

## Tárgytematika

### Kamara a vállalkozásokért

#### NGB\_SV051\_1

**Tárgyfelelős neve:** Konkocsné dr. Szombathelyi Márta

**Félév:** 2012/13/1

**Beszámolási forma:** Folyamatos számonkérés

**Tárgy heti óraszám:** 0/2/0

**Tárgy féléves óraszám:** 0/0/0

### OKTATÁS CÉLJA

A tantárgy a vállalkozói gondolkodást, a vállalkozóvá válást segítő folyamat részeként épül be a képzésbe. A tartalom a Kereskedelmi és Iparkamara (jelen esetben a GYMSKIK) tevékenységének, vállalkozásfejlesztési eszközeinek elsősorban gyakorlati szempontból történő bemutatása.

Cél, hogy a hallgatók ismerjék meg a kereskedelmi kamarák szerveztorientált, vállalkozás orientált és társadalomorientált megközelítését, azok vállalkozásokat segítő tevékenységét.

A kamara - mint a gazdaság önkormányzata - jelentős szerepet tölt be a vállalkozások érdekképviselésében, támogatásában. Cél a kamarai szolgáltatások hallgatók – mint leendő vállalkozók - körében történő megismertetése.

### TANTÁRGY TARTALMA

Időszak	A feldolgozandó tananyag témája	Felelős kamarai munkatárs
1. hét	A kamara, mint a gazdaság önkormányzata – általános bevezető	Dinnyés Előd
2. hét	Kamarai rendszerek a világon - nemzetközi kitekintés	Pethő Dorina
3. hét	A vállalkozások nemzetköziesedése/nemzetköziesítése Rendezvényszervezés a gyakorlatban: üzletember-találkozók	Nagy Barbara Krajczár Ádám
4. hét	Szolgáltatások I: vállalkozás- finanszírozás	Pongrácz Balázs
5. hét	Szolgáltatások II: Tanácsadó iroda	Pongrácz Balázs
6. hét	Tagozati élet - üzleti kapcsolatok	Pongrácz Balázs
7. hét	Érdekképviselés, lobby	Müller Sándor
8. hét	Esettanulmány: kötelező tagság (érvelés és cáfolás szimuláció)	Kőváriné Vida Ildikó
9. hét	Szakképzés - ha megfelelő munkaerő kell	Pális Ferenc
10. hét	Fiatalközvetítő Győri Üzletemberek (FIGYU) és a Kamara kapcsolata	Krajczár Ádám
11. hét	Esettanulmány: Kamarai sajtókapcsolatok – elemzés	Kőváriné Vida Ildikó
12. hét	Üzleti angyalok, mint a finanszírozás alternatív lehetőségei	Dr. Makkos-Káldy Judit

13. hét	Hogyan győzzük meg a befektetőt?	Dr. Makkos-Káldy Judit
14. hét	Együttélés egy befektetővel: a kezdetektől az elválásig	Dr. Makkos-Káldy Judit

---

## SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE

### Folyamatos számonkérés

- 8. hét: csoportos feladat (**szituáció**) (40 pont)
- 13. hét: Üzleti ötlet eladása- prezentációja- egy befektetőnek (30 pont)
- Folyamatos: Órai gyakorlati feladatok megoldása (30 pont)

A tárgy folyamatos számonkérés jellegéből adódóan az órákon való jelenlét kötelező. A megengedett félévi hiányzás max. 2 alkalom.

---

## KÖTELEZŐ IRODALOM

### Kötelező irodalom:

#### Kamarai törvény:

1999. évi CXXI. törvény a gazdasági kamarákról.

#### Ajánlott irodalom, válogatott fejezetek a következő művekből:

Előadások anyagai