

GAZDÁLKODÁSI ÉS MENEDZSMENT ALAPKÉPZÉS (nappali és levelező tagozat, 2020/21/1 félév)

- Pénz, pénzügyi rendszer, pénzkínálat, pénzkereslet és infláció. A jegybank és szerepe
- Az emberi erőforrás menedzselés fogalma, modellje és a befolyásoló társadalmi-gazdasági környezeti tényezők
- Az EU szervezeti felépítése, a szervek feladatkörei. Az EU döntéshozatali eljárása
- A készletgazdálkodás alapfogalmai (a készletezés célja, a készletezési költségek, a készletezési rendszer, készletezési modellek)
- A vállalkozások számviteli rendszere. Az éves beszámoló mérlege és eredménykimutatása. Számviteli alapelvek és politika. Az egységes számlakeret és számlarend
- Pénzügyi elemzés mutatószámokkal
- A pénz időértéke (FV, PV, járadékok, NPV, IRR)
- Működőtőke-áramlás a világban (fogalmak, trendek, irányok, változások)
- A vezetés (leadership) fogalma, funkciói, elméleteinek főbb csoportjai és jellemzői
- Vállalati szintű stratégiák (Ansoff-mátrix, adaptációs stratégiák), portfólió stratégiák (BCG mátrix, McKinsey-mátrix)
- Szegmentáció, célcsoportképzés, pozicionálás
- A marketingmenedzsment folyamata, a marketingterv, a 4P
- Általános versenystratégiák (Porter-féle modell)
- Gazdasági társaságok alapításának és megszűnésének sajátosságai
- Gazdasági társaságok működésének és szervezeti felépítésének (legfőbb szerv, vezető tisztségviselők, ellenőrző szervek) jogszabályi jellemzői és a tagok jogállása

GAZDÁLKODÁSI ÉS MENEDZSMENT ALAPKÉPZÉS PÉNZÜGY SPECIALIZÁCIÓ

- Értékpapírok fogalmi ismérvei, csoportosításuk és az egyes értékpapírokra vonatkozó főbb jellemzők. Kötvények és részvények értékelése, elméleti árfolyam, hozamok.
- Egyedi kockázatos és kockázatmentes eszközök hozama és kockázata. Kockázatos eszközök közötti kapcsolat, és az ezekből alkotott portfóliók hozama és kockázata.
- A tőkepiaci árfolyamok modellje (CAPM). Lehetséges és hatékony portfóliók halmaza. Hasznosság. Portfólió optimalizálás. Relatív kockázatmérés.
- Határidős ügyletek: a forward és a futures ügyletek összehasonlítása és szerepük a kockázatkezelésben.
- A költséggazdálkodás legfontosabb módszerei. Eredményszámítás, fedezetelemzés.
- Aktív bankügyletek, a hitelezés és a hitelkockázat mérése, kezelése.
- Passzív bankügyletek és a banki kockázatok.
- A bankok szabályozásának legfontosabb jellemzői, fizetési rendszerek a magyar bankrendszerben.
- Az opciós ügylet alapvető jellemzői, típusai, a vételi és az eladási opció, az opció értékét befolyásoló tényezők és hatásuk az opció értékére. A put-call paritás.
- A Black-Scholes opció árazási modell. Néhány kereskedési stratégia opciókkal. A reálopció.
- A „görögök” és jelentőségük az opcióárazás/értékelés vizsgálatában.
- A személyi jövedelemadó alanyi köre, az adóköteles bevételek rendszere, az összevonás alá eső és a külön adózó jövedelmek adójogi sajátosságai
- A társasági adó alanyai, az adóalapot módosító tételek csoportosítása és jellemzői, az adókedvezmények köre
- Az általános forgalmi adó alanyi és tárgyi köre, az Európai Közösségen belüli termékbeszerzés és a termékimport fogalma, adójogi vonzatai
- A bankügyletek fajtái: pénzszolgáltatási és pénzkezelési szerződések jellemzői. A bankszámlák közötti fizetési módok típusai és sajátosságai

GAZDÁLKODÁSI ÉS MENEDZSMENT ALAPKÉPZÉS ÜZLETVITEL ÉS SZERVEZÉS SPECIALIZÁCIÓ

- Az emberi erőforrás menedzsment funkciói (felsorolás, definiálás, legfontosabb folyamatok és az egyes funkciók közötti összefüggések ismertetése)
- Ösztönzésmentedzsment és teljesítményértékelés
- A vállalkozó és a kisvállalat (a vállalkozás gazdasági, szociológiai és pszichológiai elméletei, a kisvállalat szerepe a gazdaságban)
- A szervezeti struktúra kialakítását befolyásoló tényezők, struktúra típusok és jellemzőik. Mintzberg szervezeti struktúra típusai
- Projektmenedzsment (a projekt definíciója, típusai, folyamata), hálótervezés
- A tudásmenedzsment elmélete. Az egyéni és a szervezeti tudás értelmezésének és kezelésének módjai. A tudásmenedzsment gyakorlati szerepe a vállalatok működésében
- A kisvállalatok környezeti alkalmazkodásának új formái (franchise, hálózatosodás, klaszter, ipari park)
- A munkavégzésre irányuló jogviszonyok formái. A munkaviszony létesítése, alanyai, a munkaszerződés alaki és tartalmi követelményei
- A munkaviszony tartalmi sajátosságai: a munkáltatót és a munkavállalót megillető jogok és terhelő kötelezettségek jellemzői
- A munkaviszony megszűnésének és megszüntetésének formái és jogszerűségi kritériumaik
- A logisztika fogalma, szállítási fajták és jellemzőik
- A vállalati logisztika fogalma, elemei, raktározás, anyagmozgatás, csomagolás, elosztás
- Logisztikai költségek, logisztikai kontrolling
- A minőség fogalma, minőség értelmezések, a minőség költségei (termékek és szolgáltatások esetén)
- A minőségmenedzselés fejlődése, minőség-ellenőrzés, minőségszabályozás, minőségügyi rendszerek, teljes körű minőségszabályozás, minőségbiztosítás, TQM

GAZDÁLKODÁS ÉS MENEDZSMENT ALAPKÉPZÉS NEMZETKÖZI GAZDASÁGTAN SPECIALIZÁCIÓ

- A nemzetközi kapcsolatok alapvető szereplői, szerepük a világgazdaságban
- Regionális integrációk a világgazdaságban, létrehozásuk okai, az ASEAN és az EFTA rövid jellemzése
- Szegénység és a leküzdésére szolgáló fejlesztéspolitikai stratégiák
- A nemzetközi pénzügyi segélyek ismertetése és kritikus elemzése
- A közös piac: célok és eredmények
- A közös agrár- és halászati politika az EU-ban
- Közös monetáris politika az EU-ban
- Külkereskedelmi ügyletek
- Nemzetközi áru fuvarozás és problémái
- A Nemzetközi marketing alapfogalmai, koncepciói. A nemzetközi piacokra lépés formái
- Makrokörnyezet-elemzés a nemzetközi marketingben
- A nemzetközi 4P: A promóció alapvető fogalmai, a promóciós mix nemzetközi vonásai
- A disztribúciós rendszer feladatai, alapvető elméletei. A termékadaptáció kérdései
- Árképzési stratégiák nemzetközi környezetben
- Kereskedelemelméletek

GAZDÁLKODÁSI ÉS MENEDZSMENT ALAPKÉPZÉS SHARED SERVICES EXPERT SPECIALIZÁCIÓ

- A szolgáltatások definíciója, típusai. Hogyan befolyásolják a szolgáltatások speciális tulajdonságai a marketingstratégiát? Ismertesse röviden a marketing mixet szolgáltatások esetén!
- Fogyasztói magatartás a szolgáltatások esetén (3 lépcsős modell)
- Az ügyfélszolgálati tevékenység specialitásai (definíció, kihívások, stratégia, vezetés, elégedettség mérése)
- Az egyén szerepe az eredményes ügyfélszolgálatban (Önismeret, érzelmek, hangulat, érzelmi munka, érzelmi intelligencia, problémamegoldás, konfliktuskezelés, meggyőzés)
- A kommunikáció típusai, figyelem, a fogyasztók megtartása
- A tudásmenedzsment elmélete. Az egyéni és a szervezeti tudás értelmezésének és kezelésének módjai. A tudásmenedzsment gyakorlati szerepe a vállalatok működésében
- Mutassa be a termékek és szolgáltatások minőségi sajátosságait!
- Mutassa be a minőség létrehozásának fejlődését, a minőség nagy alakjainak fő elméleteit
- A projekt és a projektmenedzsment meghatározása, a projektek szervezeti felépítése, AoA és AoN diagrammok szerepe és elemzésük módszerei
- Projektek tervezése, idő és költségkontrollja, erőforrások elemzése. A projektek kockázatmenedzsmentje. A függőségi hálódiagrammok (precedence networks)
- Az ötrétegű hálózati modell. A rétegek rövid jellemzése
- IP-címek, címosztályok és jellemzőik. Az osztályos címzés korlátai
- Hálózati topológiák. Előnyök, hátrányok
- Az ER modell
- A relációs adatmodell alapfogalmai (reláció, tulajdonság, tartomány, megszorítások, séma, kulcsok)

GAZDÁLKODÁSI ÉS MENEDZSMENT ALAPKÉPZÉS MARKETING MENEDZSMENT SPECIALIZÁCIÓ

- A Nemzetközi marketing alapfogalmai, koncepciói. Mikro környezet-elemzés. Motivátorok, akadályok. A nemzetközi piacokra lépés formái.
- Nemzetközi promóciós politika. Nemzetközi termékpolitika.
- Nemzetközi disztribúciós politika. Nemzetközi árpolitika
- A Corporate Identity és az egyedi arculat kérdései (felépítése, tartalmi és formai elemei, funkciói). A direkt- és online marketing.
- A reklám és az értékesítésösztönzés. A személyes eladás és a PR.
- Fogyasztói magatartás elméletek I.: Percepció, érzékelés, észlelés.
- Fogyasztói magatartás elméletek II.: Tanulási elméletek.
- Fogyasztói magatartás elméletek III.: Motiváció, személyiség.
- Fogyasztói magatartás elméletek IV.: Az attitűd.
- Fogyasztói magatartás elméletek V.: A kultúra, a kulturális értékek.
- A vásárlási döntés folyamata, a döntések típusai. A család szerepe. A vásárlás helye és a fogyasztói magatartás.
- A marketinginformációs-rendszer felépítése. A kutatási probléma meghatározása és megközelítésének kidolgozása. A kutatási terv fogalma. Kutatási módszerek osztályozása.
- Feltáró kutatási módszerek: Szekunder kutatás (szekunder adatok csoportosítása). Kvalitatív kutatás (kvalitatív módszerek).
- Leíró kutatási módszerek: megkérdezés (formái, kérdőívszerkesztés folyamata), megfigyelés.
- Véletlen és nem véletlen mintavételi technikák.