WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

TANTÁRGYI PROGRAMOK

Kereskedelem és marketing

alapképzési szak

2024-2025. tanév

1. félév

Budapest, 2024. július

Kereskedelem és marketing alapképzési szak

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Matematika 1.**	**Kódja:**	WSUFMTAN538/WSUFMTAL538
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Balogh Imre		
Oktató	Dr. Balogh Imre		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45 (1+2)/18(6+12)		
Kredit	6		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
Halmazok, függvények fogalma. Műveletek halmazokkal és függvényekkel. Számsorozatok: monotonitás; korlátosság; konvergencia. Végtelen sor. Függvények határértéke, folytonossága. Differenciálszámítás: differenciálhányados, differenciálhatóság és folytonosság kapcsolata. Függvények vizsgálata: monotonitás; szélsőérték; konvex-konkáv, inflexiós pont. Többváltozós függvények: szintvonalak; parciális derivált; szélsőérték. Többváltozós függvények vizsgálata. Gazdasági alkalmazások: szélsőérték feladatok, pénzügyi számítások. Határozatlan integrál. Határozott integrál, Newton-Leibniz formula; alkalmazások.

Kompetenciák:

- Birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai elemzési módszereknek.
- A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Csernyák László (szerk.): Analízis. Matematika a közgazdasági alapképzés számára. Saldo Kiadó. Budapest 2006. 254 p. ISBN: 9789631958959
- Szentelekiné Páles Ilona: Analízis példatár. Nemzeti Tankönyvkiadó Zrt. Budapest, 2011. 240 p. ISBN:9789631967968

Ajánlott irodalom:

- L. Fradkin: Elementary Algebra and Calculus: The Ways and Hows. bookboon. 2015. 261 p. ISBN 9788776815158 https://bookboon.com/en/elementary-algebra-and-calculus-ebook
- Dr. Ramzan Nazin Khan-Dr. Des Hil: Mathematics Fundamentals 1st edition. bookboon. 2017. 198 p. ISBN 9788740318647 https://bookboon.com/en/mathematics-fundamentals-ebook
- Mezei István-Faragó István-Simon Péter: Bevezetés az analízisbe. Tipotex Kiadó, Budapest, 2014.

https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2009-0045_mezei_farago_simon_bevez_anal/mezeifaragosimon_bev_anal_1_1.html

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Informatika**	**Kódja:**	WSUFMTAN539/ WSUFMTAL539
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Horváth-Bokor Rózsa		
Oktató	Dr. Gerják István		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (0+2)/12(0+12)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
EXCEL program alapvető ismeretei, fájlműveletek, általános funkciók. Műveletek sorokkal, oszlopokkal, munkalapokkal. Adatbeviteli lehetőségek. Formázási lehetőségek a cellán belül. Mezők méretének módosítása, cellaösszevonás, sortörések típusai. Sorok, oszlopok, munkalapok elrejtése. Értékgörbék. Dokumentum-beállítások. A képletek és függvények. Beviteli módszerek. Gyakrabban alkalmazott függvények. Függvények, képletek értékké alakítása. Hibaüzenetek, hibaelemzés. Egyéb műveletek: ablaktábla rögzítése; cellák, cellaterületek elnevezése. Adatok sorba rendezése; keresés és csere; műveletek táblázatokkal. Objektumok és ábrák kezelése. Szövegdobozok, szimbólumok alkalmazása. Grafikonok és diagramok. Diagramtípusok. Grafikonok, diagramok készítése. Diagramok módosítása: áthelyezés; átméretezés; adatsorok formázása; diagramtípus változtatása; forrásadatok megváltoztatása.A Power Point programban diasorozat létrehozása. Szövegek, táblázat, szövegdoboz, grafikus elemek (képek, vonalak, diagram) beszúrása, formázása. Diaelrendezés utólagos módosítása. Diajellemzők (témák, háttér, fejléc, lábléc) beállítása. Diák közti váltások, animálás, hivatkozások. Vetítési beállítások. Diasorozat nyomtatási lehetőségei.

Kompetenciák:

- Birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- Írásban, szóban és modern infókommunikációs eszközökkel, idegen nyelven is képes kommunikálni.

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.
- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat.

Oktatás módszertana:

A tananyag szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-60%	elégséges (2)
61-70%	közepes (3)
71-80%	jó (4)
81-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Bártfai Banabás: Excel a gyakorlatban - Gyakorlati példákkal és azok részletes megoldási leírásaival. BBS-Info Kft. Budapest, 2015. 172 p. ISBN 9786155477164
- Bártfai Balázs: PowerPoint 2019 Zsebkönyv. Budapest, 2019. 140 p. ISBN 9786155477041

Ajánlott irodalom:

- Greg Harvey: Excel 2019 for dummies. Published: John Wiley and Sons. 2019. 432 p. ISBN 9781119517948
- Farkas Csaba:Az Excel példákon keresztül. Jedlik Oktatási Stúdió KFT. Budapest, 2019. 204 p. ISBN 9786155012334
- Digitális források
  https://supportoffice.com
  https://clementine.hu/megoldasok
  https://univbook.hu/konyv/bevezetes-az-ibm-spss-statistics-programrendszerbe

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Közgazdaságtan 1.**	**Kódja:**	WSUFGTAN548/ WSUFGTAL548
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Mádi László		
Oktató	Dr. Herbály Katalin		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45 (1+2)/18(6+12)		
Kredit	6		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Gazdálkodás, szűkösség, erőforrások. Gazdasági modellek. A gazdasági teljesítmény mérése. A piac és a piaci mechanizmus. A fogyasztói választás. Közömbösségi görbék, a helyettesítés rátája és határrátája. A hasznossági függvény és határhaszon. Költségvetési egyenes. A fogyasztó optimális döntése. A kereslet elemzése. A jövedelmek, árak és várakozások hatása a keresletre. Egyéni és piaci kereslet. A keresleti ár és a fogyasztói többlet. A vállalat és a termelés elméleti alapjai. A termelési függvény (rövidtávú, hosszú távú). A termelés költségei. Költségfüggvények. Határköltség, átlagköltség. A költséggörbék elmozdulása. A kompetitív piac. A profitmaximalizálás. A kompetitív vállalat kínálati görbéje. Egyéni és piaci kínálat. A kínálati ár és a termelői többlet. Kompetitív piaci egyensúly, pillanatnyi- rövid- és hosszú távú piaci egyensúly. A tökéletlen piaci verseny és a monopólium. Főbb piaci formák. Profitmaximalizálás. A monopólium jövedelemelosztási és jóléti hatásai. A termelési tényezők piaca. Megtakarítás és befektetés. A nemzetközi kereskedelem és a komparatív előnyök. A kereskedelempolitika. A piaci elégtelenségek, az externáliák és a jóléti veszteség.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és

jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Czagány László-Fenyővári Zsolt-Misz József: Közgazdaságtan I.-Mikroökonómia. JATE Press Szegedi Egyetmi Kiadó. Szeged, 2010. 297 p. ISBN: 9789633150252
- Ráthonyi-Ódor K.-Bauerné Gáthy A.- Popovics P.: Mikroökonómia feladatgyűjtemény alapszint. Debreceni egyetem, Debrecen, 2009. 130 p. -0046_kozgazdasagtan_I_mikrookonomia/adatok.html

Ajánlott irodalom:

- Farkasné Fekete Mária-Molnár József: Mikroökonómia. Szaktudás Kiadó Ház Zrt. Budapest, 2013. 359 p. ISBN: 9786155224348
- Sárkány Péter: Mikroökonómia. Edutus Főiskola. Webináriumi tananyag. https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Jogi ismeretek**	**Kódja:**	WSUFTTAN544/ WSUFTTAL544
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Fekete József		
Oktató	Dr. Fekete József		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+6)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
Jogi alapfogalmak. Jogszabályok hierarchiája. Alaptörvény. A jogalkalmazás. A jogrendszer tagozódása. A Polgári Törvénykönyv szerkezete, a polgári jog alanyai. A polgári jog fogalma, alapelvei. Az ember, mint jogalany. A jogi személyek jogalanyisága. A szerződések általános szabályai. A polgári jogi felelősség általános szabálya. A gazdaság jogi szabályozása. A jog funkciói a gazdasági viszonyokban, a jogi szabályozás fő területei a gazdasági életben. A gazdasági jog alanyai, kapcsolataik jellemzői és formái. A gazdasági jog szerződési típusai. A gazdasági alanyok tevékenységét befolyásoló hatósági és önkormányzati döntések. A gazdasági társaságok joga, létrejötte, szervezeti formái, vezetése és felelőssége, ellenőrzése, kisebbségi jogok. Fogyasztóvédelem és versenyjog. A gazdasági társaságok megszűnése; (jogutóddal és jogutód nélkül) felszámolás, végelszámolás, csődeljárás. Egyéni vállalkozás joga. A bíróságok szerepe a gazdasági jogban, különös tekintettel a cégbíróságokra. Tisztességtelen piaci magatartás. A munkajog alapvető rendelkezései. A gazdasági büntetőjog. Szellemi tulajdonra vonatkozó jogi szabályozás.

Kompetenciák:
- Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.
- Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését.
- Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Szilágyi Péter: Jogi alaptan. Digitális tankönyvtár. ELTE Eötvös Kiadó. 2014. https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/2011_0001_527_jogi_alaptan/adatok.html
- Pázmándi Kinga-Pétervári Kinga-Sárközy Tamás-Verebics János: Üzleti jog –az új Polgári Törvénykönyv után. Typotex Kiadó. Budapest, 2014. 384 p. ISBN 978 963 279 385 6

Ajánlott irodalom:

- Benke József (szerk): A polgári jog alapjai. Dialóg Campus Kiadó. Budapest, 2019. 252 p. ISBN: 9789632584683
- Bednay Dezső: Gazdasági jog. Oktatási segédlet. Wekerle Sándor Üzleti Főiskola. Budapest, 2017.

A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	**Általános nyelv 1. Angol/német**	**Kódja:**	WSUFNYAN501/ WSUFNYAL501
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		

Munkarend	nappali/levelező tagozat
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint
Tantárgy felelős	Dr. Kimmel Magdolna
Oktató	Kispál Istvánné Deák Zsuzsanna
Előtanulmányi feltételek:	-
Óraszám	45 (0+3)/20 (0+20)
Kredit	0
A félévzárás módja:	aláírás

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Angol nyelv:

1. Getting to know each other; completing a form. Revision of basic grammar, to be, asking yes- or no questions, personal and possessive pronouns
2. Talking about jobs and family. Booking a room. Writing an informal e-mail. The Present Simple Tense.. The possessive ’s’
3. Daily routine. Telling the time. Ordering food. Asking wh-questions. Adverbs of frequency. Giving the date, telling the time.
4. Talking about ability. Talking about likes and dislikes, hobbies. Free time activities. Possessive pronouns, object pronouns. The auxiliary ’can’; Verb phrases.

Német nyelv:

1. Sich begrüßen und vorstellen; per Sie, per Du; das Herkunftsland nennen; den eigenen Beruf nennen ; Zahlen von 1-100 sagen, welche Sprache man spricht; Wörter aus anderen Sprachen ; Positions des Verbs; Aussage;W-frage und Y/Nein frage; Artikel der, die, das.
2. Adresse und Telefonnummer angeben; Alphabet; Buchstabieren; Bestellen im Restaurant; Angaben zur Person machen; Zahlen bis 1 000; Vermutungen anstellen; W-Frage; Konjugation Präsens; Nominative: bestimmter, unbestimmter und negative Artikel; Akkusativ: unbestimmter und negative Artikel
3. Zahlen über 1 000; statistische Angaben machen; Im Kaufhaus: sich orientieren, sich informieren; Adjektive, Akkusative-Ergänzung; Artikel als Pronomen
4. Einkaufen im Supermarkt und im Feinkostladen; Im Supermarket: sich orientieren; Ratschläge und Bitten; Dativ-Ergänzung; Personalpronomen und Ortsangaben; Imperativ

Kompetenciák:

A hallgató a kurzus végén az alapvető nyelvtani struktúrákat, nyelvi funkcionális elemeket és szókincset átismétli és kibővíti. Ezek birtokában képes lesz alapvető kommunikációs helyzetek kezelésére írásban és szóban, és előre lépni a szakmai nyelv megismerése irányába.

Oktatás módszertana:

Az órákon a kommunikatív nyelvoktatás hagyományaira támaszkodó munka folyik. A tananyag feldolgozása szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A félév aláírással zárul, amelynek feltételeit az oktató az első órán ismerteti a hallgatókkal.

Kötelező irodalom:

Angol nyelv: Clive Oxenden-Jerry Lambert: English File: Elementary: Student's Book with Online Practice, Oxford University Press 2018.

Német nyelv: Dallapiazza, R-M, von Jan E; Schönherr, T. (2009) Tangram Aktuell 1-4. Huber.

Ajánlott irodalom:

Angol nyelv:

- Cristhina Lahtam Koneig- Clive Oxenden-Jerry Lambert: English File Fourth Edition Elementary Workbook with Answer Key. Oxford University Press 2018.

Német nyelv: az oktató által összeállított nyomtatott és online anyagok.

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Tanulás és kutatásmódszertan**	**Kódja:**	WSUFTTAN509/ WSUFTTAL509
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Sabjanics István		
Oktató	Dr. Farkas Péter, Dr. Sabjanics István		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (0+2)/12(0+12)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
A felsőoktatási képzés általános jellemzői. Óratípusok, beszámolók, vizsgák. Tanulásmódszertani önismeret: tanulási motiváció, tanulási stílus, tanulási stratégiák. Tanulási technikák, módszerek: olvasás, tanulás tankönyvből, jegyzetelés. Forrásalapú tanulás: könyvtár – és internethasználat. Vizsgákra készülés, vizsgák teljesítése. Kiselőadások, prezentációk. Tanulási szokások alakítása: optimális külső és belső feltételek, időgazdálkodás. A tudományos kutatás és az üzleti kutatás sajátosságai. A kutatás szükségszerűsége. Kutatási irányok. Indukció és dedukció. Tudáskészségek és kutatás. A kutatás folyamatossága. Kutatás és etika. A kutatás folyamata. Kutatási problémák és hipotézisek. A kutatás tervezése. Kutatási cél. Kutatási módszerek tervezése, a mérés problémái. Feladatterv, időterv és költségterv. A kutatás végrehajtása. Szekunder és primer információk forrásai. Adatgyűjtés módjai. Az adatok előkészítése és elemzése. A kutatási tanulmány. A kutatási eredmények

prezentálása. Konkrét kutatási tanulmányok. Kutatásmódszertan alkalmazásai lehetőségei a projektmunkában.

Kompetenciák:

- Ismeri a tanulási és kutatási módszereket, annak digitális lehetőségeit és módszereit.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerekkel való együttműködésre
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- RÉTALLÉRNÉ DR. GÖRBE É.: Tanulás felsőfokon. Tanulásmódszertan. Kísérleti jegyzet. Általános Vállalkozási Főiskola, 2009
- Kjell Grønhaug, Pervez Ghauri: Kutatásmódszertan az üzleti tanulmányokban. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 97896305985906 https://mersz.hu/dokumentum/dj187kaut__1/

Ajánlott irodalom:

- Majoros Pál : A kutatásmódszertan alapjai. Perfekt Zrt. Budapest, 2005. 360 p. ISBN 9789633945841
- BALOGH L.: Tanulási stratégiák és stílusok, a fejlesztés pszichológiai alapjai, Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen, 1998.

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	**Pszichológia-gazdaságpszichológia**	**Kódja:**	WSUFTTAN568/ WSUFTTAL568
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Farkas Péter		
Oktató	Dr. Farkas Péter, Márton Andrea		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+6)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
A pszichológia alapfogalmai. A gazdaságpszichológia interdiszciplináris forrásai és fókuszai. Racionalitás és irracionalitás. Értékek, percepció és viselkedés összefüggése. Gazdasági hasznosság vs. öröm: Az aktivációelmélet alapjai. Az interperszonális viselkedés befolyásolásának alapvető pszichológiai mechanizmusai. Az érzelmek szerepe a döntéshozatalbanA viselkedési közgazdaságtan

alapjai. Döntéshozatal bizonytalanság esetén: a heurisztikus gondolkodás, társas heurisztikák. A csoportdöntés problémái, a fáradságos út a jó döntéshez. Az együttműködés és versengés gazdaságpszichológiai vonatkozásai: játékelméleti alapfogalmak, egyszemélyes játékelméleti dilemmák. Hétköznapi csapda helyzetek. Jelenorientáció vs. jövőorientáció. Az együttműködés és versengés gazdaságpszichológiai vonatkozásai.

Kompetenciák:

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.
- Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre.
- Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Forgács József: A társas érintkezés pszichológiája KAIROSZ kiadó Budapest, 2019. 396 p. ISBN:9789635140008
- Fodor László: Gazdaságpszichológia. Noran Libro. Budapest, 2013. 494 p. ISBN 9786155274

Ajánlott irodalom:

- Csíkszentmihályi, M.: Flow - Az áramlat - A tökéletes élmény pszichológiája, Akadémiai kiadó Zrt. Budapest, 2018. 372 p. ISBN 978963058833
- Richard C.Atkinson-Ernest Hilgard: Pszichológia. Osiris Kiadó. Budapest, 2005. 848 p. ISBN 9789633897133

- Hunyadi György-Székely Mózes (szerk): Gazdaság, (1. 5. 21. fejezet). OSIRIS tankönyvek. Budapest, 2003.

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Statisztika**	**Kódja:**	WSUFMTAN524/ WSUFMTAL524
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Balogh Imre		
Oktató	Dr. Balogh Imre		
Előtanulmányi feltételek:	Matematika 2		
Óraszám	45 (1+2)/18(6+12)		
Kredit	6		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Elsajátítandó ismeretanyag: A statisztika szerepe, statisztikai adatszolgáltatás rendszere. Statisztikai sokaság, ismérvek, statisztikai sorok. Viszonyszámok értelmezése, fajtái. Középértékek fogalma és típusai. Helyzeti középértékek. Az átlagolás szerepe, átlagok fajtái, felhasználásuk a gazdasági gyakorlatban. A szóródás és mutatószámai. Egy- és több ismérv szerinti elemzés. Ismérvek közötti kapcsolatok. Standardizálás. Idősorok elemzése, előrejelzés. Érték-, ár-, volumenindex. Indexsorok. Mintavételi eljárások a gyakorlatban. A mintajellemzők fontosabb tulajdonságai. Statisztikai becslés. Intervallumbecslés, konfidencia intervallum rétegzett mintavételnél, a minta elemszáma. Hipotézisvizsgálat. Egymintás és kétmintás statisztikai próbák, egyéb módszerek. Kétváltozós korreláció és regresszió számítás. Többváltozós korreláció és regresszió számítás. Lineáris regressziófüggvény meghatározása. Idősorok összetevőinek vizsgálata.

Kompetenciák:

- Birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai elemzési módszereknek.
- A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Hunyadi László-Vita László: Statisztika I. 1-5 fejezet. Akadémiai Kiadó, Budapest. Digitális kiadás: 2018, ISBN: 978 963 454 221 6 https://mersz.hu/dokumentum/m365stegy__1/
- Hunyadi László-Vita László: Statisztika II. 6-8 fejezet. Akadémiai Kiadó, Budapest. Digitális kiadás: 2018, ISBN: 978 963 454 222 3 https://mersz.hu/dokumentum/m366stkett__1/

Ajánlott irodalom:

- KSH elemzések https://www.ksh.hu

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Nemzetközi gazdaságtan**	**Kódja:**	WSUFGTAN520/ WSUFGTAL520
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Eperjesi Zoltán		
Oktató	Dr. Eperjesi Zoltán		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+6)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
A nemzetközi gazdaságtan tárgya. A zárt és nyitott gazdaság eltérései. A nemzetközi munkamegosztás alapelve. Munkatermelékenység és komparatív előny. A ricardói modell**.** Multilaterális kereskedelmi együttműködések (EU, ASEAN, NAFTA, MERCOSUR)**.** Méretgazdaságosság, nemzetközi tényezőmozgások (áruk, szolgáltatások, tőke, munkaerő)**.** Kereskedelempolitika eszközei**.** Az univerzális és regionális fejlesztési pénzintézetek. A pénz- és tőkepiacok meghatározó ismérvei. Pénz, kamatláb, valuta, deviza, valutaárfolyam**.** Az európai integráció szupranacionális fejlesztési pénzintézete. Az Európai Beruházási Bank tevékenysége
Nemzeti szintű gazdaságpolitika és koordináció az Európai Unióban**.** Nemzeti szintű fejlesztési bankok a gazdaság- és fejlesztéspolitika szolgálatában**.** Az egyes nemzetgazdaságok export/import tevékenységét elősegítő nemzeti intézményrendszer bemutatása.

Kompetenciák:
- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései sor
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Oktatás módszertana:
A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Elekes Andrea: Nemzetközi gazdaságtan. Dialóg Campus Kiadó. Budapest, 2018. 198 p.
- Előadások anyaga

Ajánlott irodalom:

- Bock Gyula: Nemzetközi közgazdaságtan feladatok. Tri-Mester Bt. Tatabánya 2007. 288 p. ISBN: 9789639561199
- Szentes Tamás: World Economics 1 - Comparative Theories and Methods of International and Development Economics. Mundus Novus. Érd, 2016. ISBN 9786155575082

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	**Pénzügytan**	**Kódja:**	WSUFGTAN521/ WSUFGTAL521
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Tóth Gergely		
Oktató	Dr. Tóth Gergely		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45(2+1)/18(12+6)		
Kredit	6		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A pénz fogalma, kialakulása. A pénz formái és funkciói. A pénzrendszerek fejlődése. A pénzteremtés folyamata. Gazdaságpolitika és pénzügypolitika összefüggései. A monetáris politika és eszköztára. Bankrendszer és intézményei. Egyszintű bankrendszer, kétszintű bankrendszer. A jegybank és a kereskedelmi bankok szerepe. Bankműveletek, pénzügyi szolgáltatások. Pénzforgalom. A pénzforgalom általános szabályai. Fizetési módok típusai. Hazai fizetési rendszerek. A fiskális politika, a fiskális rendszer intézményei. Pénzügyi ellenőrzés intézményrendszere. Értékpapírok, fogalma, csoportosítása. Értékpapírpiac szereplői. Befektetési és kiegészítő befektetési szolgáltatások, pénzügyi eszközök. Befektetési szolgáltatást nyújtó intézmények. A tőzsde fogalma, működése. Nemzetközi pénzügyi rendszerek fejlődése, felépítése, intézményei Az Európai Unió pénzügyi rendszere, az EMU és a pénzügyi stabilitás kérdései. Az EU fiskális rendszere. A pénzügyi válságok és a pénzügyi rendszerek problémái.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.

- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerekkel való együttműködésre.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Vigvári András: Pénzügy(rendszer)tan. Akadémiai kiadó. Budapest, 2017. Digitális kiadás. ISBN: 9789630598873 https://mersz.hu/dokumentum/dj239prt__1/
- Eőadások anyaga

Ajánlott irodalom:

- Kovács Tamás –Szóka Károly – Varga József (szerk): Pénzügyi intézményrendszer Magyarországon 2019, Soproni Egyetem Kiadó (2019), 554 p.
- Kürthy Gábor-Varga Erzsébet: Gyakorlatok a Pénzügytan tankönyvhöz. Tanszék Pénzügyi Tanácsadó és Szolgáltató Kft. 2014.

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Szociológia**	**Kódja:**	WSUFTTAN545/ WSUFTTAL545
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Fekete József		
Oktató	Márton Andrea		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+6)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
A szociológia kialakulása, helye a tudományok rendszerében. A szociológia főbb fejlődési irányai és iskolái. A hazai szociológia kezdetei és mai kiemelt vizsgálati körei. Módszertani alapismeretek. A társadalmi struktúra és rétegződés alapvető fogalmai. A magyar társadalom szerkezetének történelmi alakulása. Egyenlőtlenség, szegénység. A magyar szociális rendszer. A társadalmi mobilitás szerepe, különféle formái. Mobilitási csatornák. Mobilitási folyamatok a magyar társadalomban. Migráció. Demográfiai alapfogalmak, kiemelt demográfiai csoportok. A szocializáció folyamata, szakaszai, jellemzői. A társadalmi kiscsoportok, csoportdinamika, a csoport és egyén viszonya. Szociális szerepek, szerepkonfliktusok, konfliktus-megoldási módok. A családszociológia alapfogalmai. Elméletek a családfejlődésről és változások az ezred-fordulón. Kultúra, normák, értékek, attitűdök. Értékrendszerek, értékrendszer-vizsgálatok. Az iskola szerepe a kultúra megőrzésében és átadásában. A deviáns viselkedés értelmezése. A deviáns magatartásformák hazai jellemzői. A deviancia felismerése és kezelése. A vallás a modern társadalomban. Az egyházak társadalmi szerepe és szociális tanításai. Településszerkezet város és falu. A hazai településszerkezet jellemzői. A társadalmi nyilvánosság. Közhangulat és közvélemény. A tömegkommunikáció. Integritásmenedzsment; szervezeti kultúra- és szervezeti értékrend-váltás.

Kompetenciák:
- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerekkel való együttműködésre.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

Oktatás módszertana: A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Kiss Zoltán László (szerk.): Bevezetés a szociológiába. Dialóg Campus Kiadó. Budapest, 2019. 579.p. ISBN: 9786155845925
- Ligeti György-Héra Gábor: Módszertan-a társadalmi jelenségek kutatása. Osiris Kiadó. Budapest, 2014. 372.p. ISBN: 9789633897881

Ajánlott irodalom:

- Albert József - Leveleki Magdolna: Szociológiai alapismeretek. Pannon Egyetemi Kiadó. Veszprém, 2014. 174 p.

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Marketing**	**Kódja:**	WSUFTTAN510/ WSUFTTAL510

Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok
Munkarend	nappali/levelező tagozat
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint
Tantárgy felelős	Dr. László Éva
Oktató	Dr. László Éva
Előtanulmányi feltételek:	-
Óraszám	45(2+1)/18(12+6)
Kredit	6
A félévzárás módja:	vizsgajegy

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Marketing fogalma, szerepének változása. Marketingorientáció. Jogi és etikai megfontolások a marketingben. Fogyasztói magatartás értelmezése. A fogyasztói magatartást befolyásoló tényezők. A vásárlás folyamata. A fogyasztói magatartás modellezése. A fogyasztói érdekek védelme. Piacszegmentáció, célcsoportképzés, pozícionálás. Szervezeti magatartás. A szervezeti piac sajátosságai. A szervezetek tevékenységét befolyásoló tényezők. Szervezeti vásárlás folyamata. A marketing mix. A termékpolitika. A termék értelmezése, hasznossági szintjei, a termék piaci életgörbéje, termékpolitikai döntések. A szolgáltatásmarketing sajátosságai. Az árpolitika. Az árak és árképzés, árképzési elvek és módszerek, árképzés a gyakorlatban. Az értékesítési rendszer. Értelmezése, funkciói, értékesítési út tervezése, centralizáció, decentralizáció, értékesítési rendszer menedzselése, integráció, a kereskedelem szerepe az értékesítési rendszerben. A marketingkommunikáció eszközei. Reklám, személyes értékesítés, vásárlásösztönzés, PR tevékenység. A marketingkutatás szerepe, folyamata, eszközei. A marketimgkutatás tervezése.

Kompetenciák:

- Ismeri a marketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket, elméleteket és az ezeket felépítő fogalomrendszert.
- Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.
- Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét.
- A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák

megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Rekettye G. - Törőcsik Mária - Hetesi Erzsébet: Bevezetés a marketingbe. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN:9789630597593 https://mersz.hu/hivatkozas/dj81bam_impresszum#dj81bam_impresszum

Ajánlott irodalom:

- Bauer A.-Berács J.- Kenesei Zs. (2016) Marketing alapismeretek. Akadémiai Kiadó Zrt, Budapest, ISBN 978 963 05 9736 4 https://mersz.hu/dokumentum/dj63ma__1/

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Szaknyelv 1 angol/német**	**Kódja:**	WSUFNYAN503/ WSUFNYAL503
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Kimmel Magdolna		
Oktató	angol nyelv: Kispál Istvánné német nyelv: Deák Zsuzsanna		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45 (0+3))/20(0+20)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek angol nyelven:

1. Labour market.
   Skills, knowledge and attitudes needed to do different jobs; job descriptions: activities, responsibilities, duties.
   Basic parts of job advertisements. Writing job advertisements. Composing a CV and a covering letter: formal requirements.
   Simulation: choosing the most suitable candidate for a vacancy.

2. Commerce
   Describing products, highlighting distinct features of products. The most frequent commercial services.
   Naming and describing forms of trading and types of retail establishments. (barter transactions, e-commerce, wholesalers and retailers, domestic and multinational chain stores, etc.) Comparing their services and listing their advantages and disadvantages.
   Simulation of a sales situation: presenting a product, comparing it with similar products, setting the price, recommending related services, agreeing on payment method. Functional language, phrases and expressions needed to conduct sales negotiations,
   Methods and procedures used to analyse commercial activities: analysing data, understanding and describing trends based on different types of charts, graphs, diagrams. Vocabulary used to describe trends.
   Presentation: analysing sales trends based on a graph.
   Simulation. organizing a business trip (booking an air ticket, choosing a hotel based on hotel descriptions, booking a room, contacting the partners via phone, discussing the potential program, confirming details in e-mails with the partners).

3. Enterprises

Types of enterprises. Company history. Comparing businesses. Conditions of starting a business. Organograms. The structure of an organization, jobs, positions and responsibilities within the hierarchy, responsibilities, chain of command.

Simulation: handling conflicts at the workplace. (e.g. expressing dissatisfaction with an employee, or asking for a pay-rise.)

Individual presentation: presenting a company. Collecting information. Structuring information. Functional language needed to create an effective presentation.

Megszerzendő ismeretek német nyelven:

- Kenntnisse über den Arbeitsmarkt.

Tätigkeiten der unterschiedlichen Berufe, Arbeitsbeschreibung, Wissen, Fähigkeiten, Kenntnisse, die für eine Arbeit notwendig sind. Formelle und inhaltliche Elemente der Anzeigen. Anfertigung von Anzeigen. Das Schreiben von Lebenslauf und Bewerbungsschreiben mit entsprechendem Berufswortschatz. Rollenspiel: die Auswahl des entsprechenden Kandidaten für die Arbeit.

- Handelskenntnisse.

Produktbeschreibungen. Produktvorstellungen. Die Vorstellung der häufigsten Dienstleistungen. Rollenspiel: Produktvorstellung, Vergleich von verschiedenen Produkten, Mitteilung des Kaufpreises, Empfehlung anderer Dienstleistungen, Zahlungsweise. Kenntnisse der Sprachwendungen der Geschäftssprache. Handelsformen und Typen von Unternehmen (Barter, E-Handel, Klein und Großhandel, Multifirmen, einheimische Handelskette, unabhängiger Einzelhändler). Ihre Benennung, Beschreibung, Vorteile, Nachteile und deren Vergleich. Analyse und Abschreibungen der Handelsmethoden und Handelsverfahren (Datenanalyse, Grafikbeschreibung, Beschreibung von Trends) Kurze Präsentation mit Hilfe einer Grafik über den Verkauf eines Produkts. Rollenspiel: Organisierung einer Dienstreise (Buchung von Hotel, Flugtickets laut Beschreibung, Telefongespräch mit Partner über Programme, E-Mails schreiben an Partner)

- Kenntnisse über Unternehmen.

Unternehmensformen und ihre Definition: Wortschatz für Firmenbeschreibung, Firmengeschichte. Vergleich von Firmen. Voraussetzungen für Unternehmensgründung. Aufbau der Unternehmen. Organigramm. Unternehmensaufbau, Aufgabenbereiche, Verantwortungsbereiche, Zuständigkeiten, Über und Unterordnungen. Rollenspiel: Behandlung von Konflikten (nicht entsprechende Arbeitsverrichtung, Unzufriedenheit ausdrücken, Erklärung, Vereinbarung) Vorbereitung für Unternehmensvorstellung, Informationssammeln. Einzelne Präsentation.

Kompetenciák:

- Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén és legalább egy idegen nyelven.
- Megérti és használja a szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyar és idegen nyelven.
- Írásban, szóban és modern infókommunikációs eszközökkel, idegen nyelven is képes kommunikálni.

Oktatás módszertana:
A tananyag feldolgozása szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumokon a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, elsajátítják a szakmai nyelvi szókincset, gyakorolják az adekvát idegennyelvi viselkedést különböző üzleti szituációkban, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom angol nyelv:
Gyenge középhaladó nyelvi szintű hallgatók számára:

- Cotton, D., Falvey, D. Kent, S: New Market Leader Pre-Intermediate. Pearson-Longman. Harrow, 2007. 160 p. ISBN 978-1-4058-1296-2
- Grant, D. Hudson, J.: Business Results Pre-Intermediate. OUP. Oxford, 2009. 159 p. ISBN 978 0 19 474810 0
- Online kiegészítő anyagok
  https://www.pearsonelt.com/myenglishlab.html
  https://elt.oup.com/student/result/?mode=student&cc=hu&selLanguage=hu

Középhaladó nyelvi szintű hallgatók számára:

- Cotton, D., Falvey, D. Kent, S.: New Market Leader Intermediate. Harrow, Pearson-Longman. Harrow, 2005. 176 p. ISBN 978-1-4082-1901-0
  Hughes, J., Naunton, J.: Business Results Intermediate. 2008. Oxford, Oxford University Press.
  159 p. ISBN 978 0 19 476801 6
- Online kiegészítő anyagok
  https://www.pearsonelt.com/myenglishlab.html
  https://elt.oup.com/student/result/?mode=student&cc=hu&selLanguage=hu

Erős középhaladó nyelvi szintű hallgatók számára:

- Cotton, D., Falvey, D. Kent, S: New Market Leader Upper-Intermediate. Harrow, Pearson-Longman. Harrow, 2006. 176 p. ISBN 978-1-4058-1309-09
- Duckworth, M., Turner, R.: Business Results Upper-Intermediate. OUP, Oxford, 2008 . 167 p. ISBN 978 0 19 476810 8
- Online kiegészítő anyagok
  https://www.pearsonelt.com/myenglishlab.html
  https://elt.oup.com/student/result/?mode=student&cc=hu&selLanguage=hu

Kötelező irodalom német nyelv:

- Grosser , R.; Hanke, C.; Ilse, V.; ,Mautsch, K.F.;Sander I.;Schmeiser, D. (2016) DaF im Unternehmen A2 - Kurs- und Übungsbuch mit audios und Filmen online. Klett. 240 pagesISBN 978-3-12-676445-2
  Lektion 13: Informationen über Ausbildungsberufe und das duale Ausbildungssystem verstehen, seinen Beruf und seinen Traumberuf vorstellen, Firmenpräsentation –Beumer Group, Louis Widmer, K+S Gruppe,
  Lekiton 17: Werbeartikel präsentieren und vergleichen
  Lektion 19: EDV-Schulung, Moblie Arbeit
- Sander,I.; Fügert,N.; Grosser,R.; Hanke,C.; Ilse, V.; Mautsch,F.K. Schmeister, D. (2016) DaF im Unternehmen B1- Kurs- und Übungsbuch mit audios und Filmen online. Klett. 247 pp. ISBN: 9783126764506
  Lektion 3: Welche Rechtsform passt?; Lektion 6: Rechnungen bezahlen, Überweisungsformular ausfüllen; Lektion 7: Konfliket im Team; Gute Kommunikation?
- Fügert,N.; Grosser,R., Hanke,C.; Mautsch, F. K. ;Ilse Sander, I.; Schmeiser, D.;(2017) DaF im Unternehmen B2 - Kurs- und Übungsbuch mit audios und Filmen online. Klett.248 pp. ISBN:9783126764551
  Lektion 11: Neue Arbeitsformen und Arbeitszeitmodelle; Lektion 12. Handel im Wandel, Umstellung im Onlinehandel; Lektion20: Stellenanzeigen verstehen, Vorstellungsgespräch vorbereiten und führen

Ajánlott irodalom angol nyelv:

- Hughes, J.; Mallett, A.: Successful meetings. DVD and Students' Book pack. Oxford, Oxford University Press. 2012. ISBN: 978-0-19-476839-9
- Hughes, J.; Mallett, A. (2012): Successful presentations. DVD and Students' Book pack. OUP, Oxford, 2012.ISBN: 978-0-19-476835-1

Ajánlott irodalom német nyelv:

- WSUF oktatási segédlet
- Bajkó-Pintér-Polakovits-Tefner: Bausteine Oeconom Német, Aula kiadó, Budapest 2009, 217.oldal, ISBN:978-963-9698-46-8
- Deutsch für das Berufsleben B1, Guenatt-Hartmann,Klett Kiadó 2010., ISBN: 97831267572

Online:
https://www.deutsch-lernen-online.net/business

https://www.dw.com/de/deutsch-lernen/marktplatz/s-2203

https://www.wirtschaftsdeutsch.de/lehrmaterialien/index.php

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	**Testnevelés**	**Kódja:**	WSUFTTAN549
Szak megnevezése:	Minden alapképzési és felsőoktatási szakképzési szak		
Munkarend	nappali		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Fosztó Levente		
Oktató	Fosztó Levente		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30(0+2)		
Kredit	0		
A félévzárás módja:	aláírás		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja:
Az egészséges életvitel feltételeinek a megismerése, elsajátítása és a gyakorlatban történő alkalmazása.

Megszerzendő ismeretek és kompetenciák:

Az egészségfejlesztés alapjai. Az egészség fizikai, mentális vonatkozásai. Az egészség, mint érték, betegségek megelőzése, prevenció. Egészséges táplálkozás, szabadidős tevékenység, mentális és fizikai aktivitás. A sport szerepe az egészség megőrzésében és fejlesztésében. Az egészséggel kapcsolatos feladatok (ellenálló képesség és az edzettség fejlesztése, az ortopédiai elváltozások ellensúlyozása. Önálló relaxációs gyakorlatok). A mozgáskultúra fejlesztésével kapcsolatos feladatok (a kondicionális és koordinációs képességeknek az egyéni adottságokhoz igazított fejlesztése. Mozgáskészségek megfelelő szintű kialakítása. Kiemelt feladatok: egyszerű gyakorlatok,

gyakorlatsorozatok (nyak, törzs, kar, láb), képességfejlesztő gyakorlatok (állóképesség fejlesztő-, erő-, nyújtó-lazító-, gyorsasági-, ügyességi és mozgáskoordinációs gyakorlatok).

Kompetenciák

- Ismeri az egészségfejlesztés módszereit, az egészséges életmód szabályait.
- Képes az életminőséget, a fittséget javító mozgásformákhoz kapcsolódó alapvető gyakorlatok elvégzésére

Oktatás módszertana:
Elméleti ismeretek oktató általi átadása, egészséget, fizikai erőnlétet és állapotot stabilizáló és fejlesztő gyakorlatok.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai:

A tantárgy aláírással zárul, amelynek feltételeit az oktató ismerteti a hallgatókkal.

Kötelező irodalom:

- Pfau Christa, Pető Károly, Bácsné Bába Éva: A fizikai aktivitás, mint egészségbefektetés. Journal of Health Hungary. 2018. 31-44.pp.
- Gritz-Győri Zsuzsanna: Egészségfejlesztés. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2018. 183 p. ISBN 978 963 16 6666 3

Ajánlott irodalom:

- Dr. Németh Mariann, Táplálkozásnavigátor BorderLife kiadó 2017

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Marketingkommunikáció és médiaismeret**	**Kódja:**	WSUFTTAN501 / WSUFTTAL501
Szak megnevezése:	GM-KM alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		

Tantárgy felelős	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa
Oktató	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa
Előtanulmányi feltételek:	-
Óraszám	45(2+1)/18(12+6)
Kredit	3
A félévzárás módja:	vizsgajegy

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A marketingkommunikáció értelmezése, A marketingkommunikáció szerepe, jelentősége, gyakorlati megközelítése, marketingkommunikáció-tömegkommunikáció-társadalmi célú kommunikáció. A marketingkommunikáció információs és technológiai meghatározottsága. A marketingkommunikáció eszközeinek rendszerezése. Tömegkommunikációs eszközök, közvetlen hatást kifejtő eszközök, közvetett hatást kifejtő eszközök ATL, BTL, TTL. Digitalizáció hatása a marketingkommunikációra, as online marketing alkalmazási lehetőségei a marketingkommunikációban, a POE elv. A médiapiac nagysága és struktúrája, azt befolyásoló tényezők. Kiemelt médiumok. A nyomtatott sajtó. Sajtóreklámok elemzése. A rádió, mint médium, a rádiózás piaca. Piaci szerkezet és a verseny a rádiózás piacán. A televízió, mint médium. A televíziózás piaca. A nézettség mérése és mutatószáma. A közterület, mint médium. Közösségi médiumok és jellemzőik. A Reklámügynökségek szerepe a médiapiacon. A reklámügynökségek funkciója és típusa. Ügynökségi kapcsolatok.

Kompetenciák:

- Ismeri a kereskedelem és marketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket, elméleteket és az ezeket felépítő fogalomrendszert.
- Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.
- Előadásokat tart, vitavezetést önállóan végez. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gazdálkodó szervezeten belüli és azon kívüli szakmai fórumok munkájában.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.
-

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Fazekas Ildikó-Harsányi Dávid: Marketingkommunikáció érthetően. Szókratész Külgazdasági Akadémia. Budapest, 2011. 404 p. ISBN: 9637163530
- Horváth Dóra-Nyírő Nóra-Csordás Tamás (szerk): Médiaismeret. Reklámeszközök és reklámhordozók. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597241 https://mersz.hu/dokumentum/dj151m__1/

Ajánlott irodalom:

- Horváth Dóra-Bauer András (szerk): Marketingkommunikáció. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630593427 https://mersz.hu/dokumentum/dj58m__1/
- Gálik Mihály-Urbán Ágnes: Médiagazdaságtan. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597586 https://mersz.hu/dokumentum/dj77mgtan__1/

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Logisztika**	**Kódja:**	WSUFGTAN512 / WSUFGTAL512
Szak megnevezése:	GM-KM alapképzési szak		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Potóczki György		
Oktató	Dr. Potóczki György		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30(1+1)/30(6+6)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A logisztika értelmezése. A logisztika története, fejlődési szakaszai. A logisztika szerepe a gazdasági folyamatban, a logisztika szintjei. A vállalati logisztika területei. A logisztikai rendszer felépítése és működése. A logisztika kapcsolata más vállalati funkciókkal. A logisztika stratégiai kérdései. A vállalati logisztikai rendszer (beszerzés, termelés raktározás, készletgazdálkodás, anyagmozgatás és

csomagolás, szállítmányozás) teljesítmény-jellemzői. A logisztikai szolgáltatás minősége és költségei. A logisztikai folyamatokat támogató információsrendszerek jellemzői. A logisztikai rendszerek irányítása, logisztika helye a vállalati struktúrában. Logisztikai eljárások és módszerek alkalmazása a versenyszférában és a költségvetési intézményeknél. Logisztikai optimalizálás. A logisztikai funkciók szervezeten belüli ellátásának szempontjai, a tevékenység kihelyezésének lehetőségei. Logisztikai központok a hálózati gazdaságban. A logisztika jövőbeli változása, logisztika trendek.

Kompetenciák:

- Átfogóan ismeri a logisztika szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket.
- Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén és legalább egy idegen nyelven.
- A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Szegedi Zoltán – Prezenszky József: Logisztika-menedzsment. Kossuth kiadó, Budapest, 2012. 475 p. ISBN 9789630965699
- Potóczki György: A logisztika, mint térségünk egyik versenyképességi tényezője. In: Tanulmánykötet a 7. BBK előadásaiból. 2. kötet. Kiadó: Óbudai Egyetem. Budapest, 2016. 153-165 pp. ISBN:9786155460975 http://www.bbk.alfanet.eu/index.php?module=staticpage&id=244&lang=1

Ajánlott irodalom:

- Prezenszky József (szerk.): Logisztika I. (Bevezető fejezetek). BME Mérnöktovábbképző Intézet. Budapest, 2009. 583 p. ISBN 9634318150

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Fogyasztói magatartás**	**Kódja:**	WSUFTTAN505 / WSUFTTAL505
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Gyenge Balázs		
Oktató	Dr. Gyenge Balázs		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45(2+1)/18(12+6)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
A vásárlói és fogyasztói magatartás megkülönböztetése, a vásárlás és fogyasztás kategóriái, hibrid vásárlói magatartás. A vásárlói és a fogyasztói magatartás alapesetei, (a személyes és személytelen környezeti stimulusok hatásai, a vásárlói habitus meghatározó elemei, a vásárlás feltételeinek szerepe). A vásárlói és fogyasztói magatartás modelljei. A vásárlói és fogyasztói magatartásra ható társadalmi-, gazdasági- és pszichológiai tényezők. A vásárlási döntés (résztvevők, szerepek, folyamat), a vásárlói magatartás formái, az involvment, a vásárlási döntés típusai, az üzletválasztást befolyásoló tényezők (ezek modellezésének lehetőségei. A fogyasztóvédelem alapjai.

Kompetenciák:

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-

rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket.
- Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét. -
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Törőcsik Mária (2007): Vásárlói magatartás, Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN 978 963 05 8397 8 13-211. oldal
- Hofmeister-Tóth Ágnes (2003): Fogyasztói magatartás, Aula Kiadó, ISBN 963 9478 67 9 149-255. oldal
  online kiadás: Hofmeister-Tóth Ágnes (2017): A fogyasztói magatartás alapjai, Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN 978 963 059 889 7 5,6,7,8. fejezet
  https://mersz.hu/hofmeister-toth-a-fogyasztoi-magatartas-alapjai//

Ajánlott irodalom:

- Törőcsik Mária, Szűcs Krisztián (2022): Fogyasztói magatartás – Mintázatok, trendek, alkalmazkodás, Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN 978 963 454 634 4 37-72. oldal
  online kiadás: Törőcsik Mária, Szűcs Krisztián (2021): Fogyasztói magatartás – Mintázatok, trendek, alkalmazkodás, Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN 978 963 454 635 1 2. fejezet
  https://mersz.hu/kiadvany/814/info/

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Szervezeti magatartás**	**Kódja:**	WSUFTTAN523 / WSUFTTAL523
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Farkas Péter		
Oktató	Dr. Farkas Péter		
Előtanulmányi feltételek:	Marketing		
Óraszám	30(1+1)/12(6+6)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Szervezeti magatartás értelmezése. Egyén a szervezetben. Az egyéni teljesítmény pszichológiai alapjai. Egyéni döntés. A motiváció szerepe és jelentősége. Motivációs tartalomelméletek. Motivációs folyamatelméletek. Csoportok a szervezetben. Az egyén és csoport, valamint a szervezet és csoport összefüggései. A csoport külső feltételrendszere, struktúrája. Csoportos döntés. Kommunikáció a szervezetben. Hagyományos modell. A kommunikáció irányai és formái. A kommunikáció magatartási befolyásoló tényezői. Tárgyalás. Hatalom és szervezeti politika. A hatalom értelmezése, forrásai. Hatalmi erőtér. Szervezeti politika. A leadership értelmezése, elméletei. A hatalom és leadership összefüggései. Konfliktusok a szervezetben. Konfliktusok kezelése egyéni-, csoport-, és szervezeti szinten. A szervezeti kultúra értelmezése, befolyásoló tényezői. A szervezeti kultúra modelljei. Erős és gyenge szervezeti kultúra. Szervezeti változás, szervezeti tanulás. Változásokkal szembeni ellenállás. Változásvezetési stratégiák és taktikák. Szervezetfejlesztés.

Kompetenciák:

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési,

döntési információs és motivációs tényezőket.

- Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre. - Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.

- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Bakacsi Gyula: A szervezeti magatartás alapjai. Semmelweis Kiadó. Budapest, 2015. 368 p. ISBN: 9789633313138
- Dobák Miklós-Antal Zsuzsanna: Vezetés szervezés. IV. fejezet: Szervezeti magatartás. Akadémiai Kiadó Zrt. Digitális kiadás. ISBN: 9789630596923 https://mersz.hu/hivatkozas/dj147vesz_book1#dj147vesz_book1

Ajánlott irodalom:

- Ludányi Ágnes-Pacsuta István: Vezetési ismeretek, szervezetfejlesztés. Eszterházi Károly Főiskola. Eger, 2014. https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0021_56_vezetesi_ismeretek_szervezetfejlesztes/adatok.html

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Nemzetközi ügyletek és külkereskedelmi technikák**	**Kódja:**	WSUFGTAN519 / WSUFGTAL519
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Eperjesi Zoltán		
Oktató	Dr. Eperjesi Zoltán		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30(0+2)/12(0+12)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
A külkereskedelem sajátosságai. A nemzetközi kereskedelem intézményi környezete. Kereskedőtípusok a nemzetközi piacon. A nemzetközi kereskedelmi szerződés előkészítése és megkötése. Személyes tárgyalás. A nemzetközi adásvételi szerződés tartalmi feltételei. Okmányok és értékpapírok a külkereskedelemben. Nemzetközi logisztika-nemzetközi szállítmányozás. Nemzetközi árufuvarozás, nemzetközi biztosítás. Külkereskedelmi ügylet, az ügylet tárgya, szakaszai az egyes szakaszok feladatai. A külkereskedelmi ügylet típusai. Export, import, barter, kompenzációs ügylet, reexport ügylet, visszavásárlásos ügylet, viszont vásárlásos ügylet, licencia típusú ügyletek, nemzetközi bérmunka ügylet, lizing ügylet. Incoterms 2000, Incoterm 2010. Incoterms 2020. EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP, DAT, DAP ismerete, alkalmazása. Incoterms 2020. Fizetési módok és eszközök a nemzetközi kereskedelemben. Kockázat és kockázatmenedzsment a külkereskedelemben.

Kompetenciák:

- Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit. Ismeri a kereskedelmi vállalatok működését és szervezetét, a kereskedelmi tevékenység főbb munkafolyamatait és technikáit. Ismeri a logisztikai folyamatokat.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.
- Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Constantinovits Milán-Sipos Zoltán: Nemzetközi üzleti technikák. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597234 https://mersz.hu/dokumentum/dj57nut__1/
- Vígh László: Az Incoterms elméleti hátteréről és a 2020-ban bevezetésre kerülő változásokról. Acta Periodika. 15. kötet. Edutus Egyetem. Tatabánya, 2018. 51-74 pp. ISSN:2063501X

Ajánlott irodalom:

- Vígh László: Külkereskedelem technika. Digitális tankönyvtár (videok). https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0046_kulkereskedelem_technika/SCO1/Launch.html
- Constantinivits Milán: Nemzetközi kereskedelemtan. Szent István egyetemi Kiadó. Gödöllő 2013. 115 p. ISBN: 9789632693354

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Adatvezérelt marketing**	**Kódja:**	WSUFMTAN501 / WSUFMTAL501
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Gyenge Balázs		
Oktató	Dr. Gyenge Balázs		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30(1+1)/12(6+6)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Kérdéstípusok, mérési szintek, kódolási rendszer kialakítása a kérdőívekben, feldolgozási utasítások készítése, az adatelőkészítése folyamata, elemzési módszerek a kérdőívek kapcsán: egyváltozós statisztikák (gyakorisági eloszlások, helyzetmutatók, szóródási mutatók), összefüggésvizsgálatok (kereszttábla, khi2 próba, covariancia – Pearson féle lineáris korreláció, Kendall és Spearman féle rangkorelláció), hipotézisvizsgálatok (T próba, F próba, 2 mintás T próba, varianciaanalízis), adatredukciós eljárások (főkomponens és faktoranalízis), szegmentációs eljárások (klaszteranalízis)

Kompetenciák:

- Elvégzi a kereskedelem és marketing szakterület ismeretrendszerét alkotó elképzelések alapfokú analízisét, az összefüggéseket szintetizálja, és adekvát értékelő tevékenységet folytat
- Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák

megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Jánosa András: Adatelemzés IBM Statistics megoldások alkalmazásával. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2023. ISBN 978 963 9878 75 4
  Online kiadás. https://mersz.hu/dokumentum/m1109aiss__1/
- Sajtos László, Mitev Ariel (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv, Alinea Kiadó, 43-245. oldal ISBN 978-963-9659-08-7

Ajánlott irodalom:

- Székelyi Mária, Barna Ildikó (2002): Túlélőkészlet az SPSS-hez, Typotex Kiadó, 40-163. oldal ISBN 963-9326-42-9

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Kereskedelmi jog**	**Kódja:**	WSUFTTAN560 / WSUFTTAL560

Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak
Munkarend:	nappali/levelező tagozat
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint
Tantárgy felelős	Dr. Fekete József
Oktató	Dr. Fekete József
Előtanulmányi feltételek:	-
Óraszám	30(1+1)/12(6+6)
Kredit	4
A félévzárás módja:	félévközi jegy

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A kereskedelmi tevékenység jogi szabályozása Magyarországon. A kereskedelem néhány fontosabb szerződés típusa. A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalma. A reklám jogi szabályozásának hatása a kiskereskedelemre. A kereskedelmi tevékenység végzésének feltételei. Kiskereskedelmi üzletek működésének kiemelt szabályai (üzletnyitás, bejelentés, foglalkoztatás, közterület használata, engedélyek, foglalkoztatás, tűzvédelem, balesetvédelem, pénzkezelés, hatóságok). Beszerzéshez és értékesítéshez kapcsolódó kiemelt jogi szabályozás (ajánlat, szállítási szerződés, szerződésszegés esetei, árak feltüntetése, nyugta/számlaadási kötelezettség, jótállás, szavatosság, vásárlói kifogások intézése). A fogyasztói érdekvédelem és a kereskedelmi gyakorlat.

Kompetenciák:

- Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerekkel való együttműködésre.
- Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelősségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai
A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Bárdos Péter: Bevezetés a kereskedelmi jogba. HVG-ORAC Kiadó Kft. Budapest, 2015. 344 p. ISBN: 9789632582740
- 2005. évi CLXIV. törvény a kereskedelemről. https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0500164.tv

Ajánlott irodalom:

- dr. Bednay Dezső: Kereskedelmi jogi alapismeretek. Oktatási segédlet. ATALANTA. Budapest, 2009. 87.p

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Marketingtervezés módszerei**	**Kódja:**	WSUFTTAN582 / WSUFTTAL582
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		

Munkarend:	nappali/levelező tagozat
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint
Tantárgy felelős	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa
Oktató	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa
Előtanulmányi feltételek:	-
Óraszám	45(1+2)/18(6+12)
Kredit	5
A félévzárás módja:	félévközi jegy

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A stratégiai tervezés fejlődése. A stratégiai tervezés szemlélete. A tervezés szintjei és folyamata. Stratégiai tervezés a marketingben. A marketingstratégia illeszkedése a vállalati stratégia tervezésébe. A marketingstratégia tervezésének módszerei. Portfolió módszerek az üzletágak helyzetének meghatározásához. A módszerek alkalmazhatósága. Alkalmazásuk előnyei, hátrányai. A vállalkozások/üzletágak külső környezetének elemzése. Az elemzés irányai és módszerei. Kiemelt környezeti tényezők elemzésénél és értékelésénél alkalmazott módszerek. A STEEP analízis, a STEEP tényezők minősítésének és előrejelzésének módszerei. A szervezet erőforrásai és képességei. A SWOT analízis jelentősége, módszere. A vállalati, üzletági és funkcionális tervezés összefüggései A marketingtervezés célja és folyamata. A marketingterv tartama és típusai. A marketingterv felépítése. A vezetői összefoglaló szerepe és tartalma. A releváns környezeti tényezők meghatározása és elemzése, az elemzés módszerei. A vevők elemzése, szegmentálás, célpiac meghatározása, pozícionálás. Marketingcélok kijelölése. Célhierarchia. Célok mérése és auditálása. Marketing alap- és részstratégiák tervezése. Erőforrás- és időterv. Ellenőrzés, visszacsatolás. A marketingtervezés döntéstámogató informatikai rendszerei. Kiemelt adatbázisok és elemzési módszerek.

Kompetenciák:

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőke
- Gazdasági tevékenységet, projektet tervez, szervez, kisebb vállalkozást, gazdálkodó szervezetet, irányít és ellenőriz. A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:
A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Józsa László: Marketingstratégia. 1-6. fejezet. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2016. Digitális kiadás. https://mersz.hu/dokumentum/dj157m__1/ ISBN: 9789630597920
- Gyulavári Tamás-Keszey Tamara: Marketingtervezés. Akadémiai Kiadó, Budapest. 2016. ISBN: 9789634540144 Digitális kiadás. https://mersz.hu/dokumentum/dj206mt__1/

Ajánlott irodalom:

- Piskóti István: A stratégiai marketing és fejlődése. Oktatási segédlet. 2014. 112 p. www.piskotiistvan.hu
- László É.-Mayer P.-Pénzes I.-Rátz T.:Turizmus kutatások módszertana. Szociológiai jellegű módszerek a turisztikai kutatásban. SWOT analízis. Pécsi Tudományegyetem. Pécs, 2011.

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Marketingstratégiák összehasonlító elemzése**	**Kódja:**	WSUFTTAN583 / WSUFTTAL583

Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak
Munkarend:	nappali/levelező tagozat
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint
Tantárgy felelős	Dr. László Éva
Oktató	Dr. Földi Kata
Előtanulmányi feltételek:	-
Óraszám	30(1+1)/12(6+6)
Kredit	5
A félévzárás módja:	félévközi jegy

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Marketingstratégiák a gyakorlatban. Piaci cél alapú stratégiák. Piacra lépés alapú stratégiák. Piaci verseny alapú stratégiák. A piaci pozíció és az alkalmazott stratégiák összefüggései. Támadó és védekező stratégiák. Elkötelezettség alapú stratégiák. Földrajzi alapú stratégiák. Leépítési stratégiák. Intenzitás jellegű értékesítési stratégiák. Marketing részstratégiák a gyakorlatban. Marketing részstratégiák összehasonlító elemzése eltérő piaci helyzetekben, és eltérő termékek/szolgáltatások esetén. Esettanulmányok feldolgozása.

Kompetenciák:

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőke
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.

Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Józsa László: Marketingstratégia. 7-12. fejezet. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597920 https://mersz.hu/dokumentum/dj157m__1/
- Rekettye Gábor: Multidimenzionális árazás. VI. fejezet. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 9789630597937 https://mersz.hu/dokumentum/dj162ma__1/

Ajánlott irodalom:

- Piskóti István: Innováció vezérelt marketing tredjei. Marketing kaleidoszkóp 2014. Miskolci Egyetem. pp. 10-21. ISSN 2062-2260
  Graham Hooley-Nigel Piercy-Brigitte Nicoulaud-John Rudd (2017): Marketing Strategy and Competitive Positioning, 6th Edition. Pearson Education Inc, New Jersey. ISBN-10:

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**E-kereskedelem**	**Kódja:**	WSUFGTAN592 / WSUFGTAL592

Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak
Munkarend:	nappali/levelező tagozat
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint
Tantárgy felelős	Dr. Gerják István
Oktató	Dr. Gerják István
Előtanulmányi feltételek:	-
Óraszám	45(1+2)/18(6+12)
Kredit	5
A félévzárás módja:	félévközi jegy

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Az E-kereskedelem szerepe és jelentősége. Az E-kereskedelem fejlődése. A hagyományos és az elektronikus kereskedelem összehasonlítása, azonosságok és különbségek. Az E-kereskedelmi vállalkozások indítása. Az E-kereskedelmi vállalkozás informatikai, gazdasági és jogi feltételei. Az e-kereskedelem biztonságtechnikai és adatvédelmi kérdései. Az E-üzletek kiépítésének szempontjai. Az e-kereskedelem ügylettípusai. A lakossági elekronikus kereskedelem (B2C) jellemzői. A vállalatközi elektronikus kereskedelem (B2B) jellemzői. Az E-kereskedelem üzleti modelljei. A honlappal kapcsolatos elvárások. Az online fogyasztói magatartás modellje és jellemzői. Az online fogyasztók szegmentálása, tömegmarketing vs. perszonalizáció. Hazai és nemzetközi gyakorlati példák.

Kompetenciák:

- Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit. Ismeri a kereskedelmi vállalatok működését és szervezetét, a kereskedelmi tevékenység főbb munkafolyamatait és technikáit. Ismeri a logisztikai folyamatokat.
- Ismeri az e-üzlet módszereit és hátterét.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerekkel való együttműködésre.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai
A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-60%	elégséges (2)
61-70%	közepes (3)
71-80%	jó (4)
81-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Bányai Edit-Novák Péter: Online üzlet és marketing. IV. fejezet. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630589864
- Eszes István: Digitális gazdaság. E kereskedelem marketinges szemmel. Nemzeti tankönyvkiadó Rt. Budapest, 2011. 376 p. ISBN: 9789631971392

Ajánlott irodalom:

- Fehér-Polgár Pál: A magyar B2C e-kereskedelem jelene. In: Fehér-Polgár Pál: Esettanulmány kötet. Budapest, 2019. 27-36. pp.
- Mojzes Imre-Talyigás Judit:Az elektronikus kereskedelem. Műszaki Egyetem. Budapest, 2006. 240 p. ISBN 9789634208044

TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	**Áruforgalom szervezése**	**Kódja:**	WSUFGTAN593 /WSUFGTAL596

Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak
Munkarend:	nappali/levelező tagozat
Ajánlott tanterv szerinti félév	5. félév
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint
Tantárgy felelős	Dr. László Éva
Oktató	Dr. Földi Kata
Előtanulmányi feltételek:	-
Óraszám	30(1+1)/12(6+6)
Kredit	5
A félévzárás módja:	félévközi jegy

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:
Az áruforgalom és a logisztika összefüggései. A beszerzés szerepe a vállalkozások tevékenységében. A beszerzés funkciói. A beszerzés célrendszere. A beszerzést befolyásoló külső és belső tényezők. A beszerzés folyamata. Centralizált és decentralizált beszerzési rendszer. A készletezés értelmezése. A készlet nagyságát befolyásoló tényezők. Optimális készletnagyság tervezése. A hálózati egységek raktározásának szervezése. Az értékesítés helye az áruforgalomban. Az értékesítést befolyásoló tényezők. Az értékesítés előkészítésének és lebonyolításának szervezése. Az értékesítés munkafolyamatai. Értékesítési módok. Az online értékesítés sajátosságai. Mesterséges intelligencia alkalmazásának lehetőségei az áruforgalom szervezésében.

Kompetenciák:

- Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit. Ismeri a kereskedelmi vállalatok működését és szervezetét, a kereskedelmi tevékenység főbb munkafolyamatait és technikáit. Ismeri a logisztikai folyamatokat.
- Ismeri a kereskedelem szakterülethez kötődő legfontosabb ismereteket és összefüggéseket.
- Önállóan vezet, szervez, irányít gazdálkodó szervezetben szervezeti egységet, munkacsoportot, illetve vállalkozást, kisebb gazdálkodó szervezetet, felelősséget vállalva a szervezetért és a munkatársakért

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.
Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-60%	elégséges (2)
61-70%	közepes (3)
71-80%	jó (4)
81-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Prezenszki József: Raktározás-logisztika. Ameropa Kiadó. Budapest, 2010. 240 p. ISBN: 9789630686709
- Bauer András- Mitev Ariel Zoltán: Eladásmenedzsment. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2015. 268 p. ISBN 9789630586122

Ajánlott irodalom:

- Király Éva: Hogyan tovább hazai kereskedelem? Logisztikai feladatok és kihívások az FMCG ellátási láncban.

https://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2017/Kiraly_Kautz_2017.pdf