

## Tárgytematika / Course Description

### Kamara a vállalkozásokért

NGB\_SV051\_1

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

**Félév / Semester:** 2019/20/2

**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 szervezatorientált, 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

4.	Céglátogatás I. A sikeres vállalkozás gyakorlati példája	Bauer László,		cég telephely
5.	PREZENTÁCIÓS TECHNIKÁK – Hogyan használd ki a rendelkezésedre álló 3 percet, hogy a vállalkozási ötleted felkeltsse a befektetők figyelmét? (kivetített anyag tartalma, testbeszéd, megjelenés)	Molnár Albert		SZE
6.	Üzleti angyalok, mint a finanszírozás alternatív lehetőségei  <b>Üzleti terv készítése II.</b>  Globális kihívások kezelése – hogyan kell erre reagálni (ipar 4.0)	Sáhó László          Horváth Szabolcs		SZE

7.	<b>Vállalkozási tervek/1. 3 perces bemutatása</b>	Mentorok	Hallgatók vállalkozói üzleti terveinek előadása	SZE
8.	<b>Vállalkozási tervek/2. 3 perces bemutatása</b>	Mentorok	Hallgatók vállalkozói üzleti terveinek előadása	SZE
9.	Széchenyi kártya, pályázatok, vállalkozás-finanszírozás  Tagozati élet, üzleti kapcsolatok, klubok, PLATO klub, KVK	Szabó László  Sarkady-Nagy Balázs, Kezdő Vállalkozások Vezetői Klubja		SZE
10.	Céglátogatás: a sikeres vállalkozás példája			cég 2.
11.	Marketing elemek induló vállalkozásoknál	Gaál Renáta		
12.	Üzleti ötlet bemutatása I.	mentorok és előadók	A hallgatók egyénileg/párban/csoportban kidolgozott és előadott ötletei	SZE
13.	Üzleti ötlet bemutatása II.  Teszt írása	mentorok és előadók	A hallgatók egyénileg/párban/csoportban kidolgozott és előadott ötletei	SZE
14.	A féléves munka értékelése; Best of...	mentorok és előadók  meghívott vendégek		SZE

## **SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD**

### **Félévközi hallgatói munka: folyamatos számonkérés**

Üzleti ötlet bemutatása 3 percen: 15 pont

Folyamatos: Órai gyakorlati feladatok megoldása: 15 pont

Teszt (totó) a kamarai ismeretekről: 10 pont

Üzleti terv prezentációja: 30 pont

Üzleti terv írásos változata: 30 pont

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

### **Az értékelés módja**

100 - 91 pont	jeles
90 - 81 pont	jó
80 - 67 pont	közepes
66 - 51 pont	elégéséges
50 - 0 pont	elégtelen

---

## KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

### **Kötelező irodalom:**

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

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

Előadások anyagai és további anyagok elérhetők a [szelearning.sze.hu](http://szelearning.sze.hu) oldalon

Fukuyama, Francis (2007) Bizalom. Európa Kiadó, Budapest

Goleman, D. – Boyatzis, R. – Mcleee, A. (2003) A természetes vezető. Az érzelmi intelligencia hatalma. Vince Kiadó, Budapest

Iacocca, Lee (2010) Vezetőink, hol vagytok? Alinea: Budapest

Dale Carnegie, (2003) Sikerkalauz I. Gladiátor Kiadó