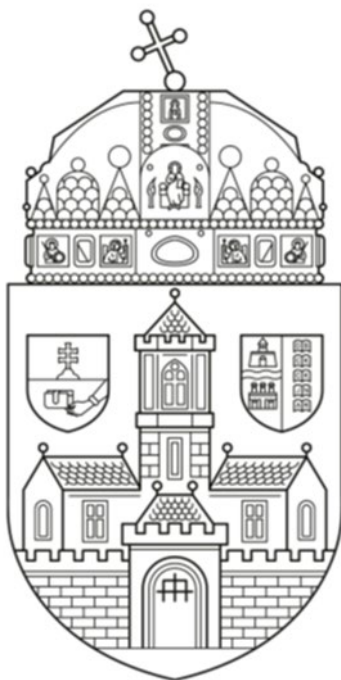


Óbudai Egyetem
Keleti Károly Gazdasági Kar



Egyeztetett Duális Képzési Program

Kereskedelem és marketing alapszak

F tanterv (érvényes 2023. szeptember 1-jétől)

A duális képzés célja, hogy a hallgatók, a leendő szakképzettségüknek megfelelő munkahelyen, munkakörben összekapcsolják az elméleti és a gyakorlati ismereteket, fejlesszék a munkafolyamatokban a szakma gyakorlásához szükséges munkavállalói kompetenciákat. A teljes képzési időn átívelően folyamatosan gyakorlati jártasságra tegyenek szert, valamint fejlesszék a munkafolyamatokban a személyi kapcsolatokat és az együttműködést. A feladatmegoldásokban érvényesítsék az értékelő és önértékelő magatartást, továbbá innovációs készségüket. A diploma megszerzése után a lehető legrövidebb időn belül a cégek elvárásainak megfelelően, tudjanak azonnal hasznosítható tudással munkába állni. Ez az oktatási forma jól szolgálja, mint a vállalatok, mint a hallgatók érdekeit. A duális képzés során a hallgatók olyan készségekre, képességekre, gyakorlati tudásra, kapcsolatrendszerre tesznek szert, amellyel a kortársaikhoz képest a diploma megszerzése után jelentős előnyt szereznek a munkaerőpiacon való elhelyezkedésben.

A duális képzés segítségével a gazdálkodó szervezetek olyan munkavállalókat nevelhetnek ki, akiket a diplomázás után nem kell költséges továbbképzésekre küldeni, betanításuk nem tart hónapokig, évekig és tudásuk bizonyos gyakorlatorientált része munkahely-specifikus lesz.

A tanév időbeosztását úgy határoztuk meg, hogy félévenként 14-14 hét szorgalmi időszakban a duális hallgató a többi nem duális hallgatóval együtt vesz részt az egyetemi alapképzésben az 1-6., mesterképzésben 1-4. félév során. A fennmaradó 24 hétben a vállalatnál vesznek részt gyakorlati képzésben, mely időszak alatt 4 hét szabadságot vehetnek ki a vállalattal történő egyeztetés szerint. Az utolsó, azaz 7./4. félévben a szakdolgozat/diplomamunka készítése vállalati témából a vállalati gyakorlat része.

Az egyes egyetemi szorgalmi időszakot követő vállalati időszakra gyakorlati duális képzési program került kidolgozásra. A gyakorlati program elemei kapcsolódnak az adott félév egyetemi tantervében szereplő egyes tantárgyakhoz, másrészt olyan kiegészítő elemeket tartalmaznak, melyek a vállalati struktúra, a vállalati kultúra megismerése, puha készségek fejlesztése.

Ezen vállalati gyakorlati tantervek alapján félévenként el kell készíteni a vállalati duális órarendet, ami tartalmazza, hogy az adott partnervállalatnál a hallgató milyen oktatásban vesz részt, illetve milyen gyakorlati projekten dolgozik, és ebben ki az ő mentora az adott részfeladatban. A hallgató mellé rendelt, dedikált szakmai mentor:

- Felsőfokú műszaki, vagy a tárgyhoz illeszkedő végzettséggel és 3 év gyakorlattal rendelkezik és/vagy
- Középfokú–műszaki, vagy a tárgyhoz illeszkedő végzettséggel és 5 év gyakorlattal rendelkezik és/vagy
- Szakirányú végzettséggel (mestervizsgával, pl.: fényező mester) és 15 év gyakorlattal rendelkezik; esetleg biztosított az adott tárgy intézményi tárgyfelelősi felügyelete/elméleti támogatása.

A tanterv félévenkénti beosztását az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat: A duális képzés időbeosztása

	Szeptember	Október	November	December	Január	Február	Március	Április	Május	Június	Július	Augusztus
Egyetemi oktatás	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Vállalati gyakorlati képzés					13	14	15	16	17	18	19	20
Egyetemi oktatás										21	22	23
Vállalati gyakorlati képzés												24
Egyetemi oktatás												25
Vállalati gyakorlati képzés												26
Egyetemi oktatás												27
Vállalati gyakorlati képzés												28
Egyetemi oktatás												29
Vállalati gyakorlati képzés												30
Egyetemi oktatás												31
Vállalati gyakorlati képzés												32
Egyetemi oktatás												33
Vállalati gyakorlati képzés												34
Egyetemi oktatás												35
Vállalati gyakorlati képzés												36
Egyetemi oktatás												37
Vállalati gyakorlati képzés												38
Egyetemi oktatás												39
Vállalati gyakorlati képzés												40
Egyetemi oktatás												41
Vállalati gyakorlati képzés												42
Egyetemi oktatás												43
Vállalati gyakorlati képzés												44
Egyetemi oktatás												45
Vállalati gyakorlati képzés												46
Egyetemi oktatás												47
Vállalati gyakorlati képzés												48
Egyetemi oktatás												49
Vállalati gyakorlati képzés												50
Egyetemi oktatás												51
Vállalati gyakorlati képzés												52

A vállalati gyakorlati képzéshez kapcsolódó tárgyakat félévenként a 2. táblázat tartalmazza.

2. táblázat: A Kereskedelem és marketing alapképzési szak vállalati gyakorlati képzésére vonatkozó ajánlások (félévente 2 tantárgy megadása)

Tantárgy megnevezése	Óra	Kredit	A tárgy egyetemi rövid tematikája	A gyakorlólé hely tárgyhöz kapcsolódó feladata
1. FÉLÉV				
Tanulásmódszertani és kreatív megoldások tréning	28	3	A tantárgy egyik célja, hogy kreatív technikákkal segítsen az érdeklődési körnek és a motivációnak megfelelő szakdolgozat összeállításában. További lényeges célja, hogy megmutassa a hallgatóknak, milyen személyes képességeket szükséges fejleszteni ahhoz, milyen tervezési- és munkavégzési technikákat javasolt elsajátítani annak érdekében, hogy a munkaerőpiacra kilépve jó eséllyel töltsenek be középvezetői és idővel felsővezetői pozíciókat. Egyik fontos cél, hogy a képzési anyag segítsen meghatározni és megtervezni a teljesítményorientált napi szakmai rutincselekvéseket és személyes életvezetési tevékenységeket, kiemelten segítse a tanulás folyamatát. A tantárgy abszolválása elősegítheti összességében a hallgató személyes hatékonyságát, növelheti produktivitását,	Kiadható vállalati partnernek, feladat: tudásmegosztási gyakorlat, problémamegoldási gyakorlat naplózása, részvétel egy-egy ilyen vállalati projektben.

			erősítheti célorientált viselkedését a tanulás, a munkavégzés és általában a karrierépítés területén. Jelentős fókuszot kap az önismeret, az önfejlesztés, a személyiségtípusok ismerete, a sikergondolkodás.	
Menedzsment alapjai	28	4	A szervezet, mint célorientált rendszer. Szervezeti szerepek. Vezetői alkalmasság, vezetői készség. A vezetés funkciói. A vezetőkkel szemben megfogalmazott követelmények. A jövő irányvonalainak megtervezése. Szervezeti célok. Stratégiai sikertényező. Vezetési stílusok, vezetés jellemzői. A vezetői ösztönzés. A hatékony kommunikáció a vezetői munkában. A vezetési információ megszervezése, a tárgyalás, az értekezlet irányítása. Vezetési módszerek. Csoportmódszerek a vezetésben. A vezető időgazdálkodása, az idő jelentősége a vezetői munkában. A vezetői munka hatékonysága és mérése. Folyamatos szervezet és vezetésfejlesztés, változás és változtatás menedzsment. Az átalakító vezetés megalapozása. Vezetői továbbképzés. A szervezés fogalma, értelmezése, tevékenységi területei és módszerei. Szervezéstudomány. Szervezési tevékenység alapjai. Szervezési célok, folyamatok és szervezetek. Szervezési résztechnikák.	Mivel minden vállalat sikerét és hatékonyságát nagyban befolyásolja a menedzsment, ezért ehhez kapcsolódóan kerülnek meghatározásra a gyakorlati feladatok. Elemezze és mutassa be röviden a választott szervezet menedzsmentjének működését, különös tekintettel az alkalmazott vezetői stílusra és vezetői döntéshozatalra. Továbbá készítsen egy átfogó felmérést a szervezeti kultúráról. A szervezeti működést befolyásoló tényezők közül pedig ismertesse a választott szervezet kommunikációs rendszerét, valamint az alkalmazottak szervezeti viselkedésének főbb jellemzőit (csoportmunka, konfliktusok, stb.).
2. FÉLÉV				
Nemzetközi kereskedelmi ismeretek	28	4	A tantárgy célja, hogy a hallgatókkal megismertesse a nemzetközi kereskedelem működésének korszerű elméleti kereteit, intézményi feltételeit, hogy ezek megértésével nemzetközi kereskedelmi ügyletek lebonyolításának képességét fejlessze. A nemzetközi kereskedelem jellemzői, mikroökonómiai elemzése,	Mutassa be, hogy a választott szervezet milyen jellegű nemzetközi (külpiaci) kapcsolatokkal rendelkezik és jellemezze ezeket röviden! Vizsgálja meg, hogy a szervezet milyen mértékben kapcsolódott be a nemzetközi kereskedelembé, mennyire meghatározó szereplője a piacnak és milyen arányban részesedhet a nemzetközi forgalomból!? Értékelje, hogy a szervezet vezetése mennyire

			<p>makrogazdasági és pénzügyi környezete: komparatív előnyök, ágazaton belüli és ágazatok közötti kereskedelem, a kereskedelem alapmodellje és előnyei, exportálás vagy termelés kihelyezése, nemzetközi kereskedelem és devizaárfolyam. Nemzetközi kereskedelempolitika eszköztára és intézményei a világgazdaságban és az Európai Unióban.</p>	<p>segíti elő a nemzetközi kapcsolatok kialakulását vagy fejlődését!? Mennyire jellemző a szervezetre az újabb piacok felé folyamatos nyitás!? Vázolja fel, hogy milyen külkereskedelmi ügyleteket lehet a szervezetnél azonosítani és mit tanulhatunk ezekből, melyek a jó gyakorlatok vagy kiemelhető példák!? Vázolja fel, hogy a szervezet szerint mi segíti elő vagy mi akadályozza a nemzetközi kereskedelmi tevékenységet az iparágban vagy akár a szélesebb értelemben vett gazdasági környezetben!? Amennyiben a szervezet hozzájárul, mutasson be egy nemzetközi ügyletet lépésről lépésre! Vizsgálja meg, hogy a szervezetnek miként lehetne elősegíteni a nemzetközi kereskedelmi tevékenységét és fogalmazzon meg erre vonatkozóan javaslatokat! A fenti kérdésekből/feladatokból legalább kettőt kell választani a képzésben résztvevő hallgatónak és azt szöveges formában kell kifejtene egy legalább 10 oldalas beadandó dokumentum keretében! A szervezetnél kidolgozott feladat mellett a gyakorlatra jární fizikai formában nem kötelező, ugyanakkor a további követelményeket (például zárthelyi írása vagy vizsga) teljesíteni kell!</p>
Vállalkozásgazdaságtan	28	4	<p>A gazdasági vállalkozás célja és környezete. Vállalkozási formák áttekintése. Egyéni és társas vállalkozások felépítése, működési jellemzők. Értékteremtő folyamatok az üzleti vállalkozásokban. Termék előállító és szolgáltató vállalkozások általános jellemzői. Profil, üzemi teljesítőképesség, átfutási idő, gyártási rendszerek. Szervezeti formák és alkalmazások. Az egyvonalas és többvonalas szervezet és irányítás főbb jellemzői. A vállalkozás piaci tevékenységei, marketing. Piaci stratégia. Az értékteremtő folyamatokban felhasznált erőforrások. Eszközök kihasználása</p>	<p>Ismerje meg a vállalat iparági környezetének szereplőit, ismerje meg a szervezeti folyamatok egymással való viszonyát Készítsen iparág elemzést a vállalat egy tetszőleges termékére/szolgáltatására vonatkozóan</p>

			és gazdaságossága. Az emberi erőforrás szükséglet tervezése, gazdálkodási és irányítási kérdések. Költségszámítási alapismeretek. Költségtervezés és kalkuláció. Gazdaságosság és mérése. Beruházások a vállalkozásban. Beruházások gazdaságossági vizsgálata. A termelésirányítás és a gazdaságosság. A vállalat vagyoni és pénzügyi helyzete, gazdálkodása. Logisztikai tevékenységek és a controlling.	
3. FÉLÉV				
Közgazdaságtan II.	42	5	Makroökonómiai alapfogalmak: kibocsátás, jövedelem, fogyasztás, megtakarítás, beruházás, amortizáció, bér, kormányzati vásárlás, adó, transzfer, árszínvonal. Makroökonómiai körforgás-modell, jövedelemáramlások folyótétel-számlákon. A makrogazdasági teljesítmény mérése, alapmutatók. Az árupiaci kereslet összetevői: fogyasztás, beruházás, kormányzati vásárlás, nettó export. Pénzpiac: pénzkereslet, pénzkínálat, egyensúlyi kamat. Az árupiaci kereslet az árszínvonal függvényében. A munkapiac: munkakereslet, munkakínálat, egyensúly, egyensúlytalanság. Az árupiaci kínálat az árszínvonal függvényében, makrogazdasági egyensúly. Munkanélküliség típusai, a munkanélküliség problémájának kezelése. Infláció. Állami szerepvállalás a makroökonómiában, növekedés. A nyitott gazdaságok makroökonómiája, devizapiac, nemzetközi fizetési mérleg, árfolyamrendszerek.	Legalább 15 oldalas esszé írása arról, hogyan alkalmazkodott a vállalat az elmúlt 5-6 év makrogazdasági kihívásaihoz. Hogyan hatottak a gazdasági növekedés ciklusai, a Covid lezárások, az orosz-ukrán háború miatti szankciók, a devizaárfolyam ingadozások, munkapiaci változások, infláció, a költségvetési és monetáris politika változásai, jogszabályi környezet változásai? Miként reagált a vállalat?
Pénzügyek alapjai	14	4	A modern pénz teremtése. Bankrendszer, jegybanki szabályozás. Pénzintézeti szektor, kereskedelmi bankok, passzív üzletágak. Aktív üzletágak – hitelezés, speciális finanszírozási	Egy vállalkozás finanszírozási szerkezetének bemutatása. Alkalmazott, vagy alkalmazni kívánt eszközök, különös tekintettel a hitelfelvételre És pályázati forrásokból származó pénzüsszegekre. A

			<p>formák. Indifferens üzletágak - pénzforgalom lebonyolítása, elektronikus banki szolgáltatások. Pénz időértékével kapcsolatos számítások, banküzemtan alapszámításai. Értékpapírok, váltóval kapcsolatos számítások. Kötvény és a kötvénnyel kapcsolatos számítások. Részvény és a részvénnel kapcsolatos számítások. Értékpapírpiacok - Tőzsde, tőzsdei ügylet fajták, kereskedési rendszerek, tőzsdeindexek. Államháztartási rendszer – fiskális politika. Központi kormányzati költségvetés bevételi és kiadás oldala. Államadósság és kezelése. Nemzetközi pénzügyi alapfogalmak, nemzetközi tőkeáramlás, nemzetközi pénzügyi intézmények és integrációs törekvések.</p>	<p>finanszírozási folyamat leírása, az eszközök jellemzése, nehézségek, buktatók, kockázatok, és előnyök.</p>
Projektmenedzsment	28	4	<p>A projektek szerepe a vállalkozások működésében. A projekt fogalmának értelmezése, a projekt sajátosságainak vizsgálata, különbségek a projektek és a rendszeresen végzett tevékenységek között. A projekt főbb érintettjei és a projektsiker ismérvei. A projektek menedzselésével kapcsolatban felmerült problémátípusok ismertetése. A projektmenedzsment mellett jellemzésre kerül a projektportfólió-menedzsment és a programmenedzsment is. A projekt életciklusának szakaszai és az egyes szakaszok jellemzői. A projekttervezés legalapvetőbb módszerei, az egyszerű menedzsment technikáktól az összetettebb rendszerszemléletű módszerekig. A hálótervezés folyamata, a GANTT diagram értelmezése. A projekt kockázatainak elemzése és a lehetséges válaszstratégiák kidolgozása. Az agilis</p>	<p>Vizsgálja meg a szervezet projektekhez és projektmenedzsment való viszonyát (mennyire projektintenzív, milyen projekteket valósít meg tipikusan, mi a sikertényező általánosságban a projektek megvalósítását tekintve, mennyire szívesen kezdeményeznek projekteket a szervezetnél, vagyis milyen a projektintenzitás, hány projektet indítanak egy évben stb.)!? Ismertesse és vizsgálja meg bővebben, hogy a szervezet érintettjei mivel tudják szolgálni a projektek sikerét (például milyen képességekkel, tudással, tapasztalattal stb.)!? Váolja fel, hogy milyen elősegítő vagy nehezítő tényezők merülhetnek fel egy szervezetnél, ha a projektek megvalósításáról van szó!? Vizsgálja meg a szervezet és a projektmenedzsment kapcsolatát és fogalmazzon meg javaslatokat a szervezet számára, hogy mivel lehetne jobbá tenni a projektek megvalósítását!? Ha az adott szervezetnél nincsenek projektek, akkor a feladatok megvalósítására kell koncentrálni! Amennyiben a szervezet számára megengedhető, úgy mutasson</p>

			projektmenedzsment jellemzése. A projektekkel kapcsolatos zárási feladatok.	be és elemezzon egy megvalósult projektet a projekt életciklus modellje alapján (definiálás - tervezés - végrehajtás - lezárás), majd emelje ki minden fázisban a lényegi tanulságokat, főbb tapasztalatokat, amelyek hasznosak lehetnek! A fenti kérdésekből/feladatokból legalább kettőt kell választani a képzésben résztvevő hallgatónak és azt szöveges formában kell kifejtenie egy legalább 10 oldalas beadandó dokumentum keretében! A szervezetnél kidolgozott feladat mellett a gyakorlatra járni fizikai formában nem kötelező, ugyanakkor a további követelményeket (például zárthelyi írása vagy vizsga) teljesíteni kell!
4. FÉLÉV				
Vállalkozások pénzügyei	28	4	Vállalkozások pénzügyi feltételei. A pénzügyi döntések főbb típusai és jellemzői. A pénzügyi döntések célrendszere. A menedzsment és a tulajdonosok érdekei. A vállalati vagyon. Saját tőke és elemei. Idegen tőke és elemei. Vállalatok finanszírozási döntései. Finanszírozási stratégia, finanszírozás alapelvei. Vállalatok belső és külső finanszírozása. A vállalati tőkeköltség értelmezése és számítása. A vállalatok beruházási döntései. A beruházások értékelése. Döntési problémák, döntési kritériumok. A beruházással kapcsolatos számítások. Statikus és dinamikus tőkebefektetési számítások és módszereik. Beruházással kapcsolatos kockázatok. Forgótőkével kapcsolatos döntések: készlet- és pénzgazdálkodás. Vállalatok likviditása. Vállalati pénzügyi teljesítmény értékelése.	Egy vállalkozás finanszírozási és befektetési, különös tekintettel beruházási tevékenységének a bemutatása. Beruházások tervezése, kivitelezése, megvalósítási folyamata. Beruházás gazdaságossági számítások alkalmazása. Befektetési eszközök, az a kiválasztása, alkalmazása, és a döntés menete. Egy vállalkozás működésének komplex gazdasági elemzése három évre visszamenőleg a tanult pénzügyi és gazdaságossági mutatók mentén.
Piackutatás és adatelemzés	28	4	Piackutatás és marketingkutató alapfogalmak, a MIR szerepe és helye a döntéshozókészítésben. Adat és információ, az információkkal szemben támasztott követelmények. Piackutatás	A tárgy gyakorlati része alól felmentést kap a hallgató, ha a cégnél/szervezetnél bármilyen primer (kvalitatív vagy kvantitatív) kutatás eredményeiből 3 oldalas elemzést ad be. Vizsgáznia ugyanúgy kell.

			<p>eljárásainak csoportosítása az adatok forrása szerint: primer és szekunder források, jellemzőik, típusaik. Piackutatás eljárásainak csoportosítása az adatok milyensége szerint: kvalitatív és kvantitatív adatok jellemzői. Megfigyelés, típusai, jellemzői. Kísérletek típusai, jellemzői. Kvalitatív megkérdezéssel eljárások típusai, jellemzői, a guide típusai, jellemzői, interjúkészítés szabályai. Kvantitatív megkérdezéssel eljárások típusai, jellemzői, a sztenderdizált kérdőív készítésének szabályai. Kérdéstípusok, mérési szintek, a kérdések statisztikai feldolgozásának szabályai. A kutatási jelentés felépítése.</p>	
5. FÉLÉV				
Innovációmenedzsment és technológiai transzfer	28	4	<p>A kurzus a versenyképesség egyik legfontosabb elemével, az innovációval foglalkozik kiemelkedően. Ismeretanyaga túlmutat a hagyományos innovációmenedzsment tárgykörökön. Az a feladata, hogy a résztvevő hallgatókban megerősítse az innovációs szemléletet. Foglalkozik az innovációs ökoszisztémával, valamint az innováció főbb szereplőivel. Kitér arra, hogy milyen lehetséges nehézségek, buktatók állhatnak akadályát az innovációs törekvéseknek. Kiemelten fontosnak tekinti a kreativitás és az alkotóképesség elősegítését, illetve olyan kompetenciák építését, amelyek valóban teret engedhetnek az innovációs hajlamnak. Az innováció modern megközelítései kerülnek napirendre, emellett hangsúlyosan figyelembe veszi korunk aktuális trendjeit, így a digitalizáció vagy a technológiai forradalmak időszakát. Új generációs innovációs modellekkel is foglalkozik és azt a kérdést teszi terítékre, hogy</p>	<p>"Vizsgálja meg a szervezetre jellemző innovációmenedzsment módszereket és eszközöket, vázolja fel a szervezet innovációirányítási rendszerének főbb elemeit! Elemezze, hogy a szervezet vezetése milyen konkrét eszközöket használ az innováció ösztönzésére, mennyi innovációt valósítanak meg egy évben és abból mennyi tekinthető sikeresnek!? Mutasson be konkrét és a szervezet által is kiadható példát (nem titkosított vagy üzleti titkok jelentő dolgokat), amellyel szemlélteti lehet a vezetés szerepét abban, hogy hogyan lehet az innovációs teljesítményt fokozni egy szervezetnél!? Mutasson be konkrét innovációkat, milyen típusú innovációt valósított meg a szervezet és annak milyen hatása volt a hatékonyságra, a működésre vagy a szervezeti teljesítményre!? Vizsgálja meg, hogy mit ért a szervezet innováción, radikális innovációkat valósít-e meg vagy inkább átvesz új vagy újszerű dolgokat!? Vizsgálja meg, hogy a szervezetnek vannak-e különálló innovációs szakemberei, részlegei és ki foglalkozik az innovációval a szervezetnél!? Jellemezze az innovációval foglalkozó szereplők</p>

			<p>hogyan lehet ebben a gazdasági rendszerben mindent megtenni annak érdekében, hogy a technológiai fejlődésnek ne elszenvedői, hanem haszonélvezői lehessünk.</p>	<p>feladatait! Tekintse át, hogy van-e cégnek innovációs vagy K+F stratégiája! Emelje ki ebből a tanulságokat! Tekintse át, hogy a szervezet milyen technológiai rendelkezésre állással jellemezhető és hol áll például a digitalizációt tekintve!? Vizsgálja meg, hogy hol talál innovatív megoldásokat a szervezeti működés bármelyik pontján!? Mennyire tekinthető innovatívnak a vezetés, vannak-e innovatív menedzsment eszközök? A fenti kérdésekből/feladatokból legalább kettőt kell választani a képzésben résztvevő hallgatónak és azt szöveges formában kell kifejtenie egy legalább 10 oldalas beadandó dokumentum keretében! A szervezetnél kidolgozott feladat mellett a gyakorlatra járni fizikai formában nem kötelező, ugyanakkor a további követelményeket (például zárthelyi írása vagy vizsga) teljesíteni kell!</p>
HR menedzsment és vezetési technikák	28	4	<p>Az informatikai, technológiai és társadalmi fejlődés következtében felértékelődött a humán erőforrás szerepe a vállalatoknál, gazdaságban. A gazdasági szerkezet nagymértékű átalakuláson esett át. Napjaink társadalmá a posztindusztriális társadalom, gazdasága a tudásalapú gazdaság, az átalakulást hozó erőforrás az információ, a számítógépek, adatátviteli berendezések, a stratégiai erőforrás mégis a tudás, a jellemző technológia pedig az intellektuális technológia. A szervezetek sikereinek alapja a szervezet intellektuális tőkéjének hatékony felhasználása és fejlesztése. A tantárgy keretében a makro- és mikrogazdasági környezet kontextusában az emberi erőforrás menedzsment funkcionális elemeinek, témaköreinek elemzése, összefüggés rendszerük feltárása, valamint egyéb vállalati funkcionális egységekkel való</p>	<p>"Olvassa el a hallgató a Kis-Tóth Roland: MENEDZSMENT c. tankönyv (továbbiakban Tankönyv) (Líceum Kiadó, Eger, 2015. az interneten elérhető és letölthető: https://adoc.pub/queue/menedzsment-kis-toth-roland.html) megadott részeit, majd válaszoljon a munkahelyére vonatkozóan az alábbi kérdésekre!</p>

			kapcsolata, kölcsönhatásának vizsgálata történik.	
6. FÉLÉV				
Online marketing és social média menedzsment	28	4	<p>A tantárgy bemutatja az online- és social média marketing eszközeit. A tantárgy keretén belül lehetőség nyílik a témakörrel kapcsolatos hazai és külföldi elmélet és gyakorlat megismerésére. A gyakorlati feladatok és önálló projektmunkák elvégzése során a hallgatók megismerkednek az online marketing eszközeivel és a komplex online marketing stratégia megalkotásával.</p> <p>Főbb témakörök: online marketing stratégia, célcsoport elemzés, online marketing eszközök (website, tartalommarketing, email-marketing, fizetett hirdetések, keresőoptimalizálás), social média marketing (trendek és eszközök).</p>	<p>A vállalat kommunikációs stratégiájának elemzése a POE-elv mentén</p> <p>Célközönség vizsgálata (buyer persona készítés)</p> <p>Tartalom létrehozása a vállalati weboldalra</p> <p>Social media management: közösségi média posztok elkészítése és ütemezése</p> <p>E-mail-marketinggel kapcsolatos feladatok</p> <p>Közreműködés keresőhirdetések kezelésében</p> <p>Részvétel a marketing ügynökség és a vállalat közös munkájában</p>
SPSS adatelemzési tréning	28	3	<p>A legfőbb cél megismertetni a hallgatókkal a szervezetek magatartásának jellegzetességeit és törvényszerűségeit, másfelől számba venni azokat a lehetséges eszközöket, amelyeket a szervezet vezetői alkalmazhatnak a jobb szervezeti teljesítmény elérése érdekében. A tantárgy további célja a főbb szervezeti jelenségek felismerési készségének kialakítása, ezen belül az, hogy a hallgató képes legyen felismerni a szervezeti magatartás mögöttes mozgatóerőit, és ismerje fel az értékteremtéshez szükséges lépéseket. Fontos fókuszot kap a befelé és a kifelé irányuló értékteremtés, a csoportmunka, az eltérő szerepek jellegzetességei a csoporton belül, a változásmenedzsment és a szervezeti kultúra. Az így megszerzett ismeretek birtokában a hallgatónak biztonsággal kell tudni eligazodnia a különféle szervezeti jelenségek között, hogy képes legyen a gyakorlatban aktív vezetői szerepet vállalni a főbb szervezetfejlesztési értékteremtési feladatokban.</p>	<p>Kiadható vállalati partnernek, feladat: tudásmegosztási gyakorlat, problémamegoldási gyakorlat naplózása, részvétel egy-egy ilyen vállalati projektben.</p>
7. FÉLÉV				
Szakedolgozat				