

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA



TANTÁRGYI PROGRAMOK

Kereskedelem és marketing

alapképzési szak

2023-2024. tanév

2. félév

Budapest, 2024. január

Kereskedelem és marketing alapképzési szak

| | | | |
|--|---------------------------------|---------------|-----------------------------|
|  | TANTÁRGYI PROGRAM | | |
| WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA | | | |
| A TANTÁRGY ALAPADATAI | | | |
| Tantárgy megnevezése: | Matematika 2. | Kódja: | WSUFMTAN551/ WSUFMTAL551 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 2. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Balogh Imre | | |
| Oktató | Dr. Balogh Imre | | |
| Előtanulmányi feltételek: | Matematika 1 | | |
| Óraszám | 45 (1+2)/18(6+12) | | |
| Kredit | 6 | | |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy | | |
| <p>A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. Különös tekintettel arra, hogy a hallgatók sajátítsák el a mesterséges intelligencia későbbi működtetéséhez szükséges matematikai ismereteket és legyenek képesek azok szakmai tantárgyakba történő integrálására.</p> | | | |
| <p>Megszerzendő ismeretek: A valószínűség fogalma, a valószínűségszámítás axiómái, tételei, klasszikus képlet. Mintavétel. Feltételes valószínűség, szorzási szabály. Teljes valószínűség tétele, Bayes tétel. Események függetlensége. Diszkrét és folytonos valószínűségi változók. Nevezetes eloszlások. Centrális határeloszlás-tétel. Csebisev egyenlőtlenség, nagy számok törvénye. Többdimenziós eloszlások. Kétdimenziós valószínűségi változó és várható értéke, kovariancia, korrelációs együttható, feltételes valószínűségeloszlás. Regressziós függvény. Gazdasági alkalmazások.</p> | | | |
| Kompetenciák: | | | |

- Birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai elemzési módszereknek.
- A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Csernyák László (szerk.): Valószínűségszámítás. Matematika a közgazdasági alapképzés számára. Nemzeti tankönyvkiadó. Budapest, 2007. 215 p. ISBN:978963195949
- Solt György: Valószínűségszámítás. Példatár. Műszaki Kiadó. Budapest, 2010. 266 p. ISBN: 9789631630374

Ajánlott irodalom:

- Leif Mejlbro: Linear equations, matrices and determinants. bookboon. 2014. 113 p. ISBN 978-87-7681-506-86 <https://bookboon.com/en/linear-algebra-c-1-ebook>
- Leif Mejlbro: Probability Examples c-1-Introduction to Probability. Ventus Publishing APS. 2009. 61 p. ISBN 978-87-403-0151 <https://bookboon.com/en/introduction-to-probability-ebook>
- Brunner Zsuzsanna-Kovács Gergeyl-Nagyné Csóti Beáta-Piroska László:Gazdasági matematika II. Edutus Főiskola. Tatabánya. https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0046_gazdasagi_matematika_II/adatok.html



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|---------------------------------|---------------|-------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Közgazdaságtan 2. | Kódja: | WSUFGTAN594/WSUFGTAL594 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 2. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Mádi László | | |
| Oktató | Dr. Herbály Katalin | | |
| Előtanulmányi feltételek: | Matematika 1 | | |
| Óraszám | 45 (1+2)/18(6+12) | | |
| Kredit | 6 | | |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a szakmai kompetenciáknál megjelölt tartalmakhoz való hozzájárulás, különös tekintettel arra, hogy a hallgatók a szakterület által elvárható általános makrogazdasági ismeretekre tegyenek szert, értsék a főbb gazdasági folyamatok mechanizmusait és ezeket megfelelő módon tudják értelmezni későbbi munkájuk során. Ezáltal képesek legyenek megérteni a világgazdasági eseményeket és azok nemzetgazdasági aspektusait.

Megszerzendő ismeretek:

A makroökonómia fogalma, tárgya, elemzési módszerei, a nemzetgazdaság szektorai, a makrogazdasági teljesítmény mérése, szempontjai, mutatószámrendszere. Az aggregált kereslet elemei, fogyasztási függvény, megtakarítási függvény, a beruházási kereslet, a kormányzati kereslet. Árupiaci egyensúly, jövedelem-kiadási modell, a multiplikátor, az IS görbe. A pénz funkció, a pénzkereslet, a pénzkínálat, a pénzpiaci egyensúly, pénzpiaci egyensúly és az LM görbe, az IS-LM modell. A monetáris politika, a fiskális politika, a külső sokkok hatása az aggregált keresletre. A munkaerőpiac alapkategóriái és összefüggésrendszere. Termelési függvény és a munka határterméke, a munkakeresleti görbe, aggregált kínálati görbe, a munkapiaci egyensúly. A makroökonómiai egyensúly és a stabilizációs politika. Expanzív fiskális és monetáris politika. A makroökonómia egyensúly és az infláció, az infláció és a Fisher hatás, a pénz mennyiségi elmélete. Infláció és a munkanélküliség, Phillips görbe. A nyitott gazdaság, fizetési mérleg és a valutapiac, árfo-

lyamrendszerek. A gazdasági növekedés forrásai, folyamata, egyenlete, a ter-melékenység növekedésének ösztönzése, a fenntartható fejlődés. A közgazdasági metodológia/gazdaságfilozófia új irányjai.

Kompetenciák:

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

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Paul L. Samuelson – William D. Nordham (2012): Közgazdaságtan V-VI-VII. fejezet; Akadémiai Kiadó, Budapest. Digitális kiadás 2016. ISBN 978 963 05 9781 4
- Czagány László-Fenyővári Zsolt-Misz József: Közgazdaságtan II.-Makroökonómia. JATE Press Szegedi Egyetemi Kiadó. Szeged, 2013. 244 p. ISBN: 9789633150269
- Bock Gyula: Makroökonómia feladatok. Saldo Kiadó. Budapest, 2012. 292 p.

Ajánlott irodalom:

- Misz József-Tőkés László: Makroökonómia feladatgyűjtemény. Akadémiai kiadó, Budapest. Digitális kiadás 2021. ISBN 978 963 454 747 1

https://mersz.hu/dokumentum/m899mfgy_1/

- Stephen D. Williamson (2018): Macroeconomics - Global Edition, PEARSON Education Limited, EAN 9781292215761, ISBN 9781292215761pp 5-22. http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/2319/1/Kozg36_Simai.pdf



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|--------------------------------------|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Vállalati gazdaságtan alapjai | Kódja: | WSUFGTAN532/ WSUFGTAL532 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 2. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Mádi László | | |
| Oktató | Dr. Mádi László | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 45 (2+1)/18(12+6) | | |
| Kredit | 6 | | |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A vállalati gazdaságtan alapfogalmai, a vállalatok célrendszere, érintettjei, szervezeti keretei, profitorientált és nonprofit szervezetek. A vállalatok alapítása, működése és megszűnése. Vállalatelméletek. A vállalatok környezete. A vállalat társadalmi szerepe. Piac és piaci viszonyok. Az állam gazdasági szerepe. Az állami vállalatok jellemzői. Az alternatív közgazdaságtan és a felelős vállalat. A globalizáció és hatása a vállalatok tevékenységére. Verseny szerepe és funkciói. Kiemelt vállalati tevékenységek legfontosabb jellemzői (marketing, innováció, termelés és szolgáltatás,

logisztika, humán erőforrás gazdálkodás, pénzügyek, információ és tudásmenedzsment). Ipar 4.0 hatása a vállalati tevékenységre, annak elemeire. Vállalatirányítási rendszerek. A vállalati stratégia és megvalósításának folyamata.

Kompetenciák:

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

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Chikán Attila: Vállalatgazdaságtan. Akadémiai Kiadó. Budapest. Digitális kiadás 2020. ISBN 978 963 454 589 7
- Előadások anyaga

Ajánlott irodalom:

- Illés Mária: Vállalatgazdaságtan, Miskolci Egyetem, Miskolc, 2014. 162 p.
http://gkiweb.uni-miskolc.hu/gki/files/Illes_Maria_Vallalati_gazdasagtan_I.pdf



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|---------------------------------|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Üzleti kommunikáció | Kódja: | WSUFTTAN543/ WSUFTTAL543 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 2. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Inotay Ákos | | |
| Oktató | Inotay Ákos | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 30 (1+1)/12(6+6) | | |
| Kredit | 3 | | |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Kommunikáció a személyes kapcsolatokban. A kommunikáció folyamata. A kommunikáció, mint személyes kompetencia. Konfliktusok a kommunikációban. A kommunikáció gátjai, fizikai akadályok, szemantikai akadályok. Pszichológiai tényezők szerepe a személyes kommunikációban. Kommunikáció a konfliktusok során. Konfliktuskezelési stratégiák. Versengő-, együttműködő-, kompromisszumos, elkerülő-, alkalmazkodó stratégia. Az együttműködés kommunikációja. Az üzleti együttműködés kommunikációs eszközei. Team-kommunikáció. Együttműködés és kommunikáció a teamben. Problémamegoldó team megbeszélések kommunikációs technikái. Kultúra és kommunikáció. Az üzleti élet kommunikációjának megtervezése. Az üzleti-szervezeti kommunikáció szóbeli formái. Felkészülés a kommunikációra. Interjúk. Prezentációk. Értekezletek, megbeszélések.

Kompetenciák:

- Ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés szabályait.
- Képes a fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot,

álláspontot szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni.

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Előadásokat tart, vitavezetést önállóan végez. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gazdálkodó szervezetten belüli és azon kívüli szakmai fórumok munkájában.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Göndör András: Üzleti kommunikáció. 2013. Digitális tankönyvtár.
- Raátz Judit–Szőke-Milinte Enikő: Üzleti kommunikáció. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2010. 280 p. ISBN:9789631964608

Ajánlott irodalom:

- CUDDY, AMY: Jelenlét - Így beszél a tested, Libri, 2016.
- NAVARRO, JOE: Beszédes testek, Libri, 2011.
- HASSON, GILL: Érzelmi intelligencia, Scolar, 2021.
- MAXWELL, JOHN C.: A csapatjátékos 17 nélkülözhetetlen tulajdonsága, Bagolyvár, 2005.
- COUGHTER, PETER: Pitch - Add el az ötleted egy jó prezentációval!, HVG, 2012.
- Borgulya Ágnes-Somogyvári Márta-Dévényi Márta-Dobrai Katalin: Kommunikáció az üzleti világban. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2015. 305 p. ISBN:9789630585347



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|---------------------------------|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Számvitel | Kódja: | WSUFGTAN525/ WSUFGTAL525 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 2. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Tóth Gergely | | |
| Oktató | Sókiné dr. Nagy Erzsébet | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 45 (1+2)/18(6+12) | | |
| Kredit | 5 | | |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. A hallgatók részletesen megismerik a beszámoló összeállításának szabályait és a félév végére önállóan képesek lesznek a beszámoló egyes részeinek összeállítására, az év végi zárással kapcsolatos teendők elvégzésére, értelmezésére.

Megszerzendő ismeretek:

Vállalkozás és számvitel. A számvitel fogalma, célja, területei. A számvitel szabályozása, a számviteli törvény. A számviteli beszámolók fajtái, információtartalma, részei. A mérleg fogalma, az egyes mérlegsorok tartalma. Az Eredménykimutatás fogalma, fajtái, az eredménykategóriák. A kiegészítő melléklet és az üzleti jelentés tartalmi elemei. A könyvvizsgálat, a nyilvánosságra hozatal, letétbe helyezés és közzététel szabályai. A könyvviteli zárlat fogalma és teendői, a leltár, és leltározás kérdései, az értékelési elvek és eljárások.

Kompetenciák:

- Ismeri a számvitel alapfogalmait, a számviteli információs rendszert, a beszámoló részeit, illetve az azt alátámasztó könyvelési folyamatokat. Ismeri a számviteli összefüggéseket, áttekintése van a legfontosabb elméleti megközelítésekről, elsajátította a számviteli gondolkodás alapjait.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerrel való együttműködésre.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

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

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A félév során a hallgatók 3 alkalommal házi dolgozatot és egy alkalommal zárthelyi dolgozatot írnak. Az elégséges szinthez a hallgatói teljesítménynek el kell érnie a minimum 50%-ot.

A félévközi jegy megállapítása:

- Félévközi feladatok, házi dolgozatok 40 %
- Zárthelyi dolgozat 60 %

| | |
|----------|-------|
| Összesen | 100 % |
|----------|-------|

Hallgatók teljesítményének értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- 2000. évi C. törvény a számvitelről
- Csepreginé Gallasz Andrea- Török Tamás Pál: Számviteli alapismeretek. Dialóg Campus Kiadó. Budapest, 2019. 173 p.
https://antk.uni-nke.hu/document/akk-copy-uni-nke-hu/802_Szamviteli_alapismeretek_e.pdf
- Dr. Siklósi Ágnes - Veress Attila: Pénzügyi számvitel példatár I-II., Perfekt Zrt, 2011.
- Előadások anyaga

Ajánlott irodalom:

- Dr. Sztanó Imre – Korom Erika: Pénzügy számvitel példatár – Beszámoló összeállítása – Számviteli kézikönyv, Unió Kiadó, 2009.
- Dr.Siklósi Ágnes - Dr. Veress Attila: Könyvvezetés és beszámolóképzítés, Saldo Zrt, 2011



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|---------------------------------|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Menedzsment | Kódja: | WSUFGTAN596/ WSUFGTAL596 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 2. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Bognár Ferenc | | |
| Oktató | Dr. Bognár Ferenc | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 30 (1+1)/12(6+6) | | |
| Kredit | 4 | | |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a szakmai kompetenciáknál megjelölt tartalmakhoz való hozzájárulás, különös tekintettel arra, hogy a hallgatók megismerkedjenek a stratégiai menedzsment alapjaival, megértsék és sikeresen alkalmazzák a menedzsment szemléletű gondolkodás lényegét, a gyakorlatban is eredményesen működtessék a vállalati menedzsment eszköztárszerét és módszereit, ismerjék a vállalati szervezetre gyakorolt integráló hatását.

Megszerzendő ismeretek:

Alapfogalmak (vezetés, szervezés, szervezet), kontingenciaelmélet, a szervezetek működését befolyásoló tényezők. Vezetési tevékenység és vezetési funkciók. A stratégia alapjai (értelmezése, célkitűzései, tervezése és folyamata). A szervezeti struktúra, a szervezettervezés, struktúrális jellemzők, a szervezeti modellek. Szervezeti folyamatok. Szervezeti magatartás. A személyes vezetés, a motiváció, motivációs elméletek, vezetési stílus és vezetői szerepek. A csoportok vezetése, csoportok a szervezetben, csoporttípusok, csoportszerepek. A vezetői kontroll a szervezetben, a kontroll fajtái. Az időütemezés szerepe és eszközei a menedzseri munkában.

Kompetenciák:

- Ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés, a projekt vezetés

szabályait és etikai normáit.

- Gazdasági tevékenységet, projektet tervez, szervez, kisebb vállalkozást, gazdálkodó szervezetet, irányít és ellenőriz.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Dobák Miklós-Antal Zsuzsanna: Vezetés-szervezés. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 978 963 05 9692 3
https://mersz.hu/dokumentum/dj147vesz_1/

Ajánlott irodalom:

- Pór József: Menedzsment tanácsadási kézikönyv. 22. fejezet. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 978 963 454 01



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|--|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Általános nyelv 2. (angol nyelv/német nyelv) | Kódja: | WSUFNYAN502/ WSUFNYAL502 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 2. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Kimmel Magdolna | | |
| Oktató | Kispál Istvánné (angol nyelv)/Deák Zsuzsanna (német nyelv) | | |
| Előtanulmányi feltételek: | Általános nyelv 1. | | |
| Óraszám | 45 (0+3)/20(0+20) | | |
| Kredit | 0 | | |
| A félévzárás módja: | aláírás | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Szókincs fejlesztése és nyelvtani ismeretek angol nyelven

- Travelling; Holidays; Sights and sounds of a place; Story-telling; Past simple tense: regular and irregular forms. Writing short reports.
- Flats, houses, floor-plans. Asking for and giving directions; Writing a postcard. There is/There are; There was/There were; The Present Progressive tense; Present Simple or Present Progressive.
- Food and drinks; At a restaurant; Predicting the future; Future plans. Countable and uncountable nouns; to be going to...; quantifiers: much, a lot etc.
- Comparing and contrasting things, people; checking out of a hotel;

Adjectives and adverbs; ; comparative and superlative forms of adjectives; comparative structures

Szókincs fejlesztése és nyelvtani ismeretek német nyelven:

- Über Vor- und Nachteile sprechen; Freizeitaktivitäten; Uhrzeit; Termine vereinbaren; sich verabreden; Datum; Modalverben; Ortsangaben; Richtungsangaben; Zeitangaben; Ordinalzahlen;
- Familie und Verwandtschaft; über die Hausarbeit sprechen; Tagesablauf; Possessivartikel; trennbare und nicht-trennbare Verben; Wechselpräpositionen;
- Wegbeschreibungen; über Vergangenes sprechen; Lieblingsorte; Orts- und Richtungsangaben; Perfekt (1) : Verbklammer; Partizip II der regelmäßigen und unregelmäßigen Verben; Personalpronomen im Akkusativ
- Wiederholung: Vorbereitung auf die Prüfung Start Deutsch; Auskunft geben; um Informationen /Hilfe bitten; etwas bestellen, einkaufen; jemandem etwas wünschen, Tipps zum Vokabellernen.

Kompetenciák:

- A kurzus végére a hallgatók felelevenítik és megerősítik tudásukat a legalapvetőbb nyelvtani struktúrákról, a legfontosabb köznapi szituációkban használt funkcionális nyelvi elemekről és szókincsről.
- A kurzus végére a hallgatók idegen nyelv iránti nyitottsága nő, önbizalma megerősödik; nyelvtanulási stratégiái javulnak.

Oktatás módszertana:

- interaktív csoportmunka, sok páros és kiscsoportos beszédlehetőséggel
- a négy készség szimultán fejlesztése
- hangzó anyagok és az interaktív tábla adta lehetőségek kiaknázásával megtámogatott órai munka
- nyelvtani drillek otthoni végzése

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A félév aláírással zárul, amelynek feltételeit az oktató az első órán ismerteti a hallgatókkal.

Kötelező irodalom:

Angol nyelv:

- Oxenden, C. & Lambert, J. (2018) New English File Elementary: Student's Book with Online Practice. 4th edition. Oxford University Press.

Német nyelv:

- Dallapiazza, R-M.; von Jan E; Schönherr, T.(2016) Tangram Aktuell 5-8. Huber. Clive Oxenden-

Ajánlott irodalom:

Angol nyelv:

- Cristhina Lahtam Koneig- - Clive Oxenden-Jerry Lambert: English File Fourth Edition Elementary Workbook with Answer Key. Oxford University Press 2018.

- Az oktató által kiválasztott nyomtatott és online feladatok
- Német nyelv:
- Orth-Chambah, J.(2016): Tangram aktuell 1-7 Übungsheft, Hueber, Ismaning.
 - Az oktató által kiválasztott nyomtatott és online feladatok



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|---------------------------------|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Környezetgazdaságtan | Kódja: | WSUFGTAN595/ WSUFGTAL595 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 4. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Eperjesi Zoltán | | |
| Oktató | Dr. Szalai Ibolya | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 45 (1+2)/18(6+12) | | |
| Kredit | 5 | | |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A fenntartható fejlődés értelmezése, elvei. A gazdasági növekedés és a környezeti minőség kapcsolata. Környezeti terhelés. Kuznets görbék. A jólét jellemzése, jóléti mutatók. Makrogazdasági mutatók. A jövedelemeloszlás egyenletlenségei. A humán fejlődés mérése. UNDP index. Ökológiai lábnyom és számítása. Természeti erőforrások. A közjavak túlhasználata. Kimerülő és megújuló erőforrások. Nem kitermelhető természeti javak. A környezet monetáris értékelése. A környezetszennyezés gazdaságtana. A környezetszennyezés alaptípusai. Externális hatások. Externáliák optimális nagysága. Piou és Coase elméletei és környezetpolitikai következmények. A környezetszennyezés csökkentése. Környezetpolitikai eszközök. A föld légköre és a klímaváltozás. A környezetvédelem szabályozásának

eszközei. Direkt beavatkozás, ösztönzésen alapuló szabályozás, önszabályozás. Környezetszabályozás az EU-ban. A vállalkozások környezeti kockázatai. Környezetbarát termékek.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.

Hallgatók teljesítményének értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Kerekes Sándor: A környezetgazdálkodás alapjai. Akadémiai Kiadó Zrt, Budapest, 2018. Digitális kiadás. ISBN9789634542261
https://mersz.hu/hivatkozas/dj331aka_book1#dj331aka_book1

Ajánlott irodalom:

- Marjainé Szerényi Zsuzsanna-Bisztriczky József-Csutora Mária-Kocsis Tamás: Környezetgazdaságtan példatár. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2018. Digitális kiadás. ISBN 978 9634541776

https://mersz.hu/hivatkozas/m355kgp_book1#m355kgp_book1

- Alfred Endres, Volker Radke (2017): Economics for Environmental Studies, Springer-Verlag Berlin and Heidelberg GmbH & Co. KG, EAN 9783662548264, ISBN 3662548267 291 oldal P.



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|--|---------------|---------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Európai Unió és gazdaságpolitikai ismeretek | Kódja: | WSUFTTAN503 / WSUFTTAL503 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 4 . félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Fekete József | | |
| Oktató | Dr. Fekete József, Dr. Eperjesi Zoltán | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 30 (1+1)/12(6+16) | | |
| Kredit | 3 | | |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A gazdaságpolitika értelmezése, területei. Szerepe és jelentősége nemzeti és nemzetközi aspektusban. Integrációelméleti alapok. Az EU és a liberális eszmerendszer. Az Európai Unió fejlődése, felépítése és működésének alapjai. Az EU intézményrendszere. Az Európai Unió hatáskörei. Döntéshozatal és jogalkotás az EU-ban. Az EU joga. Belső piac és a négy alapszabadság. Az EU belső politikái. Az EU gazdaságpolitikája, a gazdaságpolitika területei. Gazdasági és monetáris unió. Versenypolitika. Agrárpolitika. Közlekedéspolitika. Regionális támogatások. Foglalkoztatás- és szociálpolitika. Ipar- és vállalkozási politika. Kutatási és technológiafejlesztési politika. Energiapolitika. Környezetvédelmi politika. Fogyasztóvédelmi politika. Az EU külső politikái. Az Európai Unió bővítése. Globalizáció és fenntarthatóság gazdaságfilozófiai kérdései. Integrációs kihívások és megoldások napjainkban. Válságkezelés az EU-ban, új gazdaságfilozófiai irányzatok érvényesülésének lehetőségei.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- 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 elemzése, javaslatai, döntései során.
- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Kende Tamás (szerk): Bevezetés az Európai Unió politikáiba. Akadémiai Kiadó Zrt, Budapest 2019. Digitális kiadás. ISBN 9789632956152
https://mersz.hu/dokumentum/wk41_1/
- Bóka J.-Gombos K.-Szegedi L.: Az Európai Unió intézményrendszere. Dialóg campus Kiadó. Budapest, 2019. 264 p. ISBN: 9786156020789

Ajánlott irodalom:

- Herman Lelieveldt-Sebastian Princen: Politics of the European Union. Cambridge University, 2015. 341 p. ISBN 1107544904
- Kengyel Ákos: Gondolatok az európai integráció fejlődésének következő időszakát meghatározó prioritásokról. Közgazdasági szemle, LXVII. évf. pp.415-421. 2020. április



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|--|---------------|---------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Gazdaságtörténet és gazdaságfilozófia | Kódja: | WSUFTTAN542 / WSUFTTAL542 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szak | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 4. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Fekete József | | |
| Oktató | Dr. Fekete József, | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 30 (1+1)/12(6+16) | | |
| Kredit | 3 | | |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A gazdaság történetének vilárendszer jellegű megközelítése, összefüggésrendszer. Az európai fejlődési modell és Magyarország. A magyar gazdaság fejlődésének jellemzői a különböző történelmi korokban. A filozófia hatása a gazdaságra. Európai fejlődési modell és Magyarország. A szerves és a követő fejlődés modellje. A magyar gazdaság fejlődésének jellemzői a XVI-XX. században. A magyar gazdaság „útkeresése” az 1956-os forradalom után. A Kádár-rendszer konszolidációja – gazdaság és társadalom a szocialista évtizedekben. Rendszerváltozás hatása a magyar gazdaságra. A gazdasági teljesítmény és a gazdaság szerkezetének összefüggései. Változások és események az ezredforduló után.

Kompetenciák:

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

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

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

Kötelező irodalom:

- Bodrogi Bence-Galántai Zoltán: Gazdaságtörténet. Típotex Kiadó. Budapest 2013.
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0023_Gazdt/adatok.html

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Ajánlott irodalom:

- Kaposi Zoltán: Magyarország gazdaságtörténete.1700-2000. Saldo Kiadó. Budapest,2010. 432 p. ISBN:9789639310223



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|---------------------------------|------------------------------|--------|------------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Vállalati pénzügyek | Kódja: | WSUFGTAN534 / WSUFGTAL534 |
| Szak megnevezése: | GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 4. félév | | |

| | |
|---|----------------------|
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint |
| Tantárgy felelős | Dr. Tóth Gergely |
| Oktató | Dr. Tóth Gergely |
| Előtanulmányi feltételek: | Pénzügytan |
| Óraszám | 45(1+2)/18(6+12) |
| Kredit | 6 |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy |
| A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. | |
| Megszerzendő ismeretek: | |
| <p>A befektetési döntések alapjai. A vállalati pénzügyi beszámolók és vállalati pénzügyi teljesítmény mérése. Pénzügyi beszámolók. Piaci hozzáadott érték. Egy nemzetközi nagyvállalat éves beszámolójának áttekintése. Pénzügyi kimutatások elemzése. Likviditás, eszközgazdálkodás, adósságszolgálat, profitabilitás, piaci értéket tükröző ráták. A tőke-beruházási és finanszírozási döntések és a nettó jelenérték szabály. Pénzáramlási körök és szereplők a makrogazdaságban. A tőkeátcsoportosítás makrogazdasági modellje. A pénz időértéke. Kamatozás, diszkontálás, annuitások. A nettó jelenérték, mint döntési kritérium. Tőkeértékelés általános és különös esetei. Az értékelés általános elvei. Kötvények értékelése. Részvények értékelése. Általánosított osztalékmodell. A vállalati tőkeszükséglet és tőkeszerzési módok. A tőkeszükséglet tervezése, a tőkeszerzés piaci lehetőségei. Példák a vállalati tőkeszükséglet számításra. A tőke-költségvetési elvek. A beruházási probléma, beruházási, működési pénzáramok. A kockázat és a megtérülés kapcsolata. Befektetési portfóliók. A portfóliókockázat vizsgálata. Példa a kockázat számítására. A tőke költsége. Tőkeköltség számítás CAPM modellel. A finanszírozási áttét hatása.</p> | |
| Kompetenciák: | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek. - 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. - attitűdje - Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal. | |
| Oktatás módszertana: | |
| <p>A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.</p> | |

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Bélyácz Iván: Befektetések és a tőkepiac. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2019. 152 p. Digitális kiadás. ISBN: 9789634544173 https://mersz.hu/dokumentum/m546bt__1/
- Sinkovics Alfréd: Költség és pénzügyi kontrolling. II. rész. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2019. Digitális kiadás. ISBN 9789632958705 https://mersz.hu/dokumentum/YOV0728__1/

Ajánlott irodalom:

- Csoma M.-Gyulai L.-Nagy Gy.-Percze Sz.-Pócs G.-Rékasi R.-Tomsits A.-Urbanics R.: Vállalati pénzügyek feladatgyűjtemény. Saldo Kiadó. Budapest, 2016. 352 p. ISBN: 978963385071



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|------------------------------|------------------------------|---------------|------------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Marketing menedzsment | Kódja: | WSUFTTAN511 / WSUFTTAL511 |
| Szak megnevezése: | GM-KM alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |

| | |
|--|----------------------|
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 4. félév |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint |
| Tantárgy felelős | Dr. László Éva |
| Oktató | Dr. László Éva |
| Előtanulmányi feltételek: | Marketing |
| Óraszám | 45(1+2)/18(6+12) |
| Kredit | 5 |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy |
| A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. | |
| <p>Megszerzendő ismeretek:</p> <p>A marketingmenedzsment értelmezése, szerepe és jelentősége a XXI. században. A marketingtevékenység új körülményei, a holisztikus marketing és a marketingmenedzsment összefüggései. A marketingmenedzsment mint tevékenység és folyamat. A marketingmenedzsment kiemelt feladatai. Marketingstratégiák és tervek kidolgozása. A fogyasztói és vevői érték összetevői, a vevők életciklusértékének maximalizálása, vevőkapcsolatok ápolása. A termékmixszel kapcsolatos marketingmenedzsment döntések. Árstratégiák és árprogramok kialakítása. Integrált marketingcsatornák kialakítása, marketingcsatornák és értékháló, csatornatervezési- és irányítási döntések. integrált marketingkommunikáció tervezése és irányítása, a marketingkommunikáció eszközeinek kiválasztása és alkalmazása, Hosszú távú sikeres növekedés eszközei. Új piaci ajánlatok, kilépés a globális piacokra.</p> <p>Kompetenciák:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolatrendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket. - Képes a marketing és értékesítés rövid és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a gyors piaci változások felismerésére, azokhoz való alkalmazkodásra. - Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására. | |
| <p>Oktatás módszertana:</p> <p>A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.</p> | |

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- K.L.Keller- Philip Kotler: Marketingmenedzsment. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2016. 894.p. Digitális kiadás. ISBN 9789630592512
https://mersz.hu/hivatkozas/dj183m_book1#dj183m_book1

Ajánlott irodalom:

- Piskóti István: Businessmarketing-menedzsment. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 978 9630597555 https://mersz.hu/dokumentum/dj106bm_1/



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|-----------------------|--|--------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Marketingkutató módszertana | Kódja: | WSUFTTAN513/ WSUFTTAL513 |
| Szak megnevezése: | Kereskedelem és marketing alapképzési szak | | |

| | |
|--|--------------------------|
| Munkarend: | nappali/levelező tagozat |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 4. félév |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint |
| Tantárgy felelős | Dr. Gyenge Balázs |
| Oktató | Dr. Gyenge Balázs |
| Előtanulmányi feltételek: | Marketing |
| Óraszám | 45(1+2)/18(6+12) |
| Kredit | 4 |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. A hallgatók ismerjék meg a marketingkutatás módszertanát és eszközrendszerét, lássák át a marketingkutatás folyamatának lépéseit és a marketingkutatási terv elkészítésének alapproblémáit.

Megszerzendő ismeretek:

A marketingkutatás értelmezése, folyamata. A marketing információs rendszer. A marketingkutatási terv felépítése. A marketingkutatás fajtái. A szekunder és primer információk szerepe. A kvalitatív kutatási technikák különböző eszközei (megfigyelés, fókuszcsoport, kutatási interjú, mélyinterjú, projektív technikák, mapping). A kvantitatív eljárások egyes módszerei (szóbeli, írásbeli, telefonos, internetes megkérdezés, termékteszt, kísérletek). A kérdőív szerkesztés alapelvei, az online kérdőívtervezés sajátosságai. A kérdéstípusok, a skálák, a mérési szintek alkalmazási lehetőségei. A kvantitatív mintavétel legjellemzőbb formái.

Kompetenciák:

- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek
- Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére.
- Képes a vállalati kereskedelmi és marketing adatbázisok kezelésére, a szekunder marketingkutatási információk és adatok elemzésére, a szükséges specifikus szoftverek használatára.
- 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.
- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat.

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

Oktatás módszertana:

A tantárgy interaktív előadásokra és szemináriumokra épül. Az előadások prezentációs jellegét a szemináriumok egészítik ki, melyek lehetőséget teremtenek a gyakorlati példák megvitatására, továbbá az önálló hallgatói feladatok konzultálására. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A félévvégi aláírás megszerzésének feltételeit az oktató ismerteti. A szorgalmi időszak végén a hallgatók a beadandó feladatot eljuttatják az oktatóhoz, valamint a kurzus elméleti ismeretanyagából félévzáró zárthelyi dolgozatot írnak.

Az érdemjegy az alábbiak szerint kerül kialakításra:

- beadandó feladatok (nappali): 10+40 pont
- beadandó feladat (levelező): 50 pont
- félévzáró zárthelyi dolgozat: 50 pont
- összesen szerezhető pontszám: 100 pont

Hallgatói teljesítmény értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Hoffmann M., Kozák Á., Veres Z. (2009): Piackutatás, Műszaki Könyvkiadó
online kiadás: Veres Z., Hoffmann M., Kozák Á. (2017): Bevezetés a piackutatásba, Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN 978 963 454 003 8
<https://mersz.hu/kiadvany/219/info/>
- Gyenge, B. (2023): A marketingkutató alapjai. Oktatási segédlet. Wekerle Sándor Üzleti Főiskola. Budapest.

Ajánlott irodalom:

- Gyulavári T., Mitev A., Neulinger Á., Neumann-Bódi E., Simon J., Szűcs K. (2014, 2017): A marketingkutató alapjai, Akadémiai Kiadó
online kiadás: Gyulavári T., Mitev A., Neulinger Á., Neumann-Bódi E., Simon J., Szűcs K. (2017): A marketingkutató alapjai, Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN 978 963 059 888 0, 1-10. fejezet, <https://mersz.hu/kiadvany/240/info/>
- Malhotra N. K. (2012, 2017): Marketingkutató, Műszaki Könyvkiadó
online kiadás: Malhotra N. K., Simon J. (2017): Marketingkutató, Akadémiai Kiadó, Budapest, 978 963 059 867 5, II/8, 9, 10. fejezet,

<https://mersz.hu/kiadvany/198/info/>

- Lehota J. (2001): Marketingkutató az agrárgazdaságban, Mezőgazda Kiadó
- Babbie E. (1999): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata, Balassi Kiadó
- Scipione P. A. (1994): Piackutatás elmélete és gyakorlata, Spinger Kiadó

| TANTÁRGYI PROGRAM | | | |
|--|---|---------------|-----------------------------|
|  WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA | | | |
| A TANTÁRGY ALAPADATAI | | | |
| Tantárgy megnevezése: | Szaknyelv 2 (angol nyelv/német nyelv) | Kódja: | WSUFNYAN504 / WSUNYAL504 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 4. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Kimmel Magdolna | | |
| Oktató | Kispál Istvánné (angol nyelv)/Deák Zsuzsa (német nyelv) | | |
| Előtanulmányi feltételek: | | | |
| Óraszám | 45 (0+3))/20(0+20) | | |
| Kredit | 3 | | |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy | | |
| A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. | | | |
| Megszerzendő ismeretek angol nyelven | | | |
| 1. Effective oral and written communication with business partners. Communication via the phone, making and receiving phone calls, leaving and taking messages. Strategies to bridge communication breakdowns: paraphrasing, politely requesting repeating etc. Business correspondence: types of business letters and e-mails (asking for and giving information on products/services/terms of delivery etc. placing and confirming orders, asking for quotation, inviting business partners, accepting and politely declining invitations, placing complaints, responding to complaints etc.) Conventions of business letter/e-mail writing (content, structure and style), professional terms and conventional phrases used. Writing business reports. Successful presentations: main parts, attention grabbing introductions, effective closings; discourse markers; visual backup, style, handling questions.) Simulation: handling complaints. (Expressing dissatisfaction politely, making requests and demands, in writing and orally) | | | |

Case study: analysing data regarding consumer satisfaction about a product or a service; designing, writing up and presenting an action plan to remedy the situation.

2. Business ethics and etiquette

The relevance of cultural awareness in business communication. Safe topics of small talk, rules of polite behaviour and interaction in different cultures, aspects of body language and their relevance in polite communication. Different patterning of interaction, business negotiations and presentations in different cultures.

Case studies: analysing conflicts stemming from cultural differences. Roleplays: handling cultural clashes in business life.

Hospitality rules in different cultures, customs regarding gift giving, dress codes, time management in different cultures.

Business ethics: basic principles of ethical business conduct; unethical business practices and their consequences.

Case studies: analysing cases of unethical business behaviour. Simulation: how to resolve a business issue without breaking the rules of ethical behaviour?

3. Marketing

The concept of marketing. Marketing mix (4P). The most frequently used ways of influencing customers (advertising, sales, prize draws).

Case studies: typical features of effective marketing campaigns.

Small group project work: designing a marketing campaign and presenting it to the potential customer.

Megszerzendő ismeretek német nyelven:

1. Geschäftskommunikation in Wort und Schrift

Telefonieren, Telefongespräche, Telefonanrufe, Nachrichten weitergeben, hinterlassen. Höfliche Fragen, Wiederholungen, Umschreibungen. Geschäftsbriefe, E-Mails, deren Aufbau, Einteilung, Gliederung (Anfrage, Bestellung, Bestätigung von Bestellungen, um Informationen bitten, Einladung annehmen/ablehnen) Berichte, Zusammenfassungen schreiben. Aufbau einer erfolgreichen Präsentation, inhaltliche Elemente, Stil, visuelle Darstellung, sprachliche Elemente. Rollenspiel: Behandlung von Beschwerden. Ausdrücken von Bitten, Anfragen, Unzufriedenheit in Wort und Schrift ausdrücken.

Fallstudie: Bearbeitung und Präsentation eines schriftlichen Vorschlags aufgrund der Forschungsergebnisse einer Zufriedenheitsumfrage eines Produkts oder einer Dienstleistung

2. Geschäftsetikette

Die Bedeutung der kulturellen Bewusstheit im Geschäftsleben. Themen der informellen Gespräche, Höflichkeitsformen, die Bedeutung und Verschiedenheiten der Körpersprache im Geschäftsleben, Kommunikationsmuster je nach Kulturen. Analyse der Konflikte, die auf Verschiedenheit der Kulturen basieren, Behandlung von Konflikten, Rollenspiel. Etikette der geschäftlichen Bewirtung, Bescherung, Dress code, die Unterschiede bei der Leitung eines geschäftlichen Gesprächs, Verschiedenheiten des Zeitmanagements. Geschäftsetikette, die Folgen von unethischen Geschäftsverhalten. Fallanalysen.

Rollenspiel: Lösung von geschäftlichen Problemen: Profitverlust oder Zuwiderhandlung von Prinzipien?

3. Marketing

Marketinganalyse. Marketing Mix (4P). Die häufigsten Methoden für Beeinflussung der Konsumenten (Werbung, Sonderangebote, Gewinnspiele). Merkmale der wirksamen Werbung, Bearbeitung von Fallstudien

Kompetenciák:

- Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén és legalább egy idegen nyelven.
- Megérti és használja a szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyar és idegen nyelven.
- Írásban, szóban és modern infokommunikációs eszközökkel, idegen nyelven is képes kommunikálni.
- Kialakulnak a sikeres interkulturális kommunikációhoz szükséges attitűdjei.

Oktatás módszertana: Az oktatás interaktív, a kommunikatív nyelvoktatás hagyományaira támaszkodó nyelvoktatási módszerek alkalmazásával történik. A tanítás során az oktató infokommunikációs eszközöket is használ. A nyelvi készségek intenzív fejlesztése érdekében a hallgatók páros és csoportos feladatokat oldanak meg. Az eltérő tanulói csoportokba nyelvi szintfelmérő alapján kerülnek be a hallgatók. Az oktatók igény esetén online és nyomtatott segédanyagokat biztosítanak a hallgatók számára.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom

Angol nyelv:

A2/ B1 nyelvi szintű hallgatók számára:

- Cotton, D., Falvey, D. Kent, S: New Market Leader Pre-Intermediate. Pearson-Longman. Harrow, 2007. 160 p. ISBN 978-1-4058-1296-2
- Grant, D. Hudson, J.: Business Results Pre-Intermediate. OUP. Oxford, 2009. 159 p. ISBN 978 0 19 474810 0
- Online kiegészítő anyagok
<https://www.pearsonelt.com/myenglishlab.html>
<https://elt.oup.com/student/result/?mode=student&cc=hu&sellLanguage=hu>

B1/B2 nyelvi szintű hallgatók számára:

- Cotton, D., Falvey, D. Kent, S : New Market Leader Intermediate. Harrow, Pearson-Longman. Harrow, 2005. 176 p. ISBN 978-1-4082-1901-0

Hughes, J., Naunton, J.: Business Results Intermediate. 2008. Oxford, Oxford University Press.

159 p. ISBN 978 0 19 476801 6

- Online kiegészítő anyagok

<https://www.pearsonelt.com/myenglishlab.html>

<https://elt.oup.com/student/result/?mode=student&cc=hu&selLanguage=hu>

B2+/C1 nyelvi szintű hallgatók számára:

- Cotton, D., Falvey, D. Kent, S: New Market Leader Upper-Intermediate. Harrow, Pearson-Longman. Harrow, 2006. 176 p. ISBN 978-1-4058-1309-09
- Duckworth, M., Turner, R.: Business Results Upper-Intermediate. OUP, Oxford, 2008 . 167 p. ISBN 978 0 19 476810 8
- Online kiegészítő anyagok

<https://www.pearsonelt.com/myenglishlab.html>

<https://elt.oup.com/student/result/?mode=student&cc=hu&selLanguage=hu>

Német nyelv:

A2/B1 nyelvi szintű hallgatók számára:

- Braunert, J., Becker, N.: Alltag, Beruf und Co 5. B1 Kursbuch+Arbeitsbuch. Hueber Kiadó, München, 2010.120 oldal, ISBN: 978-3-19-401590-6
- Jotzo, S., von Taeuffenbach B., Dr. Bosch, G., Müller, A., Baum, W., Haas, U.: Schritte international im Beruf 5. A2/B1, Hueber Kiadó, München, 120.oldal, ISBN 978-3-19-681851-2

B1/ B2 vagyis középfeladói nyelvi szintű hallgatók számára

- Braunert, J., Becker, N.: Alltag, Beruf und Co 6. B1/B2, Kursbuch+Arbeitsbuch, B1/2, Hueber Kiadó, München 2010., 94. oldal ISBN: 978-3-19-601590-4
- Jotzo, S., von Taeuffenbach, B., Dr. Bosch, G., Müller, A., Baum, W. , Haas, U.: Schritte international im Beruf 6., B2/1, B2/2, Hueber Kiadó, München, 120 oldal, ISBN 978-3-19-681851-2

Ajánlott irodalom

Angol nyelv:

- Hughes, J.; Mallett, A.: Successful meetings. DVD and Students' Book pack. Oxford, Oxford University Press. 2012. ISBN: 978-0-19-476839-9
- Hughes, J.; Mallett, A. (2012): Successful presentations. DVD and Students' Book pack. OUP, Oxford, 2012. ISBN: 978-0-19-476835-1

Német nyelv:

- Mommertz, S. :Deutsche Geschäftskommunikation, Tanulási segédlet, Szolnok, 2020
- Braunert, J., Schlenker, W.: Unternehmen Deutsch, , B1/B2 Klett kiadó, Budapest 2008. 215 oldal·ISBN: 3126757456
- Buscha A., Linthout, G.: Geschäftskommunikation-Verhandlungssprache, Hueber Kiadó, München, 120. oldal 2007. ISBN: 9783190915989

Online kiegészítő anyagok:

- <https://www.sem-deutschland.de/inbound-marketing-agentur/online-marketing-glossar/was-ist-marketing/>
- <https://www.expatsnews.com/interkulturelle-kompetenzen-ausland/geschaefsetikette-im-ausland-verstehen-39360>



WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|---------------------------------|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | POLITOLÓGIA | Kódja: | WSUFTTAN473/ WSUFTTAL473 |
| Szak megnevezése: | EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok | | |
| Munkarend: | nappali/levelező | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 6. | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Fekete József | | |
| Oktató | Dr. Fekete József | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 15 (1+0)/6(6+0) | | |
| Kredit | 2 | | |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák:
Megszerzendő ismeretek:

A politikatudomány sajátosságai, működése, helye a tudományok rendszerében. A politika vizsgálatának alapfogalmai (politika, hatalom, uralom, állam, legitimitás, szuverenitás). A politika mint hivatás; a hivatásos politikus. A politikai ideológiák I. (Általános, elméleti megközelítés. Típusok és besorolási lehetőségek). A politikai ideológiák II. (Liberalizmus, konzervativizmus, szocializmus). Politikai törésvonalak és társadalmi tagoltság. Politikai kultúra. Pártok és pártrendszerek. Választási rendszerek. Kormányzati rendszerek. Politikai rezsimek: totális és autoriter rendszerek, demokráciák. Demokratikus átmenet; politikai rendszerváltás Magyarországon. Közpolitika és kormányzati döntéshozatal.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Követi és értelmezi a világ gazdasági, nemzetközi folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzése, javaslatai, döntései során.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana: A tananyag feldolgozása előadáson, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A félév vizsgajeggyel zárul. Az aláírás feltétele az oktató által meghatározott követelmények minimum elégséges szintű teljesítése.

A hallgatói teljesítmény értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Egedy Gergely et al. /szerk./ (2013): Bevezetés a politológiába. Egyetemi jegyzet. Budapest, Nemzeti Közszoigalati- és Tankönyvkiadó

Ajánlott irodalom:

- Pál Gábor (szerk): Politológia. Betekintés a politika világába. Dialóg Campus Kiadó. Budapest, 2018. 266 p.
- Ajánlott irodalom: Bayer József (2000): A politikatudomány alapjai. Budapest, Napvilág. ISBN: 9789639082977.
- Bihari Mihály (2013): Politológia. A politika és a modern állam – pártok és ideológiák. Budapest, Nemzedékek Tudása Tankönyvkiadó. ISBN: 9789631976281



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|--|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Kereskedelem gazdaságtana | Kódja: | WSUFGTAN408/ WSUFGTAL408 |
| Szak megnevezése: | Kereskedelem és marketing alapképzési szak | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 6. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Pénzes Ibolya Rózsa | | |
| Oktató | Dr. Pénzes Ibolya Rózsa | | |
| Előtanulmányi feltételek: | Statisztika I. | | |
| Óraszám | 45(1+2)/45(6+12) | | |
| Kredit | 5 | | |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A kereskedelem értelmezése, funkciói. A kereskedelem, mint tevékenység és szervezet. A kereskedelem szerepe a nemzetgazdaságban. A kereskedelmi vállalkozások tevékenységének jellemzői. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése. A nagy- és kiskereskedelmi tevékenység sajátosságai. A kereskedelmi vállalkozások áruforgalmi tevékenysége. A beszerzés, készletezés és értékesítés folyamata és tevékenységei. Az áruforgalom elemzése és tervezése, elemzési

módszerek. Az áruforgalom infrastrukturális feltételei. A kiskereskedelmi hálózat. A kereskedelmi tevékenység humán feltételei. A kereskedelem gazdálkodásának kiemelt területei. A fogyasztói árak felépítése, árréstömeg elemzése és tervezése. A kereskedelem jellemző költségei, költséggazdálkodás, költségek elemzése és tervezése. Kiemelt költségek elemzése és tervezése. A jövedelmezőség a kereskedelemben. A jövedelmezőséget befolyásoló tényezők és azok elemzése. A hatékonyság emelésének hagyományos és korszerű módszerei. A kereskedelmi tevékenység és szervezet várható változása. Kiskereskedelmi stratégiák, kiskereskedelmi trendek.

Kompetenciák:

- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- 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.
- Elvégzi a kereskedelem és marketing szakterület ismeretrendszerét alkotó elképzelések alapfokú analízisét, az összefüggéseket szintetizálja, és adekvát értékelő tevékenységet folytat.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Dudás Katalin: A kereskedelmi gazdaságtan alapjai. Pécsi Tudományegyetem. Pécs, 248 p. ISBN: 978 963 16 6064 712.
- Kristóf Lajos: Gazdasági számítások a kereskedelemben. Műszaki Könyvkiadó. Budapest, 2015. 192 p. ISBN: 9789631660647

Ajánlott irodalom:

- Dr. Kozák András-Sókiné dr. Nagy Erzsébet: Kereskedelmi kontrolling. Springmed Kiadó. Budapest. 2121. E-book
- Pénzes Ibolya Rózsa-Pólya Éva: Az élelmiszer kiskereskedelmi üzlethálózat és a vásárlói magatartás kölcsönhatásai a regionális sajátosságok függvényében. Wekerle Sándor Üzleti Főiskola. Budapest, 2018. Acta Wekerleensis 2018/1.sz. 18 p. ISSN:25600834 Digitális kiadás.

**TANTÁRGYI PROGRAM****WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA****A TANTÁRGY ALAPADATAI**

| | | | |
|--|--|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Kereskedelmi marketing | Kódja: | WSUFTTAN419/ WSUFTTAL419 |
| Szak megnevezése: | Kereskedelem és marketing alapképzési szak | | |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 6. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Pénzes Ibolya Rózsa | | |
| Oktató | Dr. Pénzes Ibolya Rózsa | | |
| Előtanulmányi feltételek: | Marketing alapjai | | |
| Óraszám | 30(1+1)/12(6+6) | | |
| Kredit | 3 | | |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A kereskedelem szerepe a szervezeti és fogyasztói piacon. Kétirányú piaci alkalmazkodás. A kereskedelem makro- és mikroökonómiai funkciói, feladatai marketing közelítésben.. Az üzletláncok és független kiskereskedők marketingtevékenységének sajátosságai. Beszerzésmarketing. A kereskedelmi vállalkozások termékpolitikája. Termékpolitikai döntések a kereskedelemben. A kereskedelmi márka. Kategóriamenedzsment a kereskedelemben. Árképzési módszerek a kereskedelemben. Beszerzési kedvezmények és engedmények hatása a fogyasztói árak kialakítására és a vállalati jövedelmezőségre. Csatornapolitika a kereskedelemben. Vertikális és horizontális marketingrendszerek fejlődése. Üzletformák és változása. Marketingkommunikáció a kereskedelemben. A vertikális és horizontális együttműködés fejlődésének hatása a marketingkommunikációra. Online marketing sajátosságai a kereskedelemben.

Kompetenciák:

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolatrendszerét, 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.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

d) autonómiája és felelőssége

- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

| | |
|--------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |

Kötelező irodalom:

- Péntes Ibolya Rózsa-Gyenge Balázs: Kereskedelmi marketing. Egyetemi jegyzet. Szent István Egyetemi Kiadó. Gödöllő, 2010. 212 p.
- Agárdi Irma: Kereskedelmi marketing és menedzsment. IV-X. fejezet. Akadémiai kiadó Zrt. Budapest, 2017. Digitális kiadás. ISBN: 97896345 016 8
https://mersz.hu/dokumentum/dj233kmem_1/

Ajánlott irodalom:

- Szakály Zoltán: Élelmiszer marketing. III-IV. fejezet. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2017. ISBN :978 963 454 025 0 Digitális kiadás. https://mersz.hu/dokumentum/dj262em_1/
- Pólya Éva – Péntes Ibolya Rózsa: Az élelmiszerkereskedelmi márkákhoz kapcsolódó vásárlási szokások vizsgálata
<http://real.mtak.hu/179072/>
- Agárdi Irma: Kereskedelem és trendjei. Marketing Kaleidoszkóp 19. Miskolci Egyetem, 2019. pp. 19-29. ISSN 2062-2260 <http://real.mtak.hu/108023/1/Mark.kal.2019.pdf>

**TANTÁRGYI PROGRAM****WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA****A TANTÁRGY ALAPADATAI**

| | | | |
|--|---|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Nemzetközi ügyletek és külkereskedelmi technikák | Kódja: | WSUFGTAN419/ WSUFGTAL419 |
| Szak megnevezése: | Kereskedelem és marketing alapképzési szak | | |
| Munkarend: | nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 6. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |

| | |
|----------------------------------|---------------------|
| Tantárgy felelős | Dr. Eperjesi Zoltán |
| Oktató | Dr. Szalai Ibolya |
| Előtanulmányi feltételek: | - |
| Óraszám | 30(1+1)/12(6+6) |
| Kredit | 3 |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A külkereskedelem sajátosságai. A nemzetközi kereskedelem intézményi környezete. Kereskedőtípusok a nemzetközi piacon. A nemzetközi kereskedelmi szerződés előkészítése és megkötése. Személyes tárgyalás. A nemzetközi adásvételi szerződés tartalmi feltételei. Okmányok és értékpapírok a külkereskedelemben. Nemzetközi logisztika-nemzetközi szállítmányozás. Nemzetközi árufuvarozás, nemzetközi biztosítás. Külkereskedelmi ügylet, az ügylet tárgya, szakaszai az egyes szakaszok feladatai. A külkereskedelmi ügylet típusai. Export, import, barter, kompenzációs ügylet, reexport ügylet, visszavásárlásos ügylet, viszont vásárlásos ügylet, licencia típusú ügyletek, nemzetközi bérmunka ügylet, lizing ügylet. Incoterms 2000, Incoterm 2010. Incoterms 2020. EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP, DAT, DAP ismerete, alkalmazása. Incoterms 2020. Fizetési módok és eszközök a nemzetközi kereskedelemben. Kockázat és kockázatmenedzsment a külkereskedelemben.

Kompetenciák:

- Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit. Ismeri a kereskedelmi vállalatok működését és szervezetét, a kereskedelmi tevékenység főbb munkafolyamatait és technikáit. Ismeri a logisztikai folyamatokat.
- 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.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson és szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.

Hallgatók teljesítményének értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Constantinovits Milán-Sipos Zoltán: Nemzetközi üzleti technikák. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597234
https://mersz.hu/dokumentum/dj57nut_1/
- Vigh László: Az Incoterms elméleti háttéréről és a 2020-ban bevezetésre kerülő változásokról. Acta Periodika. 15. kötet. Edutus Egyetem. Tatabánya, 2018. 51-74 pp. ISSN:2063501X

Ajánlott irodalom:

- Vigh László: Külkereskedelem technika. Digitális tankönyvtár (videok).
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0046_kulkereskedelem_technika/SCO1/Launch.html
- Constantinovits Milán: Nemzetközi kereskedelemtan. Szent István egyetemi Kiadó. Gödöllő 2013. 115 p. ISBN: 9789632693354



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|---|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | PROJEKTMUNKA I-II. | Kódja: | WSUFTTAN430/ WSUFTTAL430 |
| Szak megnevezése: | KERESKEDELEM ÉS MARKETING ALAPKÉPZÉSI SZAK | | |
| Munkarend | Nappali/levelező tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | Projektmunka I. – 5. félév Projektmunka II. – 6. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | tanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Gyenge Balázs PhD | | |
| Oktató | Dr. Gyenge Balázs PhD | | |
| Előtanulmányi feltételek: | Projektmunka II. estén: Projektmunka I. | | |

| | |
|--|---|
| Óraszám | Projektmunka I.: 15 (0+1)/6(0+6) Projektmunka II.: 15 (0+1)/6(0+6) |
| Kredit | Projektmunka I.: 2 Projektmunka II.: 2 |
| A félévzárás módja: | Félévközi jegy |
| <p>A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. A hallgatók szerezzenek jártasságot a projektmunka tervezésében, szervezésében, megvalósításában és az eredmények prezentálásában. Adott cél megvalósítása érdekében, ha szükséges, legyenek képesek együttműködni, csoportban dolgozni, tevékenységüket hatékonyan tervezni és megvalósítani.</p> | |
| <p>Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák:</p> <p>A hallgatók képesek lesznek projekt jellegű feladatok konkrét céljainak meghatározására és a tevékenység megtervezésére. Képesé válnak adott projektmunka szervezésére és megvalósítására, a záró tanulmány megírására és az eredmények prezentálására.</p> <p>Feladat: Egy konkrét vállalkozás/szervezet tevékenysége során felmerülő marketingprobléma konceptualizálása, feltárása és leírása szekunder és primer kutatási eszközökkel, a problémamegoldás fázisában a marketingaktivitások tervezésére tett ajánlással.</p> <p>A feladat teljes megvalósítása a Projektmunka I-II. tantárgy keretében történik. A hallgatók egyénileg dolgoznak.</p> <p><u>Projektmunka I. (5. félév)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Egy konkrét vállalkozás/cég/vállalat/szervezet tevékenysége során valamely márka vagy szolgáltatás kapcsán felmerülő marketingprobléma vagy valamilyen szervezeti vagy fogyasztói piachoz köthető konkrét marketingprobléma konceptualizálása. - Projektmunka tervezése (célok, eszközök, részletes feladatterv, résztvevők és munkamegosztás, időterv). - Szakirodalmi háttér feltárása. Hazai és külföldi irodalmi források összehasonlító elemzése. Szekunder kutatás. - Vállalkozás/szervezet külső és belső környezetének elemzése. - Résztanulmány elkészítése, a részeredmények prezentálása. <p><u>Projektmunka II. (6. félév)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Témához kapcsolódó primer kutatás: kvalitatív, kvantitatív módszerek alkalmazása. - Problémamegoldás konkrét marketing eszközeinek beazonosítása és tervezése. - Záró tanulmány megírása és leadása. - A projektmunka eredményeinek prezentálása. <p>Kompetenciák:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A hallgató ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés, a projekt vezetés szabályait és etikai normáit. - A hallgató 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 elemz, önálló következtetéseket, kritikai | |

észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.

- A hallgató képes hatékony munkára gazdasági, marketing és kereskedelmi projektekben, gazdálkodó szervezetekben, képes marketing és kereskedelmi szervezeti egységek, vállalkozások vezetésére.
- Legyenek képesek együttműködni, csoportban dolgozni, tevékenységüket hatékonyan tervezni és megvalósítani. Mindeközben tovább tudják fejleszteni és szintetizálni azon ismereteiket, melyeket a korábban teljesített marketing témájú kurzusok és a kutatómódszertani tárgyak keretében megszereztek.
- A hallgató a minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.

Oktatás módszertana:

A projektmunkát a hallgatók egyénileg végzik, az oktató a munkájukat figyelemmel kíséri, a konzultációk során segítséget nyújt a felmerülő problémák megoldásában és értékeli a munkát.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai:

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. Az aláírás feltételeit és a félévközi jegy megszerzésének követelményeit az oktató ismerteti a hallgatókkal. Az értékelés részletes kritériumait a követelményrendszer tartalmazza.

Hallgatói teljesítmény értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Garaj Erika: Projektmenedzsment. 1.1, 2.2, 3.1 fejezetek. Edutus Főiskola. Tatabánya, 2012. 215 p. <https://docplayer.hu/2125885-Projektmenedzsment-dr-garaj-erika.html>

Ajánlott irodalom:

- Hoffmann Istvánné: Stratégiai marketing (2000), Aula Kiadó, Budapest
- Malhotra N. K. (2012): Marketingkutató, Műszaki Könyvkiadó
- Philip Kotler, Kevin Lane Keller: Marketingmenedzsment (2008), Akadémiai Kiadó
- Törőcsik Mária, Szűcs Krisztián: Fogyasztói magatartás – Mintázatok, trendek, alkalmazkodás (2022), Akadémiai Kiadó



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|--|--|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | VÁLLALATIRÁNYÍTÁS | Kódja: | WSUFGTAN411/ WSUFGTAL411 |
| Szak megnevezése: | Kereskedelem és marketing alapképzési szak | | |
| Munkarend: | nappali/levelező | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 6. | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. Horváth-Bokor Rózsa | | |
| Oktató | Dr. Horváth-Bokor Rózsa, Dr. Gerják István | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 30 (1+1)/12(6+6) | | |
| Kredit | 3 | | |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy | | |

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák:

Megszerzendő ismeretek:

A vállalatirányítási rendszer értelmezése. A vállalatirányítási rendszerek kialakítása. Alapfogalmak és háttérismeret. Az integrált vállalatirányítási rendszerek alapjai, fajtái. EPR rendszerek, MRP rendszerek, SCM rendszerek. SRM rendszerek. SAP rendszerek. SAP bemutatása, szolgáltatásai. SAP Business One rendszer. Törzsadatkezelés a SAP Business One rendszerben. Beszerzési folyamat a SAP Business One rendszerben. Értékesítési folyamat a SAP Business One rendszerben.

Kompetenciák:

- Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit. Ismeri a kereskedelmi vállalatok működését és szervezetét, a kereskedelmi tevékenység főbb munkafolyamatait és technikáit. Ismeri a logisztikai folyamatokat.
- Ismeri az e-üzlet módszereit és hátterét.
- Képes a vállalati kereskedelmi és marketing adatbázisok kezelésére, a szekunder marketingkutatói információk és adatok elemzésére, a szükséges specifikus szoftverek használatára.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Oktatás módszertana: A tananyag feldolgozása előadáson és szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A tananyag feldolgozását korszerű

IKT eszközök, önellenőrző feladatok, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A félév félévközi jeggyel zárul. Az aláírás feltétele az oktató által meghatározott követelmények minimum elégséges szintű teljesítése.

A hallgatói teljesítmény értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Tasi Miklós: Vállalatirányítási rendszerek. Edutus Főiskola. Tatabánya, 2012.
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2010-0017_19_valliranyitasi_rendszerek/adatok.html
- Avornicului Mihály: Integrált vállalatirányítási információs rendszerek. Ábel Kiadó. Kolozsvár, 2012. 220 p. ISBN: 9789731141565

Ajánlott irodalom:

- Kovács Imre: Integrált vállalatirányítási rendszerek. Szent István Egyetem. Gödöllő, 2011.
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2010-0019_Integralt_vallalatiranyitasi_rendszerek/index.html
- Tóth Csaba: Vállalatirányítási rendszer bevezetése lépésről lépésre. Civisoft Kft, 2014.
https://www.civisoft.hu/wp-content/uploads/2017/04/Erp_bevezetese.pdf



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:

Termékstratégia és márkázás

Kódja:

WSUFTTAN285/
WSUFTTAL285

| | |
|--|--|
| Szak megnevezése: | Kereskedelem és marketing alapképzési szak |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat |
| Ájánlott tanterv szerinti félév | 6. félév |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint |
| Tantárgy felelős | Dr. Pénzes Ibolya Rózsa |
| Oktató | Dr. Földi Kata |
| Előtanulmányi feltételek: | - |
| Óraszám | 30 (1+1) óra |
| Kredit | 3 |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy |
| <p>A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése, kiemelt tekintettel arra, hogy a hallgatók legyenek képesek konkrét termékstratégiai döntések értékelésére, valamint az eltérő márkasztratégiák összehasonlítására.</p> | |
| <p>Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák: A termékstratégia szerepe és jelentősége. Termékstratégia és a társadalmi felelősség. A termékstratégia meghatározása, a termékstratégia tervezésének folyamata. A termékstratégia elemzésének és tervezésének módszerei. A termékpolitikai döntések kiemelt területei. Termékmix döntések, választékpolitika a vállalkozások gyakorlatában. Termékfejlesztés a gyakorlatban. Életgörbe elemzés és a termékfejlesztés összefüggései. Új termék piaci bevezetésének gyakorlata. A szolgáltatás-stratégia sajátosságai. Márkázási stratégiák, márkaépítés a gyakorlatban. A termelői márka és a kereskedelmi márka azonosságai és különbségei. A márkaépítés sajátos területei. Országmárka, településmárka, szolgáltatásmárka. Esettanulmányok.</p> <p>Kompetenciák:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolatrendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket. ▪ Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. ▪ Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális kereskedelem és marketing szakmai kérdések végig gondolását, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását. | |
| <p>Oktatás módszertana: A tananyag feldolgozása előadáson és szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.</p> | |
| <p>A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai</p> | |

A tantárgy vizsgajeggyel zárul. Az aláírás feltételeit az oktató az első órán ismerteti a hallgatókkal. A hallgatók a félév során egyéni, vagy csoportmunka keretében a termékstratégia különböző területeihez kapcsolódó konkrét gyakorlati feladatot oldanak meg, amelynek eredményét prezentálják.

| | |
|---|-------|
| Gyakorlati feladat megvalósítása és annak prezentációja | 50 % |
| Vizsga | 50 % |
| Összesen | 100 % |

A hallgatói teljesítmény értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Bauer András-Kolos Krisztina: Márkamenedzsment. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2017. 300 p. ISBN: 978 963 454 010 6
- Philip Kotler-Kevin Lane Keller: Marketingmenedzsment. Akadémiai Kiadó, Budapest 2012. 4-5 rész. ISBN: 9789630592512

Ajánlott irodalom:

- Papp-Váry Árpád: A márkanév ereje. Dialóg Campus Kiadó. Budapest, 2013. 320.p.
- Szakály Zoltán: Termékstratégiák a marketingben. Mindentudás Videotorium.
<https://mindentudas.videotorium.hu/hu/recordings/8932/termekstrategiak-a-marketingben>
- Papp-Váry Árpád: Márkázott szórakoztatás. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2014. 235.p.



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

| A TANTÁRGY ALAPADATAI | | | |
|---|--------------------------------------|---------------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | MARKETINGCSATORNA MENEZSELÉSE | Kódja: | WSUFTTAN286/ WSUFTTAL286 |
| Szak megnevezése: | Kereskedelem és marketing | | |
| Munkarend: | nappali tagozat | | |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 6. félév | | |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint | | |
| Tantárgy felelős | Dr. László Éva | | |
| Oktató | Dr. Földi Kata | | |
| Előtanulmányi feltételek: | - | | |
| Óraszám | 30 (1+1) óra | | |
| Kredit | 3 | | |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy | | |
| <p>A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése, kiemelt tekintettel a marketingcsatorna menedzselésének jelentőségére és módszereire.</p> | | | |
| <p>Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák:</p> <p>Megszerzendő ismeretek: A marketingcsatorna szerepe a vállalkozások tevékenységében. A beszerzési és értékesítési stratégiát meghatározó tényezők. Ellátási lánc menedzsment. A marketing és a logisztika integrációja. Az ellátási lánc folyamata és jellemzői. A megújuló marketingcsatorna. Trade marketing. Kategóriamenedzsment. Az értékesítési rendszerek jellemzői. Értékesítés menedzselése a szervezeti piacon. Szolgáltatások értékesítésének sajátosságai. Marketingcsatorna menedzselése az FMCG piacon.</p> <p>Kompetenciák:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolatrendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket. ▪ Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. ▪ Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális kereskedelem és marketing szakmai kérdések végig gondolását, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását. | | | |
| <p>Oktatás módszertana: A tananyag feldolgozása előadáson és szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni. Az oktatás során az elméleti ismeretek mellett az oktató gyakorlati példák és kutatási eredmények bemutatásával járul hozzá a tananyag hatékonyabb elsajátításához.</p> | | | |

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul, amelynek feltételeit az oktató ismerteti a hallgatókkal az első konzultáción.

A félévközi jegy megállapítása:

| | |
|---|-------|
| Félévközi feladatok, házi dolgozat és annak prezentációja | 40 % |
| Zárthelyi dolgozat | 60 % |
| Összesen | 100 % |

A hallgatói teljesítmény értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Kopcsay László: A marketingcsatorna menedzselése. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2014. 263.p. ISBN 978 963 05 9438 7

Ajánlott irodalom:

- Philip Kotler - Kevin Lane Keller: Marketing-menedzsment. Akadémiai Kiadó Budapest, 2006. 6. rész. Értékközvetítés 15. és 16. fejezet 609-692.o.



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|-----------------------|--|--------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | MARKETINGKOMMUNIKÁCIÓ II. | Kódja: | WSUFTTAN287/ WSUFTTAL287 |
| Szak megnevezése: | kereskedelem és marketing alapképzési szak | | |
| Munkarend: | nappali/levelező tagozat | | |

| | |
|--|-----------------------------|
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 6. félév |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint |
| Tantárgy felelős | Dr. Pénzes Ibolya Rózsa |
| Oktató | Kissné dr. Cserhalmi Ildikó |
| Előtanulmányi feltételek: | marketingkommunikáció I. |
| Óraszám | 30 (1+1)/12(6+6) |
| Kredit | 2 |
| A félévzárás módja: | vizsgajegy |
| <p>A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. Rávilágítani a marketing eszközszerének sokszínűségére, összefüggéseire. Az egyes elemek közötti hasonlóságok és eltérések fontosságára.</p> | |
| <p>Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák:</p> <p>Az integrált marketingkommunikáció értelmezése, céljai, fejlődésének okai. Az integrált marketingkommunikációelvei és szintjei. Az online marketing alkalmazási lehetőségei a marketingkommunikációban, a POE elv. Arculat és imázs építése a marketingkommunikáció eszközeivel. A reklámkampány tervezése. A reklámkampány típusai. A kampánytervezés lépései. A kampányt befolyásoló tényezők vizsgálata. kampányterv fejezeteinek tervezése. Szórásterv. A reklámkampány hatékonyságának mérése. Esettanulmányok feldolgozása. reklámkampányok összehasonlító elemzése.</p> <p>Kompetenciák:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolatrendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket. ▪ Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. ▪ Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális kereskedelem és marketing szakmai kérdések végig gondolását, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását. | |
| <p>Oktatás módszertana: A tananyag feldolgozása előadáson és szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni. Az oktatás során az elméleti ismeretek mellett az oktató gyakorlati példák és kutatási eredmények bemutatásával járul hozzá a tananyag hatékonyabb elsajátításához.</p> | |
| <p>A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai</p> | |

A tantárgy vizsgával zárul.

A vizsgára bocsátás feltétele az aláírás, amelynek feltételeit az oktató ismerteti a hallgatókkal az első konzultáción.

A vizsgajegy megállapítása:

| | |
|-----------------------|------|
| - Félévközi feladatok | 40% |
| - <u>Vizsga</u> | 60 % |
| Összesen : | 100% |

A hallgatói teljesítmény értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Fazekas Ildikó-Harsányi Dávid: Marketingkommunikáció érthetően. Szókratész Külgazdasági Akadémia. Budapest, 2011. 404 p. ISBN: 9637163530
- Horváth Dóra -Nyirő Nóra – Csordás Tamás (2016): Médiaismeret-Reklámeszközök és hordozók. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest. Digitális kiadás. ISBN 978 963 05 9724 1
https://mersz.hu/dokumentum/dj151m_1/

Ajánlott irodalom:

- Hamburger Béla: Marketingkommunikáció. 1-70. p; 158-172.p. Magánkiadás 2018.
https://www.sites.google.com/site/ingyentankoenyv/ISBN_978-615-00-1239-1
- <https://mediapiac.com/>
- <http://www.kreativ.hu>
- <https://www.mediainfo.com/>



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

| | | | |
|-----------------------|---------------------------|--------|-----------------------------|
| Tantárgy megnevezése: | Közösségi média marketing | Kódja: | WSUFTTAN288/ WSUFTTAL288 |
|-----------------------|---------------------------|--------|-----------------------------|

| | |
|---|--|
| Szak megnevezése: | Kereskedelem és marketing alapképzési szak |
| Munkarend | nappali/levelező tagozat |
| Ajánlott tanterv szerinti félév | 6. félév |
| Meghirdetés gyakorisága | mintatanterv szerint |
| Tantárgy felelős | Dr. Péntes Ibolya Rózsa |
| Oktató | Berényi Konrád |
| Előtanulmányi feltételek: | - |
| Óraszám | 30 (1+1) (12(6+6)) |
| Kredit | 2 |
| A félévzárás módja: | félévközi jegy |
| <p>A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: : Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése, kiemelt tekintettel az online marketing közösségi médiában által alkalmazott sajátos eszközökre.</p> | |
| <p>Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák:</p> <p>Megszerzendő ismeretek: A közösségi médiára vonatkozó alapismeretek. A közösségi média kialakulása, fejlődése. A közösségi hálókat fajtái. A közösségi média felhasználói. A fogyasztók és szervezetek közösségi médiahasználatának eltérései. Közösségi média platformok és piaci pozíciójuk. A közösségi online marketingkommunikáció irányai. Tartalommarketing a közösségi hálókön. A tartalomszórás funkciói (kapcsolódás, bevonódás, platformközi integráció). Tartalomtípusok. A közösségi tartalommarketing sikertényezői. Fizetett reklám a közösségi hálókön. Hirdetészolgáltatások és szolgáltatási előnyök. Szervezetek közösségi média kommunikációjának elemzése és tervezése. Közösségi média marketing hatékonysága, a fejlődés trendjei. Kiemelt közösségi médiumok.</p> <p>Kompetenciák:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolatrendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket. ▪ Ismeri az e-üzlet módszereit és hátterét. ▪ Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja. ▪ Megérti és használja a kereskedelem és marketing szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyar és idegen nyelven. ▪ Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális kereskedelem és marketing szakmai kérdések végig gondolasát, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását. | |
| <p>Oktatás módszertana: A tananyag feldolgozása előadáson és szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A tananyag feldolgozását korszerű</p> | |

IKT eszközök, önellenőrző feladatok, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. Az aláírás feltételeit az oktató ismerteti a hallgatókkal a félév elején. A félévközi jegy tartalma: zárthelyi dolgozat és a hallgató által önállóan elvégzett feladat.

A hallgatói teljesítmény értékelése:

| | |
|---------|---------------|
| 0-50% | elégtelen (1) |
| 51-64% | elégséges (2) |
| 65-79% | közepes (3) |
| 80-89% | jó (4) |
| 90-100% | jeles (5) |

Kötelező irodalom:

- Avornicului Mihály-Gubán Ákos-Seer László-Szőcs Izabella: Az internet és lehetőségei. Közösségi média marketing. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2019. Digitális kiadás. ISBN 978 963 454 338 1
https://mersz.hu/dokumentum/m462intesl__1/
- Klausz Melinda: A közösségi média nagykönyve. Atheneum Kiadó. Budapest, 2016. 320 p. ISBN 9789632935256

Ajánlott irodalom:

- Tóth Mihály: Facebook marketing. Marketing Kiadó. Budapest, 2013 p. ISBN: 9789630865418
- Nagy Tamás: Vélemény 2.0 Közösségi Média Könyv.
<http://mek.oszk.hu/10300/10353/10353.pdf>
- Veszelszki Ágnes: Az Instagram-képek meggyőzőési stratégiái a borkommunikációban. Marketing & Menedzsment. 53.évf. 4.szám 2019. pp 13-23.
<https://journals.lib.pte.hu/index.php/mm/article/view/3201/3005>