

## **Tárgytematika / Course Description**

### **Kamara a vállalkozásokért**

**NGB\_SV051\_1**

**Tárgyfelelős neve /**

**Teacher's name:** dr. Konczosné dr. Szombathelyi Márta **Félév / Semester:** 2016/17/1

**Beszámolási forma /**

**Assesment:** Folyamatos számonkérés

**Tárgy heti óraszám /**

**Tárgy féléves óraszám /**

**Teaching hours(week):** 0/2/0

**Teaching hours(sem.):** 0/0/0

---

### **OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE**

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 szervezatorientált, vállalkozás orientált és társadalomorientált megközelítését, azok vállalkozásokat segítő tevékenységét.

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

---

### **TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION**

**Időszak**

**A feldolgozandó anyag témája**

**Felelős kamarai munkatárs**

**Hallgatók bevonása**

**Helyszín**

1. hét

## Általános bevezető - A kamara, mint a gazdaság önkormányzata

KSZM

A Kamara titkára

Minden tervezett előadó, mentor

Kölcsönös megismerkedés a félév előadói (kamara munkatársak, vállalkozók, üzleti angyalok) és a hallgatók között (tervek, célok, elvárások)

Kamara

2. hét

Cégalapítás, vállalkozásindítás, üzleti tervekészítés alapjai

Előzetesen netről megnézni a mintákat

SZE

3. hét

Kamarai rendszerek a világon –nemzetközi kitekintés

A vállalkozások nemzetköziesítése, nemzetközi üzletember találkozók

Egy-egy vállalkozóval interjút készíteni (önkéntes vs. kötelező) (előzetes feladat)

SZE

4. hét

Üzleti tervekészítése I.

Kérdések a saját üzleti tervekkel kapcsolatban

SZE

5. hét

Vállalkozási tervek bemutatása (1. változat)

Mentorok

Hallgatók egyéni, páros, csoportos vállalkozói üzleti terveinek előadása (ötletek fejlesztésére a csoportok létrehozása)

SZE

6. hét

Céglátogatás I.

KKV online marketing

Érdekképviselés, lobbicégvezető cégl.

7. hét

Szolgáltatások: Vállalkozásfinanszírozás, Széchenyi kártya, pályázatok

SZE

8. hét

Üzleti angyalok – Mint a finanszírozás alternatív lehetőségei

Tagozati élet, üzleti kapcsolatok, klubok

SZE

9. hét

Kamarai sajtókapcsolatok

Munkaerőpiac vállalkozói szemmel: szakképzés

Kamara

10. hét

Üzleti ötlet bemutatása (Előadó és értékelő)

Mentorok

SZE

11. hét

Esettanulmányok bemutatása (Előadó és értékelő)

Mentorok

A hallgatók egyénileg/párban/csoportban kidolgozott és előadott ötletei

SZE

12. hét

Céglátogatás II.

A sikeres vállalkozás gyakorlati példája

cégvezető

Cég2.

13. hét

Zárás, értékelés

Alternatív: Kamarai rendezvény látogatása

KSZM

Mentorok

---

## SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Üzleti ötlet üzleti tervvé fejlesztése (írásos üzleti terv: saját vagy csatlakozva egy kidolgozó csapathoz): 30 pont

Üzleti ötlet eladása- prezentációja- egy befektetőnek (első és végső változat): 40 pont

vagy egy KKV-ról készített esettanulmány, a saját szaknak megfelelő nézőpontból (pl. pénzügyi, marketing, műszaki fejlesztések, nemzetközi kapcsolatok, stb.): 40 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 / OBLIGATORY MATERIAL

### **Kötelező irodalom:**

**Kamarai törvény:** 1999. évi CXXI. törvény a gazdasági kamarákról.

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

Előadások anyagai