

Tárgytematika / Course Description

Kamara a vállalkozásokért

NGB_SV051_1

Tárgyfelelős neve /
Teacher's name: dr. Konczosné dr. Szombathelyi Márta

Félév / Semester: 2016/17/2

Beszámolási forma /
Assesment: Folyamatos számonkérés

Tárgy heti óraszám /
Teaching hours(week): 0/2/0

Tárgy féléves óraszám /
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 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 / 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 (kamarai munkatársak, vállalkozók, üzleti angyalok) és a hallgatók között (tervek, célok, elvárások)	Kamara
2. hét	Cégalapítás, vállalkozásindítás, üzleti tervkészítés 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 Érdekképviselő, lobbi	cégvezető		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		Kamara
14. hét				

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