierog Anita, Ujhelyi Mária (2018): <i>Fejezetek a szervezeti magatartás témaköreiből</i> . A tananyag elkészítését a „Duális képzések fejlesztése a Debreceni Egyetemen (DDE)” az EFOP-3.5.1-16-2017-00007 számú projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.	

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Gazdasági elemzés				Kódja:	GT_AKMN038-17 GT_AKMLS038-17		
		angolul:		Business analysis							
2021/2022/1											
Felelős oktatási egység:				DE GTK Számviteli és Pénzügyi Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:			
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat							
Nappali		Heti		Heti			Gyakorlati jegy	4	magyar		
Levelező	+	Féléves	14	Féléves	28						
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 példák, feladatokon keresztül. A példák megoldását a szemináriumi foglalkozások segítik.											
Értékelés											
A félév során az aláírás megszerzéséhez zárthelyi dolgozat megírására van szükség, melyet min. 50%-os szinten kell teljesíteni. A zárthelyi dolgozat egy alkalommal pótolható és egy alkalommal javítható.											
A dolgozat felépítése: az elméleti anyagra vonatkozó tesztek, igaz-hamis állítások és rövid kérdések (definíciók, képletek, összefüggések), valamint gyakorlati, számítási feladatok megoldása.											
Az érdemjegy az alábbiak szerint kerül megállapításra (%):											
– 49,99 aláírás megtagadva											
50,00 – 64,99 2 (elégséges)											
65,00 – 79,99 3 (közepes)											
80,00 – 89,99 4 (jó)											
90,00 – 100,00 5 (jeles)											
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 – Blumné 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_AKML053-17 GT_AKMLS053-17		
		angolul:		Information Systems							
Felelős oktatási egység:				Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve			
		Előadás		Gyakorlat							
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	4	magyar			
Levelező	x	Féléves	5	Féléves	10						
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Füzesi István		beosztása:		egyetemi docens	
A kurzus célja, hogy a hallgatók											
A tantárgy oktatási célja, hogy a hallgatók gyakorlati ismereteket, gyakorlati készséget sajátítsanak el egy kis- és középvállalkozás számára ajánlott ERP rendszer használatában, bevezetésében. A gyakorlatok során egy mintavállalat jellemző folyamatit modellezzük a kiválasztott ERP rendszerben (beállítások, beszerzés, értékesítés, raktározás).											
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul											
Tudás:											
- Ismeri a vállalati folyamatokat támogató informatikai és irodatechnikai eszközöket. - Ismeri a gazdasági szervezetek felépítését és működését. - Birtokában van a szakterület legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve probléma-megoldási módszereinek.											
Képesség:											
- Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával képes a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjteni, rendszerezni, egyszerűbb ok-okozati 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 bocsátás feltétele, hogy a gyakorlati tevékenység alapján megállapított teljesítmény legalább 60%-os legyen. A hallgatók a gyakorlati jegyet az elméleti dolgozat és a gyakorlati munka eredménye alapján kapnak. A két dolgozat számtani átlaga alapján történik a jegy megállapítása.

Kötelező szakirodalom:

Herdon Miklós-Rózsa Tünde (2011): Információs rendszerek az agrárgazdaságban. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest.
Szentleki 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	
6.	Rendszer és információ elméleti ismeretek TE* Partner.ERP rendszer általános ismertetése, Kezelési ismeretek.
7.	Információs rendszerek TE Partner.ERP Kezelési ismeretek, Alapfunkciók
8.	Információs rendszerek Partner.ERP Kiemelt törzsállományok kezelése: Cikktörzs
9.	Integrált vállalatirányítási információs rendszerek TE Partner.ERP Önálló feladatmegoldás: cikktörzs felvitelre, módosítása
10.	Integrált vállalatirányítási információs rendszerek TE Partner.ERP Kiemelt törzsállományok kezelése: Üzleti partnerek
11.	ERP rendszerek funkciói TE 1. Partner.ERP Önálló feladatmegoldás: partnertörzs felvitele, módosítása
12.	1. Elméleti és gyakorlati dolgozat
13.	ERP rendszerek funkciói TE Partner.ERP Kereskedelem
14.	ERP rendszerek adatmodellje TE Partner.ERP Értékesítés.
15.	ERP rendszerek adatmodellje TE Partner.ERP Önálló feladatmegoldás: értékesítés
16.	Integrált vállalatirányítási rendszerek moduljai és funkciói. TE Partner.ERP Beszerzés
17.	Információs rendszerek implementálása TE P@rtner.ERP: Termelésstervezés, gyártás
18.	Információs rendszerek az agrárvállalkozásokban TE Partner.ERP Önálló feladatmegoldás: diszpozíció
19.	2. elméleti dolgozat TE 2. gyakorlati dolgozat

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Médiagazdaságtan		Kódja:	GT_AKML049-17	
		angolul:		Media Economics			GT_AKMLS049-17	
Felelős oktatási egység:				DE GTK Gazdálkodástudományi Intézet, Vállalatgazdaságtani és Vállalkozásfejlesztés Tanszék				
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:	Dr. Nagy Adrián Szilárd		beosztása:	egyetemi docens
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása	
A kurzus célja, hogy a hallgatók megismerjék a médiagazdaságtan világát, annak különböző iskoláit. Részletezni és elemezni a médiapiacok általános sajátosságait, bemutatni ezek különböző iparágakban való konkrét megjelenését. Vizsgálni a lapkiadást, a rádiózást és a televíziózást, valamint kitérni az infokommunikációs lehetőségek fejlődésével kialakult új típusú médiára is. A tantárgy elsajátítását követően a hallgatók képesek lesznek eligazodni a média gazdaságtan világában, és elemző módon viszonyulni a média jelenségeihez, történéseihez és összefüggéseihez.								
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul								
<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								
Az elméleti anyag átadása előadás formájában történik, de lehetőség van kérdések feltevésére, hozzászólásra és vitára is. A félévben leadott elméleti anyagból a számonkérés kollokviumon történik szóbeli és/vagy írásbeli formában. A megengedett hiányzás a kari Tanulmányi és Vizsgaszabályzatban rögzítettek szerint lehetséges.								
Értékelés								
Kollokvium, melynek keretében a hallgató beszámol a félév során elsajátított tudásáról és ismereteiről. Az elméleti anyag értékelése írásbeli és/vagy szóbeli vizsga formájában történik.								

Kötelező szakirodalom:

Gálik Mihály – Csordás Tamás: A média gazdaságtanának kézikönyve, Nemzeti Média- és Hírközlési Hatóság Médiatanács Médiatudományi Intézete, 2020

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

Ajánlott szakirodalom:

Alan B. Albarran: *The Media Economy*, Routledge, 2017

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

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

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 előállítás, terjesztése, a lappiacok szerkezete TE
8.	A rádiózás piaca TE
9.	A televíziózás piaca, termék és kínálat TE
10.	A televíziózás piaca, terjesztés, fogyasztás, szerkezet TE
11.	Az új média fogalma és használata TE
12.	Az új média tartalomszolgáltatások és piacok TE
13.	A médiafogyasztás mérése TE
14.	A média szabályozása TE

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:		Termék- és márkamenedzsment				Kódja:	GT_AKML034-17 GT_AKMLS034-17
	angolul:		Product and Brand Management					
Felelős oktatási egység:			DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Soós Mihály	beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:			beosztása	
A kurzus célja,								
A tárgy célja, hogy a hallgatók megismerkedjenek a termékek és márkák stratégiáinak főbb kérdésköreivel, és az elméleti megalapozás mellett – az esettanulmányok segítségével – a gyakorlatban is jól használható ismereteket szerezzenek. A tárgy alapismereteit a hallgatók a Termék- és márkamenedzsment tárgy kereteiben sajátítják el az alapszakon.								

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

Tudása:

Elsajátította a gazdaságtudomány, illetve a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek fogalmait, elméleteit, folyamatait és jellemzőit, ismeri a meghatározó gazdasági tényeket. Érti a gazdálkodó szervezetek 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 háttérrel. Magas szinten használja a marketing szakterület ismeretkövetítési technikáit, és dolgozza fel a magyar és idegen nyelvű publikációs forrásait. Gazdálkodási folyamatokban, projektekből, 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 problémakörét. 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 projektekből, 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 háttére. Szervezeti kultúra, szervezeti magatartás és a termékinnováció összefüggései. Az újtermék-koncepció kialakítása és tesztelése. Márkapolitikai döntések. Márkaterjesztés. 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

Írásbeli vizsga

Kötelező szakirodalom:

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

Ajánlott irodalom:

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

Heti bontott tematika

A termékmenedzsment fogalma, értelmezése, szerepe a marketingben
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 A termék, mint a marketing-mix meghatározó eleme (fizikai, funkcionális, esztétikai és marketing jellemzők)
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 Termékszintek, termékkínálat, termékdizájn
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 A termékfejlesztés (indítékok, célok, formák és folyamat)
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 A szolgáltatástermék és jellemzői
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 A termék piaci életgörbéje
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 A márka, mint azonosító és megkülönböztető termékjelző
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 Márkaépítés, márkaszemélyiség, márka imázs, márkaérték
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 Sikertényezők és bukás-okozók a termékmenedzsmentben
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 Márkatípusok és jellemzőik
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 Márkastratégiák, összefüggések piaci kihívások, pozíció és márkamenedzsment között
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 Ansoff-mátrix stratégiái
 A BCG-mátrix stratégiái
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 Hallgatói prezentációk
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása
 Hallgatói prezentációk
 TE*Az előadásanyag elméleti szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Árpolitika a marketingben				Kódja:	GT_AKML035-17 GT_AKMLS035-17	
	angolul:							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Hernádi László		beosztása:		adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató		neve:				beosztása		
A kurzus célja, hogy a hallgatók								
a félév során megismerkednek az árképzéshez szorosan kapcsolódó alapfogalmakkal, majd a különböző árstratégiákkal, árképzési célokkal gyakorlati példákon keresztül. A kurzus elvégzésével a hallgatók képesek lesznek önálló árkalkulációt végezni, elemezni a fogyasztói árat, különbséget tenni az árendmények 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 árrugalmassága. Az árképzési célok kiválasztása. Az árképzés módjának kiválasztása. Árképzés a költségek alapján. Termékcsaládok árazása. Árképzés piaci alapon. Ármegállapítás közgazdasági elvek alapján. Árstratégiák. Az árdöntések szempontrendszere. Árváltozások (árcsökkentések, árnövekedések kezdeményezése). Az árváltozások marketing aspektusai. Ártárgyalás.	
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadások, tantermi vita, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező és az ajánlott irodalom anyagából.	
Értékelés Szóbeli vizsga	
Kötelező szakirodalom: Az előadáson elhangzottak Reketttye Gábor: Az ár a marketingben. KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó, Budapest, 2004. ISBN 963-224-691-8 Ajánlott szakirodalom: Reketttye Gábor: Multidimenzionális árazás. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2011. ISBN 978-963-05-8982-6 Philip Kotler: Marketing menedzsment. 2. kiadás, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1999. ISBN 963-10637-289-79764-1 Robert J. Dolan – Hermann Simon: Árképzés okosan. Geoméda Kiadó, Budapest, 2000. ISBN 963-791-067-0	

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Fogyasztói magatartás				Kódja:	GT_AKML602-17			
		angolul:		Consumer Behavior					GT_AKMLS602-17			
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék								
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-			
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve		
		Előadás		Gyakorlat								
Nappali		Heti				Heti				magyar		
Levelező	+	Féléves		10		Féléves		5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Kontor Enikő			beosztása:		egyetemi adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:					beosztása			
A kurzus célja, hogy a hallgatók magas szinten legyenek képesek adaptálni a fogyasztók magatartását vizsgáló elméleteket, koncepciókat, illetve felmérni a piac vásárlási döntésekre gyakorolt hatásait. A tantárgy egyrészt a vásárlók magatartását befolyásoló külső és belső tényezők vizsgálatára, másrészt a vásárlás helyének stimulusaira helyezi a hangsúlyt. A tárgy az elméleti ismeretek bővítése mellett a tanultak gyakorlati felhasználásának a bemutatására is törekszik.												
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul												
<i>Tudás:</i> - 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.												
<i>Képesség:</i> - 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.												
<i>Attitűd:</i> - 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.												
<i>Autonómia és felelősség:</i> - 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.												

fogyasztók szociális környezete (család, referenciacsoportok, véleményvezetők), szegmentum-specifikus tényezők, a vásárlási döntési folyamat és a vásárlás helye.	
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek Előadások, modern infokommunikációs eszközök felhasználásával. Az elméleti anyag illusztrációja esettanulmányokon keresztül. Konzultációs lehetőség biztosított. Szemináriumokon: • esettanulmányok, feladatok, tesztek projektív technikák alkalmazása, • a témakörhöz kapcsolódó konkrét, aktuális vállalati esetek megbeszélése.	
Értékelés Írásbeli vizsgadolgozat a vizsgaidőszakban, mely vegyes feladatokat tartalmaz (esszé, teszt, igaz-hamis kérdés, képelemzés).	
Kötelező szakirodalom: • Hofmeister-Tóth Ágnes (2008): A fogyasztói magatartás alapjai, Aula Kiadó, Budapest.	
Ajánlott szakirodalom: • Törőcsik Mária (2003): Trendek – Új fogyasztói csoportok, KJK KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó, Budapest • Törőcsik Mária (2011): Fogyasztói magatartás. Insight, trendek, vásárlók. Akadémiai Kiadó, Budapest	

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

A tantárgy neve:		magyarul:		Szolgáltatásmarketing			Kódja:	GT_AKML046-17
		angolul:		Services Marketing				
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék				
Kötelező előtanulmány neve:							Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	0			
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Kiss Marietta	beosztása:	adjunktus
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 versenyelőny forrásaként is a fizikai termékeket előállító vállalatok számára. A kurzus végső célja, hogy a mai üzleti környezet megértéséhez – és az abban való sikeres helytálláshoz – elengedhetetlen ismereteket és képességeket nyújtson.								

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

Tudás:

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

Képesség:

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

Attitűd:

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra a szolgáltatásmarketing területén, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, 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. A házi feladatok későbbi beadása naponta 20%-kal csökkenti az egyébként érte kapott pontot. A félév írásbeli vizsgával zárul. A félév végi jegy a következőképpen áll össze (a jobbik eredmény lesz figyelembe véve):

A opció: írásbeli vizsga: 100%

B opció: online házi feladatok: 20% ÉS írásbeli 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

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

VERES ZOLTÁN (2005): Szolgáltatásmarketing. Műszaki Kiadó, Budapest

VERES ZOLTÁN (2017): A szolgáltatásmarketing alapkönyve. Akadémiai Kiadó, Budapest

WIRTZ, J.–LOVELOCK, C. H. (2018): Essentials of Services Marketing. 3rd edition, Pearson, Harlow

Heti bontott tematika	
1.	Követelmények ismertetése. A szolgáltatások fogalma, típusai. A szolgáltatások menedzsmentjének sajátosságai TE* A hallgatók megismerkednek a szolgáltatások és a szolgáltatásmarketing fogalmával, a szolgáltatások nemzetgazdasági és világgazdasági jelentőségével, a szolgáltatások marketing mixével, a szolgáltatások különböző szempontok szerinti csoportosítási lehetőségeivel. Megismerik a szolgáltatások négy sajátosságát (megfoghatatlanság, szétválaszthatatlanság, változékonyság, tárolhatatlanság), az ezekből eredő problémákat és azok kezelési lehetőségeit.
2.	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.
3.	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.
4.	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.
5.	A szolgáltatástermék TE A hallgatók megismerik a szolgáltatástermék molekulamodelljét és „virágmodelljét”, a szolgáltatásinnováció lehetőségeit, az innovációs folyamatot, valamint a szolgáltatások márkázási lehetőségeit.
6.	Szolgáltatások árazása. Az értékesítés lehetőségei a szolgáltatásoknál TE A hallgatók megismerkednek a szolgáltatások árazásának „háromlábú” modelljével, a szolgáltatások árazásának sajátosságaival, a szegmentált árképzéssel, a bizonytalanságsökkentő, a kapcsolatorientált és a hatékony árazással. Betekintést nyernek a szolgáltatóvállalatok telephelyválasztási kérdéseibe, a helyhez kötöttség alternatíváiba, az elektronikus szolgáltatások jellemzőibe, illetve a szolgáltatások egy speciális értékesítési csatornájaiba, a franchise-ba.
7.	A szolgáltatások kommunikálása TE A hallgatók megismerik a szolgáltatások kommunikációjának sajátosságait és lehetőségeit, a marketingkommunikációs folyamatot és a kommunikációs mix elemeit szolgáltatások esetén.
8.	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.
9.	A szolgáltatások megfogható elemei. Az emberierőforrás-menedzsment szerepe a szolgáltatásokban TE A hallgatók megismerik a fizikai környezet funkcióit, elemeit, a szolgáltatásélmény hangulatát meghatározó tényezőket, a szolgáltatáskörnyezet hatásmodelljét, a szolgáltatáskörnyezet kutatásának módszereit. Bemutatásra kerül a szolgáltatás-nyereség lánc, a frontvonalon 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.
10.	Nemzetközi szolgáltatásmarketing. Sikeres szolgáltatási stratégiák TE A hallgatók megismerik a szolgáltatóvállalatok nemzetköziesedésének elméleti kereteit, beleértve a nemzetköziesedés lehetőségeit és korlátait, a nemzetközi piacra lépési módokat, a külpiacon lépés okait, valamint a kultúra szerepét a nemzetköziesedésben. Betekintést nyernek a szolgáltatóvállalatok sikeres működésének alapelveibe, a kudarc kialakulásának folyamatába, valamint a marketing, az operatív működés és a HR összhangjának fontosságába, végül a leadership szerepét is megismerik a szolgáltatóvállalatoknál.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketingcsatorna tervezése és elemzése				Kódja:	GT_AKML605-17 GT_AKMLS605-17			
		angolul:										
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet								
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:				
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve		
		Előadás		Gyakorlat								
Nappali		Heti				Heti				Gyak.	3	magyar
Levelező	x	Féléves		0		Féléves		10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Hernádi László			beosztása:	adjunktus		
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 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, 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												
A tananyag megértését elősegítő diáorok és a kompetenciák elsajátítását támogató számítási feladatok.												
Értékelés												
A hallgatók értékelése vizsgaidőszakban írt írásbeli (tesztjellegű) vizsgával történik. A ponthatárok (százalékosan): 0-60%-elégtelen 61-70%-elégséges 71-80%-közepes 81-90%-jó 91-100%-jeles												
Kötelező irodalom Agárdi I. : Kereskedelmi marketing és menedzsment. Akadémiai Kiadó, 2010 (kijelölt fejezetei) Polónyi I.: Tevékenységmenedzsment. Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar, 2007 (kijelölt fejezetei) Coughlan, A.T., Stern, L.W., Anderson, E., El-Ansary, A.I.: Marketing Channels (6th edition edition)2006, Prentice Hall Ajánlott irodalom Bauer András - Berács József: "Marketing" Aula Könyvkiadó, 1998.												

Heti bontott tematika	
	Témakör
1.	Bevezetés, a marketingcsatorna funkciói TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
2.	Ellátáslánc-menedzsment és logisztika TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Előrejelzés TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	Beszerezési döntések TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	Készletgazdálkodás I. TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	Készletgazdálkodás II. TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	Kereskedelmi formák, üzlettípusok TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	Fogyasztói magatartás a kereskedelemben TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	Kiskereskedelmi stratégia TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
10.	Áruválaszték tervezése, választékpolitika TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
11.	Telephelyválasztás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
12.	Várakozó sorok menedzsmentje TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
13.	Ár és akciópolitika a kereskedelemben TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
14.	Kereskedelmi vállalatok teljesítményének a mérése TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Nemzetközi marketing				Kódja:	GT_AKML606-17 GT_AKMLS606-17		
	angolul:	International Marketing							
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék							
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:			
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	4	magyar	
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató		neve:		Dr. Kiss Marietta		beosztása:	adjunktus		
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
betekintést nyerjenek a nemzetközi üzleti lehetőségek felismerésének, a marketing döntések nemzetközi piaci környezetben való megalapozásának, előkészítésének és eredményes végrehajtásának kérdésköreibe. Az alapvető elméleti ismeretek gyakorlati elmélyülését esettanulmányok megoldása is segíti.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
- Rendelkezik a nemzetközimarketing-tudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek ismeretével.									
- Ismeri a csoportmunkában való együttműködés szabályait és etikai normáit.									
- Ismeri a nemzetközi vállalkozásokhoz kapcsolódó marketing szakterület alapjait.									
- Birtokában van a nemzetközimarketing-tudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén.									
Képesség:									
- A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez a nemzetközi marketing területén, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin - és részben ismeretlen - nemzetközi környezetben is.									
- A fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálja. Megérti és használja a nemzetközi marketing szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát.									
- Csoportos feladatmegoldásban vesz részt, a gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően azokban a tevékenységet vezeti, szervezi, értékeli, ellenőrzi.									
- Tisztában van a nemzetközi, multikulturális környezetben végzett marketingmunka végzésének sajátosságaival.									
Attitűd:									
- Csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.									
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra a nemzetközi marketing területén, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, 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 elemzéseikért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal.									
- Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.									
- Önállóan kíséri figyelemmel a társadalmi-gazdasági-jogi környezet nemzetközi marketingtevékenységet érintő változásait.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A kurzus a következő témaköröket öleli fel: A nemzetközi marketing fogalma, koncepciói; A külpiacra lépés motivátorai és akadályai; Nemzetközi piackutatás; Makro- és mikrokörnyezet-elemzés a nemzetközi marketingben; Nemzetközi piacssegmentáció és célpiacképzés; A külpiacra lépés formái; Nemzetközi termék-, promóciós, ár- és disztribúciós politika.									

Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek

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

Értékelés

A hallgatók fejenként maximum 1 kiselőadást vállalhatnak valamilyen nemzetközi marketing témából, melyért maximum 5 százalékpontot kaphatnak. A házi feladatok későbbi beadása naponta 20%-kal csökkenti az egyébként érte kapott pontot. A félév írásbeli vizsgával zárul. A félév végi jegy a következőképpen áll össze (a jobbik eredmény lesz figyelembe véve):

A) Vizsga: 100% VAGY

B) Vizsga: 70%, Házi feladat: 30%.

Érdemjegyek:

0–50% elégtelen (1)

51–62% elégséges (2)

63–74% közepes (3)

75–86% jó (4)

87–100% jeles (5)

Kötelező szakirodalom:

DELI ZSUZSA (2006): Nemzetközi marketing. Műegyetemi Kiadó, Budapest

Ajánlott szakirodalom:

ALBAUM, GERALD–DUERR, EDWIN–JOSIASSEN, ALEXANDER (2016): International Marketing and Export Management. 8th Edition, Pearson

CATEORA, PHILIP R.–MONEY, R. BRUCE–GILLY, MARY C.–GRAHAM, JOHN L. (2020): International Marketing. 18th Edition, McGraw-Hill, New York

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

GREEN, MARK C.–KEEGAN, WARREN J. (2020): Global Marketing: Global Edition, 10th Edition, Pearson

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

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 külpiacon lépés motivátorai és akadályai. Nemzetközi piackutatás TE A hallgatók betekintést nyernek a külpiacon lépés reaktív és proaktív motivátoraiba, valamint akadályaiiba. Megismerik a nemzetközi piackutatás fogalmát, sajátosságait, folyamatát, beleértve a nemzetközi környezetben használható piackutatási módszereket, azok specifikumait.
3.	Makrokörnyezet-elemzés a nemzetközi marketingben TE A hallgatók részletesen megismerkednek a makrokörnyezet kulturális elemével mint a nemzetközi marketing hangsúlyos részével, bemutatásra kerül számos kultúramodell, illetve az idegen kultúrához való alkalmazkodás kérdésköre. Megismerik a makrokörnyezet további elemeit: a gazdasági, a politikai (beleértve a politikai kockázatokat), a jogi (beleértve a főbb jogrendszerek eltéréseit), a földrajzi és a technológiai környezetet. Végül tárgyalásra kerül az üzleti távolság fogalma.
4.	Mikrokörnyezet-elemzés a nemzetközi marketingben TE A hallgatók megismerik a nemzetközi marketingtevékenység megalapozásához szükséges mikrokörnyezet-elemzés részeit: bemutatásra kerülnek a fogyasztói magatartás, a versenytársak elemzésének, valamint a beszállítók és egyéb partnerintézmények nemzetközi vonatkozásai.
5.	Nemzetközi piacszegmentáció és célpiacképzés TE A hallgatók megismerik a nemzetközi piacszegmentáció fogalmát és lépéseit, a nemzetközi célpiacképzés fogalmát és stratégiáit.
6.	A külpiacon lépés formái TE A hallgatók tisztában lesznek a külpiacon lépés formáját meghatározó tényezőkkel, a külpiacon lépés formáinak különböző csoportosításával, a lehetséges külpiacon lépési formák (direkt és indirekt export, licenc-értékesítés, franchise, szerződéses termeltetés, közös vállalkozás, közvetlen külföldi tőkebefektetés) jellemzőivel, előnyeivel és hátrányaival.
7.	Nemzetközi termékpolitika TE A hallgatók megismerik a sztenderdizálás és adaptálás termékpolitikai kérdéseit, a nemzetközi termékpolitikai stratégiákat, beleértve az új termék fejlesztésének stratégiáját is. Betekintést nyernek a nemzetközi termékszerkezet tervezésének kérdéseibe, valamint egyéb termékpolitikai döntésekbe (nemzetközi termékvonat és időzítés, nemzetközi minőségpolitika, nemzetközi márkapolitika, nemzetközi csomagolás és címkézés – beleértve az országeredet-hatást, nemzetközi fogyasztói kiszolgálás).
8.	Nemzetközi promóciós politika TE A hallgatók megismerik a nemzetközi promóciós politika lehetséges céljait, elemeit (nemzetközi reklám, vásárlásösztönzés, PR, személyes eladás), illetve stratégiáját.
9.	Nemzetközi árpolitika TE A hallgatók ismerik a nemzetközi árpolitikai célokat, a nemzetközi ármeghatározás módszereit, az alkalmazható árkedvezményeket, felárat, a globális és lokális árak kérdéskörét, valamint a fizetési eszközöket és módokat.
10.	Nemzetközi disztribúciós politika TE A hallgatók megismerik a disztribúciós csatorna lehetséges típusait a külpiacon lépési módozattól függően, a disztribúciós csatorna struktúrájának kérdéseit, tervezési szempontjait, a fuvarozási formákat, a fuvarozási költségek és kockázatok megosztásának lehetséges módjait, a raktározás kérdéseit, illetve a nemzetközi disztribúciós stratégiák típusait.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Reklám és reklámtervezés		Kódja:	GT_AKML607-17		
		angolul:		Advertising and advertising planning			GT_AKMLS607-17		
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet, Marketing Tanszék					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		Gy	4	magyar	
Levelező	+	Féléves	-	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Kontor Enikő		beosztása:	egyetemi adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
A kurzus célja, hogy a hallgatók az integrált marketingkommunikációs megközelítésen belül el tudják helyezni a reklám szerepét. Megismerkednek a reklám pszichológiai aspektusaival, hatásmechanizmusával. A klasszikus megközelítések mellett a kurzus hangsúlyt fektet az „új média” megközelítésekre, a klasszikus és modern eszközök kombinálásának lehetőségeire. A kurzus eredményeként olyan ismeretekre tesznek szert, amely lehetővé teszi reklámkampány megtervezését, mind vállalati, mind az ügynökség oldaláról.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
<i>Tudás:</i> • Rendelkezik a reklám és reklámtervezés alapvető fogalmaival, befolyásoló tényezőnek 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.									
<i>Képesség:</i> • Képes elvégezni a reklámtervezéshez szükséges információk, adatok alapvető analízisét. • Képes alapvető összefüggések feltárására, elemzésére, következtetések levonására, ezek alapján döntést előkészítő javaslatok megfogalmazására. • Nemzetközi környezetben is képes hatékony munkavégzésre • Képes álláspontját szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni. • Képes együttműködni más szakterületek képviselőivel, alkalmas projektben, csoportos feladatmegoldásban való részvételre.									
<i>Attitűd:</i> • 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.									
<i>Autonómia és felelősség:</i> • A hallgató munkája során önállóan el tud mélyülni a kommunikáció/reklám világának egyes részterületeiben, továbbfejleszti magát. • Gazdálkodó szervezetben a kereskedelmi és marketing folyamatokat szervezi, irányítja és ellenőrzi. • Munkáját a szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartásával végzi.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A kurzus a következő témaköröket tekinti át: A reklám fogalma, helye az integrált marketingkommunikációban, reklám alapfogalmai, a pszichológia szerepe a reklámban. A reklám típusai, az új média. A reklám működésének jogi háttere. 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.

Értékelés

- Írásbeli vizsgadolgozat a vizsgaidőszakban.

Kötelező szakirodalom:

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

Ajánlott szakirodalom:

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

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

A tantárgy neve:		magyarul:		Nonprofit és kisvállalati marketing				Kódja:	GT_AKML608-17 GT_AKMLS608-17		
		angolul:									
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:			
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat							
Nappali		Heti		Heti		G		3	magyar		
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10						
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Hernádi László		beosztása:	adjunktus		
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 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, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.											
A kurzus rövid tartalma, témakörei											
A kurzus során a hallgatók megismerkednek a nonprofit szektor kialakulásával, sajátosságaival, a marketing eszköztárának alkalmazási lehetőségeit ezen környezetben, a kisvállalatok hazai sajátosságaival, a KKV-k körében alkalmazható marketingeszközök körével, alkalmazásuk speciális feltételeivel.											
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek											
Esettanulmányok, diasor.											
Értékelés											
A hallgatók értékelése vizsgaidőszakban írt írásbeli (tesztjellegű) vizsgával történik. A ponthatárok (százalékosan): 0-60%-elégtelen 61-70%-elégséges 71-80%-közepes 81-90%-jó 91-100%-jeles											
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.											

Tananyag témakörei	
1.	Bevezetés, követelmények ismertetése, nonprofitmarketing bevezető TE*Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
2.	A KKV-k sajátosságai TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Piacorientáció TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	Innováció TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	Az innováció menedzselése TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	Projektmenedzsment TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	A nonprofit marketing értelmezése, a nonprofit szektor kialakulása TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	Társadalmi célú marketing TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	Településmarketing TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
10.	Kulturális marketing TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
11.	Sportmarketing TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
12.	Politikai marketing TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
13.	Profitorientált vállalatok nonprofit jellegű tevékenységei TE Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Online marketing			Kódja:	GT_ASZVL031-17 GT_ASZVLS031-17	
		angolul:		Online marketing					
Felelős oktatási egység:				DE GTK – Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				-			Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	3	magyar	
Levelező	igen	Féléves	0	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Fehér András		beosztása: adjunktus	
A kurzus célja, hogy a hallgatók									
A tantárgy keretein belül a hallgatók megismerhetik az Internet széleskörű üzleti alkalmazási módjait. Az előadások során lehetőség nyílik a témakörrel kapcsolatos hazai és külföldi elméleti eredmények megismerésére. Az önálló feladatok (esettanulmányok) megoldása közben a hallgató kreativitása, a tanult ismeretek adaptálási készsége az elvárás. A félév végén a hallgatók egy esettanulmány feldolgozásával és egy írásbeli vizsga megírásával bizonyítják a megszerzett tudásukat.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Tudás:									
Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.									
Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét.									
Ismeri az e-üzlet módszereit és hátterét.									
Képesség:									
Az elemzés és a gyakorlati problémamegoldás során, ha szükséges, interdiszciplináris megközelítést alkalmaz.									
Önálló új következtetéseket, eredeti gondolatokat és megoldási módokat fogalmaz meg, multidiszciplináris kontextusban, új és eddig ismeretlen környezetben, nem teljes, illetve korlátozott információk mellett is.									
Képes szakmai elemzéseket, esettanulmányokat a szakmai közlés szabályai szerint közzétenni, szükség esetén idegen nyelven is.									
Attitűd:									
Hivatásának tartja a gazdaságtudományok átfogó gondolkodásmódjának és értékrendszerének, gyakorlati működése alapvető jellemzőinek hiteles közvetítését munkahelyi környezetben és azon kívül, szakmai és nem szakmai közönség számára is.									
Autonómia és felelősség:									
Szervezetpolitikai, stratégiai, irányítási szempontból jelentős területeken is önállóan választja ki és alkalmazza a releváns probléma megoldási módszereket, önállóan lát el gazdasági elemző, döntés-előkészítő, tanácsadói feladatokat.									
Társadalmi és közéleti ügyekben kezdeményező, felelős magatartást tanúsít a munkatársak, beosztottak vonatkozásában.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei									
A kurzus legfontosabb témakörei a következők: az információs társadalom jellemzőinek és az internet kialakulásának megismerése; az online fogyasztói magatartás folyamatának jellemzése; az online marketing és eszközrendszerének részletes ismertetése; az egyes online marketing eszközök mérhetőségének feltérképezése; e-kereskedelmi üzleti modellek bemutatása.									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek									
Az évközben elhangzottak ellenőrzésére vizsgaidőszakban (opcionálisan elővizsgaként a szemeszter végén) megírt írásbeli dolgozat szolgál, amelyet a hallgatóknak előzetesen rendelkezésre bocsátott vizsgakérdések alapján teljesítenek. A levelezős gyakorlatok legalább egyikének látogatása ajánlott, amely egyben a kurzus aláírásának egyik feltétele is a levelezős hallgatóknál. Hiányzás esetén az oktatóval fel kell venni a kapcsolatot és egyeztetni, ebben az esetben a levelező képzésből adódóan az aláírás teljesíthető.									
A levelezős kurzus teljesítéséhez, az oktató által előzetesen elfogadott témakört kell egyénileg feldolgozniuk a hallgatóknak a félév végéig. Ebből írásbeli beadandó kell elkészíteniük előre megadott szempontok alapján. Az írásbeli beadandó egy 5-8 oldalas word/pdf dokumentum. Formai követelményei az alábbiak: 12-es Times New Roman betűtípus, 1,5-es sortáv. Normál margók. Az írásbeli beadandót az utolsó órát követő időszakban kell leadniuk, az előzetes egyeztetésnek megfelelően.									

Értékelés

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

- 50 = elégtelen (1)

51 - 62 = elégséges (2) – 51%

63 - 74 = közepes (3) – 63%

75 - 86 = jó (4) – 75%

87 - 100 = jeles (5) – 87%

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. konzultációs alkalom	Követelményrendszer ismertetése, előzetes tapasztalatok megbeszélése
	<i>TE: A gyakorlatok céljának és teljesítésének megismerése.</i>
	Az információs társadalom és az internet kialakulása I.
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az információs társadalom és az internet kialakulása II.
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Online fogyasztói magatartás
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Digitális/online marketing trendek az elmúlt években
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az online marketing kialakulása és általános bemutatása; Weboldallal kapcsolatos általános jellemzők
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Keresőgép-marketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
2. konzultációs alkalom	Display hirdetések és e-mail marketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Mobilmarketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Közösségi média
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Vírusmarketing és egyéb online marketing eszközök
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Webes statisztika, mérések, ROI
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	E-kereskedelmi üzleti modellek és koncepciók
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Nemzetközi kereskedelempolitika				Kódja:	GT_AKML032-17			
		angolul:		International Trade Policy					GT_AKMLS032-17			
Felelős oktatási egység:				Közgazdaságtan és Világgazdaságtan intézet								
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-			
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve		
		Előadás		Gyakorlat								
Nappali		Heti				Heti				K	3	Magyar
Levelező	L	Féléves		10		Féléves		0				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Márkus Ádám			beosztása:		adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:					beosztása			
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:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- Ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés, a projekt vezetés szabályait és etikai normáit.
- 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.
- 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 vállalati kereskedelmi és marketing adatbázisok kezelésére, a szekunder marketingkutatói információk és adatok elemzésére, a szükséges specifikus szoftverek használatára.
- Képes hatékony munkára gazdasági, marketing és kereskedelmi projektekben, gazdálkodó szervezetekben.
- Megérti és használja a kereskedelem és marketing szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyar és idegen nyelven.
- Képes a fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni.
- Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerrel való együttműködésre.
- Írásban, szóban és modern infokommunikációs eszközökkel, idegen nyelven is képes kommunikálni.

Attitűd:

- A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.
- Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre.
- Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon.
- Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését.
- 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.
- Önállóan vezet, szervez, irányít gazdálkodó szervezetben szervezeti egységet, munkacsoportot, illetve vállalkozást, kisebb gazdálkodó szervezetet, felelősséget vállalva a szervezetért és a munkatársakért.
- 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.
- Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.

A kurzus rövid tartalma, témakörei

A világ gazdaság 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%) 0-52% elégtelen, 53-64% elégséges, 65-76% közepes, 77-87% jó, 88-110% 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:	
Krugman, P.R. – Obstfeld, M. – Melitz, M.J. (2018): International Economics, Theory and Policy, 11th Edition, Pearson International Edition, ISBN10: 1-292-21635-2 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.	Világ gazdaság, globalizáció, transznacionális vállalatok A nemzetközi integráció értelmezései Regionális integrációk Az európai integráció
	TE: A világ gazdaság fejlődésének áttekintése, adatok megismerése a világ vezető vállalatairól, a globális integráció elméleti hátterének megismerése, az egyes kontinensek regionális integrációs kezdeményezéseinek feltérképezése
2.	A kereskedelem politika eszközei A kereskedelem politika politikai gazdaságtana Vámok jóléti hatásai
	TE: A szabadkereskedelemben történő beavatkozás motivációinak, indítékainak megismerése, jóléti hatásainak számszerűsítése

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Nemzetközi üzleti ismeretek			Kódja:	GT_AKML501-17, GT_AKMLS501-17	
		angolul:		International business					
Felelős oktatási egység:				Közgazdaságtan és Világgazdaságtan Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:				Kereskedelmi stratégiák specializáció választása			Kódja:		
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	3	magyar	
Levelező	x	Féléves	10	Féléves	5				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. habil. Erdey László		beosztása: egyetemi docens	
A kurzus célja, hogy a hallgatók megismerkedjenek az áruk és szolgáltatások külkereskedelmének alapvető koncepcióival, állami szabályozásának eszközrendszerével, legfontosabb nemzetközi intézményeivel, a hazai és a nemzetközi makro- és mikro-környezet közötti legjelentősebb különbségekkel, a külkereskedelem technikájának egyes részleteivel, valamint európai uniós és magyarországi szabályozásának logikájával és részleteivel.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
<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 világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns, kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.									
- Képes a gazdasági folyamatok, szervezeti események komplex következményeinek meghatározására.									
Képes a gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően kis- és közepes vállalkozást, illetve gazdálkodó szervezetben szervezeti egységet vezetni.									
<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 és gyakorlatok 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, 2019, kijelölt részek, ISBN 9789630595360 Az előadásokon és a szemináriumokon elhangzottak	
Ajánlott szakirodalom:	
A Külgazdaság c. folyóirat számai S. Tamer Cavusgil, Gary Knight, John R. Riesenberger (2020): International Business: The New Realities, Global ed., 5th edition, Pearson	

Heti bontott tematika	
1.	Bevezetés, A nemzetközi üzleti ismeretek tárgyköre TE* A nemzetközi üzleti ismeretek kulskonceptjeinek felvázolása. Megvilágítani, miben különböznek a nemzetközi tranzakciók a hazaiaktól. Azonosítani a nemzetközi üzleti élet legfontosabb szereplőit. Leírni a cégek nemzetközivé válásának legfontosabb okait. Miért érdemes nemzetközi üzleti ismereteket tanulni? A piacok globalizációja és a cégek nemzetközivé válása TE: A piacok globalizációja mint gondolati keretrendszer. A globalizáció előmozdítói. A technológiai fejlődés és a globalizáció. A globalizáció dimenziói. A piacok globalizációjának vállalati szintű következményei. A globalizáció társadalmi következményei. A nemzetközi üzleti élet kulturális környezete TE: Kultúra és kulturális kockázat, a kultúra dimenziói, a nyelv és a vallás szerepe a kultúrában, a kultúra hatása a nemzetközi üzleti kapcsolatokra, a kultúra modelljei és magyarázatai, a kultúra hatása a menedzsment folyamatokra Etika, társadalmi felelősség, fenntarthatóság és irányítás TE: Az etikus viselkedés és jelentősége a nemzetközi üzleti életben. Etikai kihívások a nemzetközi üzleti kapcsolatokban. A vállalatok társadalmi felelőssége. Fenntarthatóság. A vállalati kormányzás szerepe. Az etikus viselkedés keretrendszere. A nemzetközi kereskedelem és beruházások elmélete TE: Miért kereskednek a nemzetek? Hogyan növelhetik a nemzetek versenyképességüket? Miért és hogyan válnak a vállalatok nemzetközivé? Milyen stratégiákkal szerezhet a nemzetközivé váló vállalat versenyelőnyöket és hogyan tarthatja fenn azokat?
2.	A nemzeti környezet politikai és jogi rendszerei TE: A politikai és a jogi környezet. Politikai rendszerek. Jogrendszerek. A politikai és jogi rendszerek szereplői. A politikai rendszerből fakadó országhoz tartozó típusok azonosítása. A jogrendszerből fakadó országhoz tartozó típusok azonosítása. Az országhoz tartozó menedzsmentje Kormányzati beavatkozás, regionális integrációk TE: A kormányzati beavatkozások természete. A kormányzati beavatkozás eszközrendszere. A kormányzati beavatkozások evolúciója és következményei. A vállalatok lehetséges reakciói a kormányzati beavatkozásokra. A regionális integráció és gazdasági blokkok. A vezető gazdasági blokkok azonosítása. A regionális integráció előnyeinek és következményeinek azonosítása. Feltörekvő piacok. TE: A fejlett, a fejlődő és a feltörekvő piacok. A feltörekvő piacok vonzereje a nemzetközi üzleti élet számára. A feltörekvő piacok tényleges piacpotenciáljának értékelése. A feltörekvő piacok kockázatainak és kihívásainak értékelése. Sikerstratégiák feltörekvő piacokon. A vállalat társadalmi felelőssége, a fenntarthatóság és a globális szegénységi válság. Piaci lehetőségek értékelése a globális piacokon TE: A vállalat külföldi piacokra való lépésével kapcsolatos jellemzők elemzése. A termékek és szolgáltatások külföldi piacokon történő értékesítésre való alkalmassága. A célországok

	azonosítása. A piacpotenciál elemzése. Külföldi partnerválasztás. A vállalat értékesítési potenciáljának becslése.
	Export és globális outsourcing
	TE: Az export mint külpiacra lépési stratégia. Az export-import tranzakciók menedzsmentje. A külföldi közvetítők azonosítása és a velük végzett munka. Az outsourcing, a global sourcing és az offshoring. A global sourcing előnyei és kockázatai. A global sourcing stratégiái és az értéklánc menedzsment
3.	Külföldi közvetlen tőkebefektetések és vállalati együttműködések
	TE: Nemzetközi tőkeáramlás és együttműködés. Az FDI jellemzői. Az FDI és a vállalati együttműködések jellemzői. A külföldi közvetlen tőkebefektetések típusai. A nemzetközi vállalati együttműködések. A kiskereskedői tapasztalatok fontossága a külpiacokon
	Licencia, franchise és egyéb szerződéses stratégiák
	TE: Szerződéses belépési stratégiák. Licencátadás mint belépési stratégia. A licencátadás előnyei és hátrányai. A franchise mint belépési stratégia. A franchise előnyei és hátrányai. Egyéb szerződéses belépési stratégiák. A szellemi tulajdonjogok megsértése mint globális probléma.
	A globális cégek marketingmenedzsmentje
	TE: A globális piacszegmentáció. Standardizáció és adaptáció a nemzetközi marketingben. Globális márkázás és termékfejlesztés. Nemzetközi árazás. Nemzetközi marketingkommunikáció. Nemzetközi disztribúció.
	A globális cégek humánerőforrás-menedzsmentje
	A HR stratégiai szerepe a nemzetközi üzleti kapcsolatokban. A nemzetközi toborzási politika. A nemzetközi alkalmazottak felkészítése és képzése. A nemzetközi alkalmazottak teljesítményértékelése és kompenzációja. A nemzetközi munkaügyi kapcsolatok. A nemzetközi munkaerő diverzitása.

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Marketinglogisztika				Kódja:	GT_AKML511-17 GT_AKMLS511-17		
		angolul:		Marketing logistics							
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:			
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat							
Nappali		Heti		Heti		K		3	magyar		
Levelező	X	Féléves	9	Féléves	0						
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. habil. Gál Tímea		beosztása:		adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása			
A kurzus célja,											
megismertetni a hallgatókat a marketing és a logisztika kapcsolatával fogyasztói és szervezeti szinten. A hallgatók megismerik a logisztika, a szállítás, szállítmányozás, csomagolás, készletgazdálkodás, árumozgatás és raktározás alapjaival.											
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul											
Tudás:											
Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket.											
Ismeri a kereskedelem és marketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket, elméleteket és az ezeket felépítő fogalomrendszert.											
Képesség:											
Elvégzi a kereskedelem és marketing szakterület ismeretrendszerét alkotó elképzelések alapfokú analízisét, az összefüggéseket szintetizálja, és adekvát értékelő tevékenységet folytat. Képes a marketing és értékesítés rövid és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a gyors piaci változások felismerésére, azokhoz való alkalmazkodásra.											
Attitűd:											
A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező. Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, 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: A marketing-logisztika alapjai, definíciók, a marketing-logisztika stratégiai dimenziói, ellátási lánc menedzsment, ELM technikák, kiskereskedelmi logisztika, raktározás, árumozgatás, készletgazdálkodás, csomagolás.											
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek											
Előadások, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező irodalomból.											

Értékelés

Írásbeli vizsga a vizsgaidőszakban.

Kötelező szakirodalom:

Az előadások anyaga.

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

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

Ajánlott szakirodalom:

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

Bontott tematika	
1.	Bevezetés, a tantárgyi tematika és követelményrendszer ismertetése, A marketinglogisztika alapjai (definíciók) TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
2.	Marketing, értékesítés és fizikai elosztás, A marketing-logisztika stratégiai dimenziói TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
3.	Ellátási lánc menedzsment technikák: ECR és CPFR. TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
4.	Kiskereskedelmi logisztika TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
5.	Az értékesítési logisztika teljesítési folyamata TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
6.	A marketing-logisztika technikai elemei: raktározás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
7.	A marketing-logisztika technikai elemei: készletgazdálkodás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
8.	A marketing-logisztika technikai elemei: csomagolás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása
9.	A marketing-logisztika technikai elemei: árumozgatás TE* Az előadásanyag gyakorlati szintű tárgyalása

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Kereskedelmi ügyletek, vámismeretek				Kódja:	GT_AKML513-17 GT_AKMLS513-17	
	angolul:	Commercial Transactions, Custom knowledge						
Felelős oktatási egység:		Gazdálkodástudományi Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:		A külkereskedelem technikája				Kódja:	GT_AKMN042	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve
		Előadás		Gyakorlat				
Nappali		Heti		Heti		GY	4	magyar
Levelező	X	Féléves	10	Féléves	5			
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 alrendszerekkel való együttműködésre.								
Attitűd:								
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. 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 szervezeten 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
Csapó Zolt: Nemzetközi kereskedelempolitika, Debreceni Egyetemi Kiadó, 2010

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 Unión belüli külkereskedelmi ügylet vizsgálata 1. TE: EU- belüli ügylet szakmai megismerése
10.	A vám fogalma, csoportosítása TE: Ismeri a vám alapvető fogalmait
11.	A vám árkiegyenlítő szerepe TE: A vám működésének megismerése
12.	A különböző vámügyletek megismerése TE: Különböző vámok ismerete
13.	Összefoglalás TE
14.	Vizsga TE

A tantárgy neve:		magyarul:		Kiskereskedelmi marketing				Kódja:	GT_AKML512-17 GT_AKMLS512-17			
		angolul:		Retail marketing								
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet								
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:				
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve		
		Előadás		Gyakorlat								
Nappali		Heti		Heti		GY			magyar			
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10							
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Gál Tímea		beosztása:	docens			
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása				
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, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.												
A kurzus rövid tartalma, témakörei												
A kurzus a marketing csatornák különböző típusainak megismerését tűzi ki célul, a marketing csatornák tervezésének módszereit, az értékesítési rendszer stratégiai feladatait tekinti át.												
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek												
Előadások és a gyakorlatok tananyagának megismerése. Csoportmunka.												
Értékelés												
Szóbeli vizsga.												
Kötelező szakirodalom:												
Agárdi I. : Kereskedelmi marketing és menedzsment. Akadémiai Kiadó, 2010 Coughlan, A.T., Stern, L.W., Anderson, E., El-Ansary, A.I.: Marketing Channels (6th edition edition)2006, Prentice Hall												
Ajánlott szakirodalom:												
Johnson, G. – Whittington, R. – Scholes, K.: Exploring Strategy. Prentice Hall, London, 2012												

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Online marketing				Kódja:	GT_ASZVL031-17 GT_ASZVLS031-17	
		angolul:		Online marketing						
Felelős oktatási egység:				DE GTK – Marketing és Kereskedelem Intézet						
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve		
		Előadás		Gyakorlat						
Nappali		Heti		Heti		gyakorlati jegy	3	magyar		
Levelező	igen	Féléves	0	Féléves	10					
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Fehér András		beosztása:		adjunktus
A kurzus célja, hogy a hallgatók										
A tantárgy keretein belül a hallgatók megismerhetik az Internet széleskörű üzleti alkalmazási módjait. Az előadások során lehetőség nyílik a témakörrel kapcsolatos hazai és külföldi elméleti eredmények megismerésére. Az önálló feladatok (esettanulmányok) megoldása közben a hallgató kreativitása, a tanult ismeretek adaptálási készsége az elvárás. A félév végén a hallgatók egy esettanulmány feldolgozásával és egy írásbeli vizsga megírásával bizonyítják a megszerzett tudásukat.										
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul										
Tudás:										
Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.										
Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét.										
Ismeri az e-üzlet módszereit és hátterét.										
Képesség:										
Az elemzés és a gyakorlati problémamegoldás során, ha szükséges, interdiszciplináris megközelítést alkalmaz.										
Önálló új következtetéseket, eredeti gondolatokat és megoldási módokat fogalmaz meg, multidiszciplináris kontextusban, új és eddig ismeretlen környezetben, nem teljes, illetve korlátozott információk mellett is.										
Képes szakmai elemzéseket, esettanulmányokat a szakmai közlés szabályai szerint közzétenni, szükség esetén idegen nyelven is.										
Attitűd:										
Hivatásának tartja a gazdaságtudományok átfogó gondolkodásmódjának és értékrendszerének, gyakorlati működése alapvető jellemzőinek hiteles közvetítését munkahelyi környezetben és azon kívül, szakmai és nem szakmai közönség számára is.										
Autonómia és felelősség:										
Szervezetpolitikai, stratégiai, irányítási szempontból jelentős területeken is önállóan választja ki és alkalmazza a releváns probléma megoldási módszereket, önállóan lát el gazdasági elemző, döntés-előkészítő, tanácsadói feladatokat.										
Társadalmi és közéleti ügyekben kezdeményező, felelős magatartást tanúsít a munkatársak, beosztottak vonatkozásában.										
A kurzus rövid tartalma, témakörei										
A kurzus legfontosabb témakörei a következők: az információs társadalom jellemzőinek és az internet kialakulásának megismerése; az online fogyasztói magatartás folyamatának jellemzése; az online marketing és eszközrendszerének részletes ismertetése; az egyes online marketing eszközök mérhetőségének feltérképezése; e-kereskedelmi üzleti modellek bemutatása.										
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek										
Az évközben elhangzottak ellenőrzésére vizsgaidőszakban (opcionálisan elővizsgaként a szemeszter végén) megírt írásbeli dolgozat szolgál, amelyet a hallgatóknak előzetesen rendelkezésre bocsátott vizsgakérdések alapján teljesítenek. A levelezős gyakorlatok legalább egyikének látogatása ajánlott, amely egyben a kurzus aláírásának egyik feltétele is a levelezős hallgatóknál. Hiányzás esetén az oktatóval fel kell venni a kapcsolatot és egyeztetni, ebben az esetben a levelező képzésből adódóan az aláírás teljesíthető.										
A levelezős kurzus teljesítéséhez, az oktató által előzetesen elfogadott témakört kell egyénileg feldolgozniuk a hallgatóknak a félév végéig. Ebből írásbeli beadandó kell elkészíteniük előre megadott szempontok alapján. Az írásbeli beadandó egy 5-8 oldalas word/pdf dokumentum. Formai követelményei az alábbiak: 12-es Times New Roman betűtípus, 1,5-es sortáv. Normál margók. Az írásbeli beadandót az utolsó órát követő időszakban kell leadniuk, az előzetes egyeztetésnek megfelelően.										

Értékelés

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

- 50 = elégtelen (1)

51 - 62 = elégséges (2) – 51%

63 - 74 = közepes (3) – 63%

75 - 86 = jó (4) – 75%

87 - 100 = jeles (5) – 87%

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. konzultációs alkalom	Követelményrendszer ismertetése, előzetes tapasztalatok megbeszélése
	<i>TE: A gyakorlatok céljának és teljesítésének megismerése.</i>
	Az információs társadalom és az internet kialakulása I.
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az információs társadalom és az internet kialakulása II.
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Online fogyasztói magatartás
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Digitális/online marketing trendek az elmúlt években
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Az online marketing kialakulása és általános bemutatása; Weboldallal kapcsolatos általános jellemzők
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Keresőgép-marketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
2. konzultációs alkalom	Display hirdetések és e-mail marketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Mobilmarketing
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Közösségi média
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Vírusmarketing és egyéb online marketing eszközök
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	Webes statisztika, mérések, ROI
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>
	E-kereskedelmi üzleti modellek és koncepciók
	<i>TE: A gyakorlaton leadott tananyagok részletes ismerete.</i>

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		E-kereskedelem				Kódja:	GT_AKML506-17 GT_AKMLS506-17				
		angolul:		E-commerce									
Felelős oktatási egység:				Alkalmazott Informatika és Logisztika Intézet									
Kötelező előtanulmány neve:				-				Kódja:	-				
Típus		Óraszámok						Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve			
		Előadás		Gyakorlat									
Nappali		Heti				Heti				gyakorlati jegy	3	magyar	
Levelező	x	Féléves		0		Féléves		10					
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Lengyel Péter				beosztása:		egyetemi docens	
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*.
	Megvalósítást támogató eszközök.
	TE
	Kommunikációs megoldások. Fizetési megoldások.
	TE Függvények.
	TE
	Webshop jellemzői, felépítése
	TE
	TE Webshop rendszer telepítése, paraméterezése
2.	
	TE Webshop feltöltése kötelező adatokkal, termékekkel
	TE Fizetési és szállítási módok beállítása
	E-marketing eszközök használata
	TE Google eszközök használata
	E-marketing eszközök használata
	TE Google eszközök használata
	Webanalitika
	TE Google analytics használata
	Keresőmarketing
	TE Kereső optimalizálás
	TE Kapcsolatok ár összehasonlító oldalakkal

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:	magyarul:	Kereskedelmi és szolgáltató vállalatok gazdaságtana				Kódja:	GT_AKML508-17 GT_AKMLS508-17		
	angolul:								
Felelős oktatási egység:		DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet							
Kötelező előtanulmány neve:						Kódja:			
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		G	3	magyar	
Levelező	X	Féléves	0	Féléves	10				
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Hernádi László		beosztása:	adjunktus
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
A kurzus célja, hogy a hallgatók oktatói irányítás mellett a legújabb kutatási eredményekre és a fejlett piacgazdaságok vezető kereskedelmi és szolgáltató vállalatainak tapasztalataira építve átfogó képet kapjanak a vállalatról és annak működéséről. Megismerjék az alapvető fogalmak és összefüggések kereskedelmi sajátosságait, valamint a kereskedelmi vállalati gazdálkodást érintő elemeit. Elsősorban szemléleti keretet kívánunk adni, amely nélkül nem képzelhető el sikeres gyakorlat. A projektfeladat kidolgozása során lehetőséget kapnak arra, hogy elméleti tudásukat és feladatmegoldó készségüket a gyakorlatban is kamatoztatni tudják.									
Azoknak az előírt szakmai kompetenciáknak, kompetencia-elemeknek (tudás, képesség stb., KKK 7. pont) a felsorolása, amelyek kialakításához a tantárgy jellemzően, érdemben hozzájárul									
Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.									
Képesség:									
Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére.									
Attitűd:									
A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.									
Autonómia és felelősség:									
Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.									
A kurzus rövid tartalma, témakörei:									
Vállalkozások a piacgazdaságban. A szolgáltatás és kereskedelem helye a nemzetgazdaságban. Az állam, a kereskedelmi és szolgáltató vállalatok társadalmi szerepe. Piac és a piaci viszonyok									
A magyar kereskedelem fejlődése, jogszabályi háttere. A kereskedelmi ágazat, a vállalat és környezete. Vállalati erőforrások. A kereskedelmi vállalat alaptevékenysége, az áruforgalom. Beszerzés, készletezés, értékesítés. Gazdasági fejlődés, innováció. A kereskedelmi vállalati tevékenység célja: a nyereség, ill. a vállalat értékének növelése. A kereskedelmi és szolgáltató vállalat tőkeszükséglete, a működés pénzügyi feltétele.									
Tervezett tanulási tevékenységek, tanítási módszerek									
Előadások, tantermi vita, megbeszélés, otthoni felkészülés a kötelező és az ajánlott irodalom anyagából. A gyakorlatokon való aktív részvétel. A félév során el kell készíteni egy projektmunkát, melynek folyamata: a helyzet értékelése – a problémák meghatározása – a megoldási változatok kidolgozása – az eredmények előrejelzése – a megfelelő változat kiválasztása – a megvalósíthatóság tervezése.									
Értékelés									
Írásbeli és szóbeli vizsga.									
A félévi munka értékelésének szempontjai: projektmunka – 40%									
vizsga – 60%									
Kötelező szakirodalom:									
Az előadáson elhangzottak									
Sókiné dr. Nagy Erzsébet: Kereskedelmi vállalkozások gazdaságtana. KIT Képzőművészeti Kiadó és Nyomda, Budapest, 2000. ISBN 963 336 688 7									

Ajánlott szakirodalom:

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

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

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

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

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

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

*TE tanulási eredmények

A tantárgy neve:		magyarul:		Kereskedelmi vállalati stratégiák			Kódja:	GT_AKML509-17 GT_AKMLS509-17	
		angolul:							
Felelős oktatási egység:				DE GTK Marketing és Kereskedelem Intézet					
Kötelező előtanulmány neve:								Kódja:	
Típus		Óraszámok				Követelmény	Kredit	Oktatás nyelve	
		Előadás		Gyakorlat					
Nappali		Heti		Heti		K	4	magyar	
Levelező	X	Féléves 10		Féléves 5					
Tantárgyfelelős oktató				neve:		Dr. Hernádi László		beosztása: adjunktus	
Tantárgy oktatásába bevont oktató				neve:				beosztása	
1. A kurzus célja, A kereskedelmi vállalati stratégiaalkotás, a stratégiai tervezés és menedzsment elméleti és 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 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, 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 Szervezetalkítás, 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): Versenystratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest (ISBN: 963 05 83496)									
Varsányi Judit (1997): Cégstratégiák. Műszaki Könyvkiadó, Budapest (ISBN: 963101087)									

Csath Magdolna: Stratégiai tervezés és vezetés a XXI. században. Nemzeti Tankönyvkiadó Bp., 2008. (ISBN: 978-963-19-5251-3)

Fülöp Gyula: A globális vállalati stratégiák. Aula Kiadó, Bp., 2001. (ISBN: 963 9345 54 7)

Mészáros Tamás: A stratégia jövője – a jövő stratégiája. Aula Kiadó, Bp., 2002 (ISBN: 963 9345 71 7)

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

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

*TE tanulási eredmények