

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM



TANTÁRGYI PROGRAMOK

Kereskedelem és marketing

felsőoktatási szakképzés

2025-2026. tanév

1. félév

Budapest, 2025. július

Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés

Marketingkommunikáció szakirány

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Szakmai és pénzügyi információfeldolgozási ismeretek	Kódja:	WSMTFN501/ WSMTFL501
Szak megnevezése:	KM-PSZ-GI felsőoktatási szakképzés		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Horváth Bokor Rózsa		
Oktató	Kocsis Zsuzsanna		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (0+2)/12(6+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:			
Az információ elméleti alapfogalmak. Operációs rendszerek, állományok, könyvtárak szervezése. Állományok tömörítése, darabolása. Számítógépes hálózatok, biztonsági kérdések. Prezentáció készítés folyamata, speciális effektusok. Szövegszerkesztés, dokumentumok létrehozása, formázások. Objektumokkal végzett műveletek. Körlevélkészítés. Kimeneti anyagok előkészítése (tartalomjegyzék, előfej, előláb). A táblázatkezelés alapjai, követelményei. Alapfogalmak, felületek megismerése. Adatbevitel műveletek, képletekkel, függvényekkel. Abszolút és relatív címek. Logikai,			

statisztikai, pénzügyi, és keresőfüggvények. Diagramok, formázások. Táblázat, mint adatbázis. Gazdasági számítások. Mesterséges intelligencia felhasználásának lehetőségei az informatikában.

Kompetenciák:

- Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve problémamegoldási módszereknek.
- Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve problémamegoldási módszereknek.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

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

Kötelező irodalom:

- WS Oktatási segédlet (2022)
- Molnár Katalin (2012): Tehetséggondozás az informatikában – Táblázatkezelés, Eötvös Lóránt Tudományegyetem
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412b2/2013-0007_tablázatkez/adatok.html

Ajánlott irodalom:

- E-informatika (<https://informatika.gtportal.eu/>))
- Hülber László (szerk.): Informatikai alapok. Gábor Dénes Főiskola. Budapest, 2019.
file:///C:/Users/User/Downloads/informatikai_alapok.pdf

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Üzleti kommunikáció	Kódja:	WSTTFN501/WSTTFL501
Szak megnevezése:	GI, KM, PSZ felsőoktatási szakképzés		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Inotay Ákos		
Oktató	Inotay Ákos		
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: Kommunikáció a személyes kapcsolatokban. A kommunikáció folyamata. A kommunikáció, mint személyes kompetencia. Konfliktusok a kommunikációban. A kommunikáció gátjai, fizikai akadályok, szemantikai akadályok. Pszichológiai tényezők szerepe a személyes kommunikációban. Kommunikáció a konfliktusok során. Konfliktuskezelési stratégiák. Versengő-, együttműködő-, kompromisszumos, elkerülő-, alkalmazkodó stratégia. Az együttműködés kommunikációja. Az üzleti együttműködés kommunikációs eszközei. Team-kommunikáció. Együttműködés és kommunikáció a teamben. Problémamegoldó team megbeszélések kommunikációs technikái. Kultúra és kommunikáció. Az üzleti élet kommunikációjának megtervezése. Az üzleti-szervezeti kommunikáció szóbeli formái. Felkészülés a kommunikációra. Interjúk. Prezentációk. Értekezletek, megbeszélések. Mesterséges intelligencia alkalmazása az üzleti kommunikációban.			
Kompetenciák: - Ismeri a szakszerű és hatékony írásbeli, hálózati és szóbeli szakmai kommunikáció módszereit és eszközeit. - Képes anyanyelvi szakmai szókincsét szóbeli kommunikációban az együttműködések során (projektmunkák) használni és a szakmai feladatok dokumentálásában alkalmazni.			
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:

- Göndör András: Üzleti kommunikáció. 2013. Digitális tankönyvtár.
- Raátz Judit–Szőke-Milinte Enikő: Üzleti kommunikáció. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2010. 280 p. ISBN:9789631964608

Ajánlott irodalom:

- CUDDY, AMY: Jelenlét - Így beszél a tested, Libri, 2016.
- NAVARRO, JOE: Beszédes testek, Libri, 2011.
- HASSON, GILL: Érzelmi intelligencia, Scholar, 2021.
- MAXWELL, JOHN C.: A csapatjátékos 17 nélkülözhetetlen tulajdonsága, Bagolyvár, 2005.
- COUGHTER, PETER: Pitch - Add el az ötleted egy jó prezentációval!, HVG, 2012.
- Borgulya Ágnes-Somogyvári Márta-Dévényi Márta-Dobrai Katalin: Kommunikáció az üzleti világban. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2015. 305 p. ISBN:9789630585347

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Közgazdaságtan alapjai	Kódja:	WSGTFN501/WSGTFL501
Szak megnevezése:	KM-PSZ-GI felsőoktatási szakképzés		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Mádi László		
Oktató	Dr. Fabrícius-Ferke György		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45 (1+2)/18(6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		
A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.			
Megszerzendő ismeretek:			
A közgazdaságtudomány alapfogalmai. Koordinációs mechanizmusok a gazdaságban. A piac és piaci alapfogalmak. A piac működése és az ármechanizmus. Kereslet és kínálat. Keresleti és kínálati függvény/görbe. A piaci egyensúly és kereslet rugalmasság. Fogyasztó elmélete: preferenciák, hasznosság optimális választás, költségvetési egyenes. A többletek, fogyasztói többlet, beépülése a társadalmi többletekbe. A holtteher veszteség. A helyettesítés feltételei. Jóléti tételek, Stabilitás. A vegyes gazdaság szereplői. A háztartások motivációi, jövedelmei, kiadásai. A vállalatok gazdálkodása. Vállalkozási formák. Költségek, költségfüggvények, profitfajták. A tökéletesen versenyző vállalat kínálata és a fedezeti pont. A termelő elmélete: és profitmaximum feladat termelési függvénnyel valamint költségfüggvénnyel. Piaci formák és piaci szerkezetek. A piaci allokációk típusai. Az egyensúlyi piac jellemzői. A nemzetgazdasági teljesítmény fogalma, legfontosabb statisztikai mutatói. A bruttó hazai termék különös jelentősége, mérési lehetőségei. A pénz fogalma és funkciói. A modern bankrendszer és a pénzkínálat. A pénzpiac és inflációs folyamatok. A munkaerőpiac alapvető kategóriái. Munkapiaci egyensúlytalanság és munkanélküliség. Az állam a piacgazdaságban. Az állami funkciók, kormányzati feladatok. A fenntartható fejlődés.			
Kompetenciák:			
Tisztában van a gazdálkodás-tudomány legalapvetőbb fogalmaival, elméleteivel, tényeivel, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseivel a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.			

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:

- Solt Katalin (2003): Mikroökonómia; Tri – Mester Tatabánya, ill. aktuális kiadás (kivéve: 8.3.2., 8.6., 10.4-6., fejezeteket);
- Daruka Magdolna – Simanovszky Zoltán: Mikroökonómia feladatgyűjtemény; Tri – Mester Tatabánya, 2003 ill. aktuális kiadás
- Az előadások anyaga

Ajánlott irodalom:

- Bíró Anikó-Kőhelyi Gergely-Major Klára: Közgazdaságtan I. Digitális tankönyvtár.
www.tankönyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0041_kozgazdasagtan1/adatok.html

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Jogi ismeretek	Kódja:	WSTTFN502/WSTTFL502
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés		
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 a kereskedelmi tevékenységgel kapcsolatos feladatokat, és ismeri a kereskedelmi tevékenységre vonatkozó alapvető jogi szabályozásokat. - Ismeri a gazdasági szervezetek felépítését és működését. - Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos jogi ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra. - Elkötelezett a minőségi munkavégzés iránt, betartja a vonatkozó szakmai, jogi és etikai szabályokat, normákat.			

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.

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Európai Unió és gazdaságpolitikai ismeretek	Kódja:	WSTTFN513 / WSTTFL513
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés		
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+16)		
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 gazdaságpolitika értelmezése, területei. Szerepe és jelentősége nemzeti és nemzetközi aspektusban. Integrációelméleti alapok. Az EU és a liberális eszmerendszer. Az Európai Unió fejlődése, felépítése és működésének alapjai. Az EU intézményrendszere. Az Európai Unió hatáskörei. Döntéshozatal és jogalkotás az EU-ban. Az EU joga. Belső piac és a négy alapszabadság. AZ EU belső politikái. Az EU gazdaságpolitikája, a gazdaságpolitika területei. Gazdasági és monetáris unió. Versenypolitika. Agrárpolitika. Közlekedéspolitika. Regionális támogatások. Foglalkoztatás- és szociálpolitika. Ipar- és vállalkozási politika. Kutatási és technológiafejlesztési poli-tika. Energiapolitika. Környezetvédelmi politika. Fogyasztóvédelmi politika. Az EU külső politikái. Az Európai Unió bővítése. Globalizáció és fenntartható-ság gazdaságfilozófiai kérdései. Integrációs kihívások és megoldások napjakinkban. Válságkezelés az EU-ban, új gazdaságfilozófiai irányzatok érvényesülésének lehetőségei.			
Kompetenciák: - Tisztában van a gazdálkodás-tudomány legalapvetőbb fogalmaival, elméleteivel, tényeivel, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseivel a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. - Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására. - Követi és értelmezi a világ gazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.			

- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ideértve 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:

- Kende Tamás (szerk): Bevezetés az Európai Unió politikáiba. Akadémiai Kiadó Zrt, Budapest 2019. Digitális kiadás. ISBN 9789632956152
https://mersz.hu/dokumentum/wk41__1/
- Bóka J.-Gombos K.-Szegedi L.: Az Európai Unió intézményrendszere. Dialóg campus Kiadó. Budapest, 2019. 264 p. ISBN: 9786156020789

Ajánlott irodalom:

- Herman Lelieveldt-Sebastiaan Princen: Politics of the European Union. Cambridge University, 2015. 341 p. ISBN 1107544904
- Kengyel Ákos: Gondolatok az európai integráció fejlődésének következő időszakát meghatározó prioritásokról. Közgazdasági szemle, LXVII. évf. pp.415-421. 2020. április

TANTÁRGYI PROGRAM			
		WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA	
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Fogyasztói magatartás	Kódja:	WSTTFN503 / WSTTFL503
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Gyenge Balázs		
Oktató	Dr. Gyenge Balázs		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45(2+1)/18(12+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 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 (részrtvevők, szerepek, folyamat), a vásárlói magatartás formái, az involvment, a vásárlási döntés típusai, az üzletválasztást befolyásoló tényezők (ezek modellezésének lehetőségei). A fogyasztóvédelem alapjai.			
Kompetenciák: - Ismeri a marketing alapfogalmait és elméleteit. - Képes ügyfelekkel, partnerekkel való kapcsolattartásra. - Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására.			
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:	Kereskedelem-gazdaságtani ismeretek	Kódja:	WSTTFN505 / WSTTFL505
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Oktató	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45(1+2)/45(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:			
A kereskedelem értelmezése, funkciói. A kereskedelem, mint tevékenység és szervezet. A kereskedelem szerepe a nemzetgazdaságban. A kereskedelmi vállalkozások tevékenységének jellemzői. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése. A nagy- és kiskereskedelmi tevékenység sajátosságai. A kereskedelmi vállalkozások áruforgalmi tevékenysége. A beszerzés, készletezés és értékesítés folyamata és tevékenységei. Az áruforgalom elemzése és tervezése, elemzési módszerek. A kereskedelem gazdálkodásának kiemelt területei. A fogyasztói árak felépítése, árréstömeg elemzése és tervezése. Kiemelt költségek elemzése és tervezése. A jövedelmezőség a kereskedelemben. A jövedelmezőséget befolyásoló tényezők és azok elemzése.			
Kompetenciák:			
- Készség szinten ismeri a gazdasági szervezetek gyakorlati működését, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra. - Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjti, rendszerezi; egyszerűbb oksági összefüggéseket feltár és következtetéseket von le, javaslatokat fogalmaz meg a szervezet rutin folyamataiban. - Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Egyszerűbb szakmai beszámolókat, Gazdasági tevékenységet, projektet tervez, szervez, kisebb vállalkozást, gazdálkodó			

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:

- Dudás Katalin: A kereskedelmi gazdaságtan alapjai. Pécsi Tudományegyetem. Pécs, 248 p. ISBN: 978 963 16 6064 712.
- Kristóf Lajos: Gazdasági számítások a kereskedelemben. Műszaki Könyvkiadó. Budapest, 2015. 192 p. ISBN: 9789631660647

Ajánlott irodalom:

- Péntes Ibolya Rózsa-Pólya Éva: Az élelmiszer kiskereskedelmi üzlethálózat és a vásárlói magatartás kölcsönhatásai a regionális sajátosságok függvényében. Wekerle Sándor Üzleti Főiskola. Budapest, 2018. Acta Wekerleensis 2018/1.sz. 18 p. ISSN:25600834 Digitális kiadás.

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Marketing	Kódja:	WSTTFN509/WSTTFL509
Szak megnevezése:	GI, KM, PSZ felsőoktatási szakképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. 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	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. A marketing mix. 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. Piac szegmentáció, célcsoportképzés, pozicionálás. Szervezeti magatartás. A szervezeti piac sajátosságai. Szervezeti vásárlás folyamata. A marketing mix. A termékpolitika. A termék értelmezése, hasznossági szintjei, a termék piaci életgörbéje, kínálat, 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.			
Kompetenciák:			
- Alapismeretekkel rendelkezik a vállalat tevékenységi rendszerével, a vállalati működés alapelveivel kapcsolatban. - Ismeri a vállalat funkcionális tagozódását, az értékteremtő folyamatok menedzsmentjével kapcsolatos alapfogalmakat és eljárásokat. - Képes gazdasági célú informatikai alkalmazások üzemeltetésére, működtetésére a szükséges adatbiztonsági (fizikai és jogi védelem) és dokumentálási szabályok betartásával.			

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:

- 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/
-

Ajánlott irodalom:

- Rekettye G.- Törőcsik Mária_Hetesi Erzsébet: Bevezetés a marketingbe. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN:9789630597593 https://mersz.hu/hivatkozas/dj81bam_impreszum#dj81bam_impreszum

TANTÁRGYI PROGRAM			
	WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA		
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Üzleti nyelv 2	Kódja:	WSNYFN502/WSNYFL502
Szak megnevezése:	KM-PSZ felsőoktatási szakképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. 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	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		
A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.			
Megszerzendő ismeretek:			
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.

Megszerezendő 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: Organisation 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 infokommunikációs 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 középfeladói 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>

Középfeladói 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 középfeladói 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&sellLanguage=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,
 - Lektion 17: Werbeartikel präsentieren und vergleichen
 - Lektion 19: EDV-Schulung, Mobile Arbeit
- Sander,I.; Fügert,N.; Grosser,R.; Hanke,C.; Ilse, V.; Mautsch,F.K. Schmeiser, 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: Konflikt 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:

- WS 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:	Menedzsment	Kódja:	WSGTFN506/ WSGTFN506
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Bognár Ferenc		
Oktató	Dr. Mádi László		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+6)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a szakmai kompetenciáknál megjelölt tartalmakhoz való hozzájárulás, különös tekintettel arra, hogy a hallgatók megismerkedjenek a stratégiai menedzsment alapjaival, megértsék és sikeresen alkalmazzák a menedzsment szemléletű gondolkodás lényegét, a gyakorlatban is eredményesen működtessék a vállalati menedzsment eszközszerkezetét és módszereit, ismerjék a vállalati szervezetre gyakorolt integráló hatását.

Megszerzendő ismeretek:

Alapfogalmak (tervezés, vezetés, szervezés, irányítás), kontingenciaelmélet, a szervezetek működését befolyásoló környezeti tényezők rendszere. A menedzser, a vezető és a kormányzó közötti különbségek. A menedzsment tervezési funkciója. A stratégia alapjai (értelmezése, célkitűzései, tervezése és folyamata). Problémaazonosítás, problémamegoldás és döntéshozatal. Döntések típusai. Csoportos döntéshozatal előnyei és hátrányai. Döntési eljárások fajtái, előnyei és hátrányai. A csoportok vezetése, csoportok a szervezetben, csoporttípusok, csoportszerepek. A vezetői kontroll a szervezetben, a kontroll fajtái. Az időütemezés szerepe és eszközei a menedzseri munkában.

Kompetenciák:

- Ismeri a gazdasági szervezetek felépítését és működését.
- Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Egyszerűbb szakmai beszámolókat, értékeléseket, prezentációkat készít, illetve előad.
- Képes egyéni, illetve kisvállalkozói tevékenységet megtervezni, önállóan végezni.
- Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.

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 978-963-331-313-8
- Gaál Zoltán – Szabó Lajos: A menedzsment alapjai. Pannon Egyetemi Kiadó, Veszprém, 2007.
- Előadások anyagai.

Ajánlott irodalom:

- Poór József: Menedzsment tanácsadási kézikönyv. 22. fejezet. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 978 963 454 01

TANTÁRGYI PROGRAM			
	WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA		
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Marketingkommunikáció II.	Kódja:	WSTTFN514/ WSTTFL514
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Marketingkommunikáció szakirány		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Danyi-Boll Anikó		
Oktató	Dr. Danyi-Boll Anikó, Berényi Konrád		
Előtanulmányi feltételek:	Marketingkommunikáció I.		
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: Reklámpiaci szervezetek, ügynökségek tevékenysége. Kiemelt reklámeszközök elemzése és értékelése. Reklámkampány tervezése, kampányok ütemezése, kivitelezése, hatékonyság mérése. Kiállítások és vásárok szervezése. Public Relations, külső és belső PR sajátosságai. Sport és kultúra szponzoráció. Értékesítésösztönzés irányai és módszerei. Vásárlásösztönzés a gyakorlatban. Vásárlásösztönző akciók szervezése és hatékonyságának mérése. Nyereményjátékok jogi szabályozása és szervezése.			
Kompetenciák: - Ismeri a marketing alapfogalmait és elméleteit. - Ismeri az ügyfélkapcsolati feladatok ellátásának technikáit. Képes ügyfelekkel, partnerekkel való kapcsolattartásra. - Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására. - Nyelvtudását, kommunikációs készségét folyamatosan fejleszti, lépést tart az új kommunikációs technológiák fejlődésével.			
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:

- Horváth D.-Nyirő N.- Csordás Tamás (szerk.): Médiaismeret. Reklámeszközök és reklámhordozók. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2013. 314.p. ISBN: 978 963 05 9724
- Incze Kinga-Pénzes Anna (2006): A reklám helye 2.0. A hatékony médiatervezés és –vásárlás kézikönyve. Alföldi nyomda Zrt., Debrecen

Ajánlott irodalom:

- Papp-Váry Árpád: Márkázott szórakoztatás. A termékmegjelenítés hazai és nemzetközi alkalmazása. Akadémiai Kiadó, 2014
- Hamburger Béla: Marketingkommunikáció. 1-70. p; 158-172.p. Magánkiadás 2018.
[https://www.sites.google.com/site/ingyentankoenyv/ISBN 978-615-00-1239-1](https://www.sites.google.com/site/ingyentankoenyv/ISBN%20978-615-00-1239-1)
- <http://www.mediapiac.com>
- <http://www.kreativ.hu>
- <http://www.mediainfo.hu>

TANTÁRGYI PROGRAM			
	WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA		
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Marketingtervezés módszerei	Kódja:	WSTTFN515/WSTTFL515
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Marketingkommunikáció szakirány		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Oktató	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Előtanulmányi feltételek:	Marketing		
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. Portfólió 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, pozicionálás. 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: - Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat, illetve problémamegoldási módszereknek.			

- Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Egyszerűbb szakmai beszámolókat, értékeléseket, prezentációkat készít, illetve előad.
- Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.
- Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására.

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	Kódja:	WSTTFN516/ WSTTFL516
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Marketingkommunikáció szakirány		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Danyi-Boll Anikó		
Oktató	Dr. Danyi-Boll Anikó		
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:			
- Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat, illetve problémamegoldási módszereknek. - Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Egyszerűbb szakmai beszámolókat, értékeléseket, prezentációkat készít, illetve előad. - Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.			

Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására.

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 trendjei. 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:	Projektmunka	Kódja:	WSTTFN518/ WSTTFL518
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Logisztika szakirány Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Marketingkommunikáció szakirány		
Munkarend	Nappali tagozat Levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3.félév		
Meghirdetés gyakorisága	tanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Gyenge Balázs		
Oktató	Dr. Gyenge Balázs		
Előtanulmányi feltételek:	mintatanterv szerint		
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: A hallgatók képesek lesznek projekt jellegű feladatok konkrét céljainak meghatározására és a tevékenység megtervezésére. Képesse válnak adott projektmunka szervezésére és megvalósítására, a záró tanulmány megírására és az eredmények prezentálására.			
A projektmunka főbb elemei: - A hallgató a projektmunka témáját úgy határozza meg, hogy az egy konkrét vállalkozás/cég/vállalat/szervezet tevékenysége során valamely márka vagy szolgáltatás kapcsán felmerülő marketingprobléma vagy valamilyen szervezeti vagy fogyasztói piachoz köthető konkrét marketingprobléma konceptualizálására terjedjen ki. - Projektmunka tervezése (célok, eszközök, részletes feladatterv, résztvevők és munkamegosztás, időterv). - Szakirodalmi háttér feltárása. Hazai és külföldi irodalmi források összehasonlító elemzése. Szekunder kutatás. - Vállalkozás/szervezet külső és belső környezetének elemzése. - Problémamegoldás konkrét marketing eszközeinek beazonosítása és tervezése. - A tanulmány elkészítése, az eredmények prezentálása.			

Kompetenciák:

- Ismeri a projektben, teamben és különböző munkaszervezeti formákban való részvétel, együttműködés szabályait és etikai normáit.
- Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjti, rendszerezi; egyszerűbb oksági összefüggéseket feltár és következtetéseket von le, javaslatokat fogalmaz meg a szervezet rutin folyamataiban.
- Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Egyszerűbb szakmai beszámolókat, értékeléseket, prezentációkat készít, illetve előad. Képes egyéni, illetve kisvállalkozói tevékenységet megtervezni, önállóan végezni.
- Eredményesen működik együtt a projektfeladatok és munkafeladatok megoldása során munkatársaival és vezetőivel.
- Elkötelezett a minőségi munkavégzés iránt, betartja a vonatkozó szakmai, jogi és etikai szabályokat, normákat.

Oktatás módszertana:

A projektmunkát a hallgatók egyénileg végzik, az oktató a munkájukat figyelemmel kíséri, a konzultációk során segítséget nyújt a felmerülő problémák megoldásában és értékeli a munkát.

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:

- A konzultációk anyaga

Ajánlott irodalom:

- Babbie E. (1999): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata, Balassi Kiadó
- Gyulavári T., Mitev A., Neulinger Á., Neumann-Bódi E., Simon J., Szűcs K. (2014): A marketingkutatás alapjai, Akadémiai Kiadó
- Hoffmann István: Stratégiai marketing (2000), Aula Kiadó
- Hoffmann M., Kozák Á., Veres Z. (2009): Piackutatás, Műszaki Könyvkiadó
- Hofmeister-Tóth Ágnes: A fogyasztói magatartás alapjai (2018), Akadémiai Kiadó
- Horváth Dóra, Mitev Ariel (2015): Alternatív kvalitatív kutatási kézikönyv, Alinea Kiadó
- Langer Katalin (2009): Kvalitatív kutatási technikák, Szent István Egyetemi Kiadó
- Lehota J. (2001): Marketingkutatás az agrárgazdaságban, Mezőgazda Kiadó
- Scipione P. A. (1994): Piackutatás elmélete és gyakorlata, Springer Kiadó
- Töröcsik Mária: Fogyasztói magatartás - Insight, trendek, vásárlók (2018), Akadémiai Kiadó
- Veres Zoltán, Hoffmann Márta, Kozák Ákos: Bevezetés a piackutatásba (2016), Akadémiai Kiadó

TANTÁRGYI PROGRAM			
	WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA		
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Marketingkommunikáció esettanulmányok	Kódja:	WSTTFN520/ WSTTFL520
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Marketingkommunikáció szakirány	Felsőoktatási Szakképzés,	
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Danyi-Boll Anikó		
Oktató	Berényi Konrád		
Előtanulmányi feltételek:	Marketingkommunikáció I.		
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 hallgatók a tárgy keretében az egyéb marketingkommunikációs kurzusokra építve, illetve azokat kiegészítve konkrét esettanulmányok feldolgozása során nyernek betekintést a kommunikációs mix kialakításának gyakorlati problémáiba. Ennek részeként a reklám, a SP, a PS, a PR, a DM, valamint az ATL, BTL és TTL eszközrendszer tervezésének gyakorlata kerül elemzésre.			
Kompetenciák: - Ismeri a marketing alapfogalmait és elméleteit.			

- Ismeri az ügyfélkapcsolati feladatok ellátásának technikáit.
- Képes egyéni, illetve kisvállalkozói tevékenységet megtervezni, önállóan végezni.
- Képes ügyfelekkel, partnerekkel való kapcsolattartásra.
- Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására.
- Nyelvtudását, kommunikációs készségét folyamatosan fejleszti, lépést tart az új kommunikációs technológiák fejlődésével.

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

Kötelező irodalom:

- Hamburger Béla: Válogatott tanulmányok. 2012.
- Dr. Gaál Béla: Marketing a gyakorlatban. Esettanulmányok, marketingtervek. Alfadat-Press Kft, Tataháza, 2008.

Ajánlott irodalom:

- Árva László-Deli-Gray Zsuzsa: Turizmusmarketing esettanulmányok. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, ISBN 978 963 05 9107 2
- Papp-Váry Árpád: Márkázott szórakoztatás. A termék megjelenítés hazai és nemzetközi alkalmazása. Akadémiai Kiadó, 2014
- Hamburger Béla: Marketingkommunikáció. 1-70. p; 158-172.p. Magánkiadás 2018. [https://www.sites.google.com/site/ingyentankoenyv/ISBN 978-615-00-1239-1](https://www.sites.google.com/site/ingyentankoenyv/ISBN%20978-615-00-1239-1)
- <http://www.mediapiac.com>

- <http://www.kreativ.hu>
- <http://www.mediainfo.hu>



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Testnevelés	Kódja:	WSGTN506
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

Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés

Logisztika szakirány

TANTÁRGYI PROGRAM			
	WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA		
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Szakmai és pénzügyi információfeldolgozási ismeretek	Kódja:	WSMTFN501 WSMTFL501
Szak megnevezése:	KM-PSZ-GI felsőoktatási szakképzés		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Horváth Bokor Rózsa		
Oktató	Kocsis Zsuzsanna		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (0+2)/12(6+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:			
Az információ elméleti alapfogalmak. Operációs rendszerek, állományok, könyvtárak szervezése. Állományok tömörítése, darabolása. Számítógépes hálózatok, biztonsági kérdések. Prezentáció készítés folyamata, speciális effektusok. Szövegszerkesztés, dokumentumok létrehozása, formázások. Objektumokkal végzett műveletek. Körlevélkészítés. Kimeneti anyagok előkészítése (tartalomjegyzék, élőfej, élőláb). A táblázatkezelés alapjai, követelményei. Alapfogalmak, felületek megismerése. Adatbevitel műveletek, képletekkel, függvényekkel. Abszolút és relatív címek. Logikai, statisztikai, pénzügyi, és keresőfüggvények. Diagramok, formázások. Táblázat, mint adatbázis. Gazdasági számítások. Mesterséges intelligencia felhasználásának lehetőségei az informatikában.			
Kompetenciák:			
- Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve problémamegoldási módszereknek. - Birtokában van a legalapvetőbb információgyűjtési, elemzési, feladat-, illetve problémamegoldási 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 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:

- WS Oktatási segédlet (2022)
- Molnár Katalin (2012): Tehetséggondozás az informatikában – Táblázatkezelés, Eötvös Lóránt Tudományegyetem
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412b2/2013-0007_tablázatkez/adatok.html

Ajánlott irodalom:

- E-informatika (<https://informatika.gtportal.eu/>))
- Hülber László (szerk.): Informatikai alapok. Gábor Dénes Főiskola. Budapest, 2019.
file:///C:/Users/User/Downloads/informatikai_alapok.pdf

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Üzleti kommunikáció	Kódja:	WSTTFN501/WSTTFL501
Szak megnevezése:	GI, KM, PSZ felsőoktatási szakképzés		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Inotay Ákos		
Oktató	Inotay Ákos		
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: Kommunikáció a személyes kapcsolatokban. A kommunikáció folyamata. A kommunikáció, mint személyes kompetencia. Konfliktusok a kommunikációban. A kommunikáció gátjai, fizikai akadályok, szemantikai akadályok. Pszichológiai tényezők szerepe a személyes kommunikációban. Kommunikáció a konfliktusok során. Konfliktuskezelési stratégiák. Versengő-, együttműködő-, kompromisszumos, elkerülő-, alkalmazkodó stratégia. Az együttműködés kommunikációja. Az üzleti együttműködés kommunikációs eszközei. Team-kommunikáció. Együttműködés és kommunikáció a teamben. Problémamegoldó team megbeszélések kommunikációs technikái. Kultúra és kommunikáció. Az üzleti élet kommunikációjának megtervezése. Az üzleti-szervezeti kommunikáció szóbeli formái. Felkészülés a kommunikációra. Interjúk. Prezentációk. Értekezletek, megbeszélések. Mesterséges intelligencia alkalmazása az üzleti kommunikációban.			
Kompetenciák: - Ismeri a szakszerű és hatékony írásbeli, hálózati és szóbeli szakmai kommunikáció módszereit és eszközeit. - Képes anyanyelvi szakmai szókincsét szóbeli kommunikációban az együttműködések során (projekt munkák) használni és a szakmai feladatok dokumentálásában alkalmazni.			
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:

- Göndör András: Üzleti kommunikáció. 2013. Digitális tankönyvtár.
- Raácz Judit–Szőke-Milinte Enikő: Üzleti kommunikáció. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2010. 280 p. ISBN:9789631964608

Ajánlott irodalom:

- CUDDY, AMY: Jelenlét - Így beszél a tested, Libri, 2016.
- NAVARRO, JOE: Beszédes testek, Libri, 2011.
- HASSON, GILL: Érzelmi intelligencia, Scholar, 2021.
- MAXWELL, JOHN C.: A csapatjátékos 17 nélkülözhetetlen tulajdonsága, Bagolyvár, 2005.
- COUGHTER, PETER: Pitch - Add el az ötleted egy jó prezentációval!, HVG, 2012.
- Borgulya Ágnes-Somogyvári Márta-Dévényi Márta-Dobrai Katalin: Kommunikáció az üzleti világban. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2015. 305 p. ISBN:9789630585347

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Közgazdaságtan alapjai	Kódja:	WSGTFN501/WSGTFL501
Szak megnevezése:	KM-PSZ-GI felsőoktatási szakképzés		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Mádi László		
Oktató	Dr. Fabrícius-Ferke György		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45 (1+2)/18(6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		
A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.			
Megszerzendő ismeretek:			
A közgazdaságtudomány alapfogalmai. Koordinációs mechanizmusok a gazdaságban. A piac és piaci alapfogalmak. A piac működése és az ármechanizmus. Kereslet és kínálat. Keresleti és kínálati függvény/görbe. A piaci egyensúly és kereslet rugalmasság. Fogyasztó elmélete: preferenciák, hasznosság optimális választás, költségvetési egyenes. A többletek, fogyasztói többlet, beépülése a társadalmi többletekbe. A holtteher veszteség. A helyettesítés feltételei. Jóléti tételek, Stabilitás. A vegyes gazdaság szereplői. A háztartások motivációi, jövedelmei, kiadásai. A vállalatok gazdálkodása. Vállalkozási formák. Költségek, költségfüggvények, profitfajták. A tökéletesen versenyző vállalat kínálata és a fedezeti pont. A termelő elmélete: és profitmaximum feladat termelési függvénnyel valamint költségfüggvénnyel. Piaci formák és piaci szerkezetek. A piaci allokációk típusai. Az egyensúlyi piac jellemzői. A nemzetgazdasági teljesítmény fogalma, legfontosabb statisztikai mutatói. A bruttó hazai termék különös jelentősége, mérési lehetőségei. A pénz fogalma és funkciói. A modern bankrendszer és a pénzkínálat. A pénzpiac és inflációs folyamatok. A munkaerőpiac alapvető kategóriái. Munkapiaci egyensúlytalanság és munkanélküliség. Az állam a piacgazdaságban. Az állami funkciók, kormányzati feladatok. A fenntartható fejlődés.			
Kompetenciák:			
Tisztában van a gazdálkodás-tudomány legalapvetőbb fogalmaival, elméleteivel, tényeivel, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseivel a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.			

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:

- Solt Katalin (2003): Mikroökonómia; Tri – Mester Tatabánya, ill. aktuális kiadás (kivéve: 8.3.2., 8.6., 10.4-6., fejezeteket);
- Daruka Magdolna – Simanovszky Zoltán: Mikroökonómia feladatgyűjtemény; Tri – Mester Tatabánya, 2003 ill. aktuális kiadás
- Az előadások anyaga

Ajánlott irodalom:

- Bíró Anikó-Kőhelyi Gergely-Major Klára: Közgazdaságtan I. Digitális tankönyvtár.
www.tankönyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/0041_kozgazdasagtan1/adatok.html

TANTÁRGYI PROGRAM			
		WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA	
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Jogi ismeretek	Kódja:	WSTTFN501/WSTTFL501
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés		
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 a kereskedelmi tevékenységgel kapcsolatos feladatokat, és ismeri a kereskedelmi tevékenységre vonatkozó alapvető jogi szabályozásokat. - Ismeri a gazdasági szervezetek felépítését és működését. - Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos jogi ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra. - Elkötelezett a minőségi munkavégzés iránt, betartja a vonatkozó szakmai, jogi és etikai szabályokat, normákat.			

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.

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Európai Unió és gazdaságpolitikai ismeretek	Kódja:	WSTTFN513 / WSTTFL513
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés		
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+16)		
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 gazdaságpolitika értelmezése, területei. Szerepe és jelentősége nemzeti és nemzetközi aspektusban. Integrációelméleti alapok. Az EU és a liberális eszmerendszer. Az Európai Unió fejlődése, felépítése és működésének alapjai. Az EU intézményrendszere. Az Európai Unió hatáskörei. Döntéshozatal és jogalkotás az EU-ban. Az EU joga. Belső piac és a négy alapszabadság. AZ EU belső politikái. Az EU gazdaságpolitikája, a gazdaságpolitika területei. Gazdasági és monetáris unió. Versenypolitika. Agrárpolitika. Közlekedéspolitika. Regionális támogatások. Foglalkoztatás- és szociálpolitika. Ipar- és vállalkozási politika. Kutatási és technológiafejlesztési poli-tika. Energiapolitika. Környezetvédelmi politika. Fogyasztóvédelmi politika. Az EU külső politikái. Az Európai Unió bővítése. Globalizáció és fenntarthatóság gazdaságfilozófiai kérdései. Integrációs kihívások és megoldások napjakinkban. Válságkezelés az EU-ban, új gazdaságfilozófiai irányzatok érvényesülésének lehetőségei.			
Kompetenciák: - Tisztában van a gazdálkodás-tudomány legalapvetőbb fogalmaival, elméleteivel, tényeivel, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseivel a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan. - Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására. - 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.			

- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ideértve 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:

- Kende Tamás (szerk): Bevezetés az Európai Unió politikáiba. Akadémiai Kiadó Zrt, Budapest 2019. Digitális kiadás. ISBN 9789632956152
https://mersz.hu/dokumentum/wk41__1/
- Bóka J.-Gombos K.-Szegedi L.: Az Európai Unió intézményrendszere. Dialóg campus Kiadó. Budapest, 2019. 264 p. ISBN: 9786156020789

Ajánlott irodalom:

- Herman Lelieveldt-Sebastiaan Princen: Politics of the European Union. Cambridge University, 2015. 341 p. ISBN 1107544904
- Kengyel Ákos: Gondolatok az európai integráció fejlődésének következő időszakát meghatározó prioritásokról. Közgazdasági szemle, LXVII. évf. pp.415-421. 2020. április

TANTÁRGYI PROGRAM			
	WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA		
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Logisztika	Kódja:	WSGTFN502 / WSGTFL502
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés Logisztika szakirány		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. 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:	vizsgajegy		
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:			
- Rendelkezik a kereskedelmi, logisztikai és marketing módszerek ismeretével és alkalmazói szinten birtokolja. - Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. - Általános szakmai felügyelet, irányítás és ellenőrzés mellett munkaköri leírásában szereplő feladatait tudatosan tervezi, önállóan szervezi, és munkáját rendszeresen ellenőrzi.			
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. Az aláírás feltételeit 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
- Potóczy 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:	Kereskedelem-gazdaságtani ismeretek	Kódja:	WSTTFN505 / WSTTFL505
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Oktató	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45(1+2)/45(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:			
A kereskedelem értelmezése, funkciói. A kereskedelem, mint tevékenység és szervezet. A kereskedelem szerepe a nemzetgazdaságban. A kereskedelmi vállalkozások tevékenységének jellemzői. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése. A nagy- és kiskereskedelmi tevékenység sajátosságai. A kereskedelmi vállalkozások áruforgalmi tevékenysége. A beszerzés, készletezés és értékesítés folyamata és tevékenységei. Az áruforgalom elemzése és tervezése, elemzési módszerek. A kereskedelem gazdálkodásának kiemelt területei. A fogyasztói árak felépítése, árréstömeg elemzése és tervezése. Kiemelt költségek elemzése és tervezése. A jövedelmezőség a kereskedelemben. A jövedelmezőséget befolyásoló tényezők és azok elemzése.			
Kompetenciák:			
- Készség szinten ismeri a gazdasági szervezetek gyakorlati működését, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra. - Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjti, rendszerezi; egyszerűbb oksági összefüggéseket feltár és következtetéseket von le, javaslatokat fogalmaz meg a szervezet rutin folyamataiban. - Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Egyszerűbb szakmai beszámolókat, Gazdasági tevékenységet, projektet tervez, szervez, kisebb vállalkozást, gazdálkodó			

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:

- Dudás Katalin: A kereskedelmi gazdaságtan alapjai. Pécsi Tudományegyetem. Pécs, 248 p. ISBN: 978 963 16 6064 712.
- Kristóf Lajos: Gazdasági számítások a kereskedelemben. Műszaki Könyvkiadó. Budapest, 2015. 192 p. ISBN: 9789631660647

Ajánlott irodalom:

- Péntes Ibolya Rózsa-Pólya Éva: Az élelmiszer kiskereskedelmi üzlethálózat és a vásárlói magatartás kölcsönhatásai a regionális sajátosságok függvényében. Wekerle Sándor Üzleti Főiskola. Budapest, 2018. Acta Wekerleensis 2018/1.sz. 18 p. ISSN:25600834 Digitális kiadás.

TANTÁRGYI PROGRAM			
	WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA		
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Marketing	Kódja:	WSTTFN509/WSTTFL509
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing felsőoktatási szakképzés		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	1. 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	4		
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. A marketing mix. 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. Piac szegmentáció, célcsoportképzés, pozicionálás. Szervezeti magatartás. A szervezeti piac sajátosságai. Szervezeti vásárlás folyamata. A marketing mix. A termékpolitika. A termék értelmezése, hasznossági szintjei, a termék piaci életgörbéje, kínálat, 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.			
Kompetenciák:			
- Alapismeretekkel rendelkezik a vállalat tevékenységi rendszerével, a vállalati működés alapelveivel kapcsolatban. - Ismeri a vállalat funkcionális tagozódását, az értékteremtő folyamatok menedzsmentjével kapcsolatos alapfogalmakat és eljárásokat. - Képes gazdasági célú informatikai alkalmazások üzemeltetésére, működtetésére a szükséges adatbiztonsági (fizikai és jogi védelem) és dokumentálási szabályok betartásával.			

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. II/5, III/11-12. 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. I/1.3 fejezet, II/5,6,7,8,11 fejezet. 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:	Üzleti nyelv 2	Kódja:	WSNYFN502/WSNYFL502
Szak megnevezése:	KM-PSZ felsőoktatási szakképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. 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	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		
A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.			
Megszerzendő ismeretek:			
Megszerzendő ismeretek angol nyelven:			
2. 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.			
3. 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).

4. 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: Organisation 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 középfeladók 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&sellLanguage=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,
 - Lektion 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: Konflikt 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:

- WS 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:	Menedzsment	Kódja:	WSGTFN506/ WSGTFN506
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Bognár Ferenc		
Oktató	Dr. Mádi László		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+6)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a szakmai kompetenciáknál megjelölt tartalmakhoz való hozzájárulás, különös tekintettel arra, hogy a hallgatók megismerkedjenek a stratégiai menedzsment alapjaival, megértsék és sikeresen alkalmazzák a menedzsment szemléletű gondolkodás lényegét, a gyakorlatban is eredményesen működtessék a vállalati menedzsment eszközrendszerét és módszereit, ismerjék a vállalati szervezetre gyakorolt integráló hatását.

Megszerzendő ismeretek:

Alapfogalmak (tervezés, vezetés, szervezés, irányítás), kontingenciaelmélet, a szervezetek működését befolyásoló környezeti tényezők rendszere. A menedzser, a vezető és a kormányzó közötti különbségek. A menedzsment tervezési funkciója. A stratégia alapjai (értelmezése, célkitűzései, tervezése és folyamata). Problémaazonosítás, problémamegoldás és döntéshozatal. Döntések típusai. Csoportos döntéshozatal előnyei és hátrányai. Döntési eljárások fajtái, előnyei és hátrányai. A csoportok vezetése, csoportok a szervezetben, csoporttípusok, csoportszerepek. A vezetői kontroll a szervezetben, a kontroll fajtái. Az időütemezés szerepe és eszközei a menedzseri munkában.

Kompetenciák:

- Ismeri a gazdasági szervezetek felépítését és működését.
- Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Egyszerűbb szakmai beszámolókat, értékeléseket, prezentációkat készít, illetve előad.
- Képes egyéni, illetve kisvállalkozói tevékenységet megtervezni, önállóan végezni.
- Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.

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 978-963-331-313-8
- Gaál Zoltán – Szabó Lajos: A menedzsment alapjai. Pannon Egyetemi Kiadó, Veszprém, 2007.
- Előadások anyagai.

Ajánlott irodalom:

- Poór József: Menedzsment tanácsadási kézikönyv. 22. fejezet. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 978 963 454 01

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Kereskedelmi logisztika	Kódja:	WSGTFN514/ WSGTFL514
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Logisztika szakirány		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Potóczki György		
Oktató	Dr. Földi Katalin		
Előtanulmányi feltételek:	Logisztika		
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: Az elosztási logisztika feladata, folyamata. A logisztikai szolgáltatási színvonal meghatározása, összetevőinek optimalizálása. A kereskedelmi logisztika értelmezése, főbb témakörei. A raktározás általános szerepe, rendszerszemléletű kezelése. A raktári folyamatok irányítása, főbb menedzsment területek. Raktározási tevékenységelemek a nagykereskedelemben. A nagykereskedelmi raktárak típusai, sajátosságai. A raktározás és a raktári szolgáltatások minőségi mutatói. A kiskereskedelmi logisztika sajátosságai. Az üzletláncok beszerzési, készletezési feladatainak sajátos logisztikai vonatkozásai. Az üzlethálózat telepítését meghatározó tényezők. Hipermarketek és bevásárlóközpontok logisztikai tevékenységének kiemelt területei. A kereskedelmi logisztika IT támogatottsága, adatbázisok szerepe az elemzésben.			
Kompetenciák: - Rendelkezik a kereskedelmi, logisztikai és marketing módszerek ismeretével és alkalmazói szinten birtokolja. - Ismeri az ügyfélkapcsolati feladatok ellátásának technikáit. - Ismeri a kereskedelmi tevékenységgel kapcsolatos feladatokat, és ismeri a kereskedelmi tevékenységre vonatkozó alapvető jogi szabályozásokat. - Képes ügyfelekkel, partnerekkel való kapcsolattartásra.			

- Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.

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:

- Prezenszki József: Raktározás-logisztika. Budapest, Ameropa Kiadó. 2010. 240 p. ISBN: 9789630686709
- Előadások anyagai

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

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Üzletláncok kereskedelemszervezésének sajátosságai	Kódja:	WSGTFN515/WSGTFL515
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Logisztika szakirány		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Oktató	Dr. Földi Kata		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30(1+1)/12(6+6)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		
A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.			
Megszerzendő ismeretek: Üzletláncok értelmezése, típusai. Az üzletláncok szerepe és jelentősége a magyar piacon. Az üzletláncok kereskedelem-szervezésének kiemelt területei. A kereskedelmi tevékenység tárgyi és személyi feltételei az üzletláncoknál. Üzlethálózat, üzlettípusok. Beszerzés szervezése. Centralizált beszerzés. Raktározás és készletgazdálkodás szervezésének sajátosságai. Értékesítés szervezése, döntési területek és hatáskörök. Az értékesítés infrastruktúrája, munkakörök, választék nagysága és árukihelyezés sajátosságai. A hazai és multinacionális üzletláncok kereskedelem-szervezésének sajátosságai az FMCG piacon.			
Kompetenciák: - Ismeri a kereskedelmi tevékenységgel kapcsolatos feladatokat, és ismeri a kereskedelmi tevékenységre vonatkozó alapvető jogi szabályozásokat.			

- Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására.
- Képes ügyfelekkel, partnerekkel való kapcsolattartásra.

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:

- Király Éva: Kiskereskedelmi üzletláncok hálózatosodása és kereskedelmi logisztikai vonatkozásai. Logisztikai évkönyv 2014. Magyar Logisztikai Egyesület. Budapest, 2014. 91-102 pp.
- Györe D.-Popp J.-Stauder M.-Tugonyiné Nechai V.: Az élelmiszer kiskereskedelem beszerzési és árképzési politikája. Agrárgazdasági Kutatóintézet. Agrárgazdasági tanulmányok 2009/10.sz. 129 p. ISBN 9789634915478

Ajánlott irodalom:

- Berezvai Zombor: Élelmiszer kiskereskedelmi üzletláncok árazási stratégiája. E-CONOM III/1. Nyugat-magyarországi Egyetem. Sopron, 2014. 125-138.pp. ISSN 2063644X

TANTÁRGYI PROGRAM			
WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA			
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	BESZERZÉS- MENEDZSMENT	Kódja:	WSGTFN516/WS GTFL516
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Logisztika szakirány		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Danyi-Boll Anikó		
Oktató	Dr. Danyi Boll Anikó		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1), 12 (6+6)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	Vizsgajegy		
A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.			
Megszerzendő ismeretek: A beszerzés szerepe a vállalkozások tevékenységében. A beszerzés funkciói. A beszerzést befolyásoló külső és belső tényezők. A beszerzés folyamata. A beszerzési döntés előkészítése. Beszerzési források feltárása, lehetőségek elemzése. A szállító kiválasztásának módszerei. Beszerzési tárgyalások. A beszerzés gazdaságosságának elemzése. Beszerzési döntés. Vertikális és horizontális együttműködés a gyakorlatban. A kiskereskedelmi üzletláncok beszerzésének sajátosságai. A beszerzés informatikai támogatottsága, vállalati adatbázis.			
Kompetenciák: - Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra. - Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására. - Képes ügyfelekkel, partnerekkel való kapcsolattartásra.			
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:

- Dr. Tátrai Tünde-Vörösmarty Gyöngyi: Beszerzés-stratégia, folyamatok, információ. Wolters Kluver Kft. Budapest, 2012. 338.p. ISBN: 9789632951119
- Előadások anyagai.

Ajánlott irodalom:

- Szabó Adél Anett, Dr. Bányainé dr. Tóth Ágota, Prof. Dr. Illés Béla: A teljes költség koncepció jelentősége a vállalati beszerzési gyakorlatban. Digitális tankönyvtár.2014.
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop422b/2010-0008_kotet16_06_szabo_a_toth_a_illes_b_a_teljes_koltseg_koncepcio_jelentosege/adatok.html
- Péntes Ibolya Rózsa, Gyenge Balázs: Kereskedelmi marketing. Beszerzésmarketing fejezet. Szent István Egyetem, Gödöllő 2010.

TANTÁRGYI PROGRAM			
	WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA		
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Kereskedelmi informatika	Kódja:	WSGTFN517/WSGTFL517
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Logisztika szakirány		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Gerják István		
Oktató	Dr. Gerják István		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30(0+2)/12(0+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 vállalati információs rendszerek szerkezetének és működésének sajátosságai a kereskedelmi vállalatoknál. Kiemelt számítógépes vállalati információs rendszerek legfontosabb jellemzői. A bolti áruforgalmi információs rendszerekkel szemben támasztandó üzletpolitikai, gazdálkodási, marketing és kereskedelem-technológiai követelmények. A kiskereskedelmi vállalatok központi áruforgalmi rendszereinek szerkezete, funkciói, a központi áruforgalmi és az integrált vállalati irányítási rendszerek kapcsolatai. Az elektronikus kereskedelem hardver és szoftver háttere. SAP alkalmazása a kereskedelem résztvevőkenységében. LAUREl felhasználása a kereskedelemben. A távolabbi jövő korszerű és innovatív kereskedelem-technológiai rendszerei (pl. RFID technológia, Metro „Future Store Initiative”, „Amazon Go”, Queue Management System).			
Kompetenciák: - Rendelkezik a kereskedelmi, logisztikai és marketing módszerek ismeretével és alkalmazói szinten birtokolja. - Ismeri az ügyfélkapcsolati feladatok ellátásának technikáit. Képes ügyfelekkel, partnerekkel való			

kapcsolattartásra.

- Készség szintjén alkalmazza a gazdasági szervezetek gyakorlati működésével kapcsolatos ismereteit, különös tekintettel a marketing és kereskedelmi folyamatokra.
- Törekszik a kereskedelmi és marketing tevékenység fejlesztésére és a változó gazdasági és jogi környezethez igazítására.
- Nyelvtudását, kommunikációs készségét folyamatosan fejleszti, lépést tart az új kommunikációs technológiák fejlődésével.

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:

- Dankó László: Kereskedelmi technika. Pro Marketing Miskolc Egyesület. Miskolc, 2007.6. fejezet. Technikai döntések támogatása SAP informatikai eszközökkel. 92-121 pp. https://docplayer.hu/4741763-Kereskedelmi-technika.html#show_full_text
- Laurel-Online Pénztárgép, Készletnyilvántartó reszer. <https://laurel.hu/>

Ajánlott irodalom:

- Dr. Géro Imre: Kereskedelmi informatika. Oktatási segédlet. WS 2019.



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	PROJEKTMUNKA	Kódja:	WSTTFN518/WSTTFL518
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Logisztika szakirány Kereskedelem és Marketing Felsőoktatási Szakképzés, Marketingkommunikáció szakirány		
Munkarend	Nappali tagozat Levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	3.félév		
Meghirdetés gyakorisága	tanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Gyenge Balázs		
Oktató	Dr. Gyenge Balázs		
Előtanulmányi feltételek:	mintatanterv szerint		
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:

A hallgatók képesek lesznek projekt jellegű feladatok konkrét céljainak meghatározására és a tevékenység megtervezésére. Képesse válnak adott projektmunka szervezésére és megvalósítására, a záró tanulmány megírására és az eredmények prezentálására.

A projektmunka főbb elemei:

- A hallgató a projektmunka témáját úgy határozza meg, hogy az egy konkrét vállalkozás/cég/vállalat/szervezet tevékenysége során valamely márka vagy szolgáltatás kapcsán felmerülő marketingprobléma vagy valamilyen szervezeti vagy fogyasztói piachoz köthető konkrét marketingprobléma konceptualizálására terjedjen ki.
- Projektmunka tervezése (célok, eszközök, részletes feladatterv, résztvevők és munkamegosztás, időterv).

- Szakirodalmi háttér feltárása. Hazai és külföldi irodalmi források összehasonlító elemzése. Szekunder kutatás.
- Vállalkozás/szervezet külső és belső környezetének elemzése.
- Problémamegoldás konkrét marketing eszközeinek beazonosítása és tervezése.
- A tanulmány elkészítése, az eredmények prezentálása.

Kompetenciák:

- Ismeri a projektben, teamben és különböző munkaszervezeti formákban való részvétel, együttműködés szabályait és etikai normáit. Eredményesen működik együtt a projektfeladatok és munkafeladatok megoldása során munkatársaival és vezetőivel.
- Elméleti, fogalmi és módszertani ismeretei felhasználásával a feladatának ellátásához szükséges tényeket, adatokat összegyűjti, rendszerezi; egyszerűbb oksági összefüggéseket feltár és következtetéseket von le, javaslatokat fogalmaz meg a szervezet rutin folyamataiban.
- Egyszerűbb gazdasági folyamatokat, eljárásokat megtervez, megszervez, végrehajt. Hatékonyan kommunikál írásban és szóban. Egyszerűbb szakmai beszámolókat, értékeléseket, prezentációkat készít, illetve előad.
- Elkötelezett a minőségi munkavégzés iránt, betartja a vonatkozó szakmai, jogi és etikai szabályokat, normákat.
- feladatot, együttműködő és nyitott, segítőkész, minden tekintetben törekszik a pontosságra.

Oktatás módszertana:

A projektmunkát a hallgatók egyénileg végzik, az oktató a munkájukat figyelemmel kíséri, a konzultációk során segítséget nyújt a felmerülő problémák megoldásában és értékeli a munkát.

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:

- Hunkár Márta: A kutatás módszertana. 1-5 fejezet. Debreceni Egyetem. Debrecen, 2013. 1-37.pp. ISBN 9786155183546
- A konzultációk anyaga

Ajánlott irodalom:

- Garaj Erika: Projektmenedzsment. 1.1, 2.2, 3.1 fejezetek. Edutus Főiskola. Tatabánya, 2012. 215 p. <https://docplayer.hu/2125885-Projektmenedzsment-dr-garaj-erika.html>
-



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Testnevelés	Kódja:	WSTTFN506
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