

# WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA



## TANTÁRGYI PROGRAMOK

**Kereskedelem és marketing**

**alapképzési szak**

**2023-2024. tanév**

**1. félév**

**Budapest, 2023.**



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

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

#### **Oktatás módszertana:**

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

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

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

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

### **Kötelező irodalom:**

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

### **Ajánlott irodalom:**

- L. Fradkin: Elementary Algebra and Calculus: The Ways and Hows. bookboon. 2015. 261 p. ISBN 9788776815158  
<https://bookboon.com/en/elementary-algebra-and-calculus-ebook>
- Dr. Ramzan Nazin Khan-Dr. Des Hil: Mathematics Fundamentals 1st edition. bookboon. 2017. 198 p. ISBN 9788740318647 <https://bookboon.com/en/mathematics-fundamentals-ebook>
- Mezei István-Faragó István-Simon Péter: Bevezetés az analízisbe. Típotex Kiadó, Budapest, 2014.  
[https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2009-0045\\_mezei\\_farago\\_simon\\_bevez\\_anal/mezeifaragosimon\\_bevez\\_anal\\_1\\_1.html](https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2009-0045_mezei_farago_simon_bevez_anal/mezeifaragosimon_bevez_anal_1_1.html)



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

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

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

### **Oktatás módszertana:**

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

### **Kötelező irodalom:**

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

### **Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

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

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

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

#### **Oktatás módszertana:**

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

#### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

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

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

#### **Kötelező irodalom:**

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

#### **Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

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

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

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

0-50%	elégtelen (1)
51-60%	elégséges (2)
61-70%	közepes (3)
71-80%	jó (4)
81-100%	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](https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/2011_0001_527_jogi_alaptan/adatok.html)
- Pázmándi Kinga-Péterné 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

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Általános nyelv 1.</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFNYAN501/WSUFNYAL501
<b>Szak megnevezése:</b>	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
<b>Munkarend</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	1. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Kimmel Magdolna		
<b>Oktató</b>	Kispál Istvánné		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	45 (0+3)/20 (0+20)		
<b>Kredit</b>	0		
<b>A félévzárás módja:</b>	aláírás		

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

#### Megszerzendő ismeretek:

- To be (affirmative, negative, questions). Numbers 1-100-ig, Countries and nationalities. Days of the week
- Possessive pronouns. Adjectives. Singular/plural nouns. Everyday objects. Personal.
- Test on. 1A-B-C and 2A. Adjectives. Modifiers: quite, very, really. Imperatives: Let's Felings.
- Simple present. Verbal phrases. Jobs. Test on 2B-C and 3A-B. Forming questions.
- Simple present. Verbal phrases. Jobs. Test on 2B-C and 3A-B. Forming questions.
- Question words. Whose? Possessive 's . Family words.
- Frequency adverbs. Prepositions of place and time. Daily routine
- Revision. Test on 3C4A-C

#### Kompetenciák:

Képes arra, hogy szakmailag adekvát módon szóban és írásban anyanyelven és idegen nyelven kommunikáljon, prezentáljon.

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

#### **Kötelező irodalom:**

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

#### **Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

- Ismeri a tanulási és kutatási módszereket, annak digitális lehetőségeit és módszereit.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerrel való együttműködésre
- 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 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:**

- RÉTALLÉRNÉ DR. GÖRBE É.: Tanulás felsőfokon. Tanulásmódszertan. Kísérleti jegyzet. Általános Vállalkozási Főiskola, 2009
- Kjell Grønhaug, Pervez Ghauri: Kutatásmódszertan az üzleti tanulmányokban. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 97896305985906  
[https://mersz.hu/dokumentum/dj187kaut\\_\\_1/](https://mersz.hu/dokumentum/dj187kaut__1/)

### **Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

A pszichológia alapfogalmai. A gazdaságpszichológia interdiszciplináris forrásai és fókuszai. Racionalitás és irracionalitás. Értékek, percepció és viselkedés összefüggése. Gazdasági hasznosság vs. öröm: Az aktivációelmélet alapjai. Az interperszonális viselkedés befolyásolásának alapvető pszichológiai mechanizmusai. Az érzelmek szerepe a döntéshozatalban. A viselkedési közgazdaságtan alapjai. Döntéshozatal bizonytalanság esetén: a heurisztikus gondolkodás, társas heurisztikák. A csoportdöntés problémái, a fáradságos út a jó döntéshez. Az együttműködés és versengés gazdaságpszichológiai vonatkozásai: játékelméleti alapfogalmak, egyszemélyes játékelméleti dilemmák. Hétköznapi csapda helyzetek. Jelenorientáció vs. jövőorientáció. Az együttműködés és versengés gazdaságpszichológiai vonatkozásai.

#### **Kompetenciák:**

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

#### **Oktatás módszertana:**

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

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

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

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

### **Kötelező irodalom:**

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

### **Ajánlott irodalom:**

- Csíkszentmihályi, M.: Flow - Az áramlat - A tökéletes élmény pszichológiája, Akadémiai kiadó Zrt. Budapest, 2018. 372 p. ISBN 978963058833
- Richard C. Atkinson-Ernest Hilgard: Pszichológia. Osiris Kiadó. Budapest, 2005. 848 p. ISBN 9789633897133
- Hunyadi György-Székely Mózes (szerk): Gazdaság , (1. 5. 21. fejezet). OSIRIS tankönyvek. Budapest, 2003.



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Vásárlói magatartás trendjei</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN590/ WSUFTTAL590
<b>Szak megnevezése:</b>	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
<b>Munkarend</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	1. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Gyenge Balázs		
<b>Oktató</b>	Dr. Gyenge Balázs		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	15 (0+1)/6(0+6)		
<b>Kredit</b>	3		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### Megszerzendő ismeretek:

A vásárlás kategóriái, a vásárlói magatartás alapmodellje, a személyes és személytelen környezeti stimulusok hatása, a vásárlói habitus meghatározó elemei, a vásárlás feltételeinek szerepe, a vásárlói magatartást befolyásoló trendek rendszere, csoportosítása, fajtái. A vásárlási magatartás termék- és szolgáltatáspecifikus sajátosságai. Az online kereskedelem fejlődésének hatásai a vásárlási magatartásra. Vásárlási magatartás trendjei.

#### Kompetenciák:

- Az ismeretek elsajátítása után a hallgatók alapelemeit tekintve képesek átlátni azt a rendszert, mely a vásárlói magatartást keretez
- Képesé válnak továbbá a befolyásoló tényezőket meghatározó trendek felismerésére, üzleti környezetben az ezekhez kapcsolódó marketing aktivitások támogatására.

**Oktatás módszertana:** szeminárium, egyéni munka

#### 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:**

- Törőcsik Mária: Vásárlói magatartás (2009), Akadémiai Kiadó □ Hofmeister-Tóth Ágnes: Fogyasztói magatartás (2003), Aula Kiadó

**Ajánlott irodalom:**

- Törőcsik Mária: Fogyasztói magatartás - Insight, trendek, vásárlók (2018), Akadémiai Kiadó
- Törőcsik Mária, Szűcs Krisztián: Fogyasztói magatartás – Mintázatok, trendek, alkalmazkodás (2022), Akadémiai Kiadó



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Statisztika</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFMTAN524/WSUFMTAL524
<b>Szak megnevezése:</b>	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
<b>Munkarend</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	3. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Balogh Imre		
<b>Oktató</b>	Fodor Andrea		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	Matematika 2		
<b>Óraszám</b>	30 (1+1)/12(6+6)		
<b>Kredit</b>	3		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

A statisztika szerepe makro-és mikroszinten. Statisztikai adatszolgáltatás rendszere. Statisztikai sokaság, ismérvek.. Statisztikai sorok. Viszonyszámok értelmezése, fajtái. Közéértékek fogalma és típusai. Helyzeti közéértékek. Az átlagolás szerepe, átlagok fajtái. A szóródás és mutatószámok. Egy- és több ismérvi szerinti elemzés. Ismérvek közötti kapcsolatok. Standardizálás. Idősorok elemzése, előrejelzés. Érték-, ár-, volumenindex. Indexsorok. Mintavétel. Véletlen mintavételi eljárások. Nem véletlen mintavételi eljárások. A mintajellemzők fontosabb tulajdonságai. Statisztikai becslés. Intervallumbecslés, konfidencia intervallum rétegzett mintavételnél, a minta elemszáma. Hipotézisvizsgálat. Egymintás és kétmintás statisztikai próbák, egyéb módszerek. Kétféle változós korreláció és regresszió számítás. Többváltozós korreláció és regresszió számítás. Lineáris regressziófüggvény meghatározása. Többváltozós korrelációszámítás. Idősorok összetevőinek vizsgálata.

#### **Kompetenciák:**

- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemel, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntéselőkészítő javaslatokat készít
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra,

- nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelőséget vállal.

### **Oktatás módszertana:**

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

### **Kötelező irodalom:**

- Dr. Korpás Attiláné-Dr. Havasy György-Dr. Molnár Máténé-Dr. Szunyogh Zsuzsanna-Dr. Tóth Mártonné: Általános Statisztika I. Nemzeti Tankönyvkiadó Rt.
- Sándorné Kriszt É.-Varga E.-Veitzné Kenyeres E.-Korpás Attiláné, Csernyák L: Általános statisztika II. Nemzeti Tankönyvkiadó Rt. Budapest.

### **Ajánlott irodalom:**

- dr. Molnár Máténé - dr. Tóth Mártonné: Általános Statisztika Példatár I. Nemzedékek tudása Tankönyvkiadó. Budapest, 2012. 162 p. ISBN: 978-963-19-5279-7
- T. Nagy Judit: Statisztika II. Edutus Főiskola. Tatabánya, 2013.



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

A nemzetközi gazdaságtan tárgya. A zárt és nyitott gazdaság eltérései. A nemzetközi munkamegosztás alapelve. Munkatermelékenység és komparatív előny. A ricardói modell. Multilaterális kereskedelmi együttműködések (EU, ASEAN, NAFTA, MERCOSUR). Méretgazdaságosság, nemzetközi tényezőmozgások (árak, szolgáltatások, tőke, munkaerő). Kereskedelempolitika eszközei. Az univerzális és regionális fejlesztési pénzüintézetek. A pénz- és tőkepiacok meghatározó ismérvei. Pénz, kamatláb, valuta, deviza, valutaárfolyam. Az európai integráció szupranacionális fejlesztési pénzüintézete. Az Európai Beruházási Bank tevékenysége

Nemzeti szintű gazdaságpolitika és koordináció az Európai Unióban. Nemzeti szintű fejlesztési bankok a gazdaság- és fejlesztéspolitika szolgálatában. Az egyes nemzetgazdaságok export/import tevékenységét elősegítő nemzeti intézményrendszer bemutatása.

#### **Kompetenciák:**

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzése, javaslatai, döntései sor
- 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 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)
51-60%	elégséges (2)
61-70%	közepes (3)
71-80%	jó (4)
81-100%	jeles (5)

**Kötelező irodalom:**

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

**Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a

szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.

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

### **Oktatás módszertana:**

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

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

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

### **Kötelező irodalom:**

- Vígvári András: Pénzügy(rendszer)tan. Akadémiai kiadó. Budapest, 2017. Digitális kiadás. ISBN: 9789630598873 [https://mersz.hu/dokumentum/dj239prt\\_\\_1/](https://mersz.hu/dokumentum/dj239prt__1/)
- Eőadások anyaga

### **Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.

- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerekkel való együttműködésre.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

### **Kötelező irodalom:**

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

### **Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Marketing</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN510/WSUFTTAL510
<b>Szak megnevezése:</b>	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
<b>Munkarend</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	3. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. László Éva		
<b>Oktató</b>	Dr. László Éva		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	45(2+1)/18(12+6)		
<b>Kredit</b>	6		
<b>A félévzárás módja:</b>	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 vásárlásfolyamata. A fogyasztói magatartás modellezése. A fogyasztói érdekek védelme. Piac szegmentáció, célcsoportképzés, pozicionálás. Szervezeti magatartás. A szervezeti piac sajátosságai. A szervezetek tevékenységét befolyásoló tényezők. A szervezeti magatartás modellje. 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 módszerek, árképzés a gyakorlatban. Az értékesítési rendszer. Értelmezése, funkciói, értékesítési út tervezése, centralizáció, decentralizáció, értékesítési rendszer menedzselése, integráció, a kereskedelem szerepe az értékesítési rendszerben. A marketingkommunikáció eszközei. Reklám, személyes értékesítés, vásárlásösztönzés, PR tevékenység. A nemzetközi marketing sajátosságai.

#### **Kompetenciák:**

- Ismeri a marketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket, elméleteket és az ezeket felépítő fogalomrendszert.
- Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.

- Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét.
- A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.

### **Oktatás módszertana:**

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

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

0-50%	elégtelen (1)
51-60%	elégséges (2)
61-70%	közepes (3)
71-80%	jó (4)
81-100%	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\\_impreszum#dj81bam\\_impreszum](https://mersz.hu/hivatkozas/dj81bam_impreszum#dj81bam_impreszum)

### **Ajánlott irodalom:**

- Éva Pólya: Born to consume? Some aspects of consumer socialization. ECONOMICA (SZOLNOK) 10 : 2. 2019. pp. 99-104. <https://ojs.lib.unideb.hu/economica/article/view/3714/3630>



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

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

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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.

#### **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 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:**

Gyenge középfaladó 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>

Középfaladó 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 középfaladó nyelvi szintű hallgatók számára:

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

**Ajánlott irodalom:**

- 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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Kisebbségek Magyarországon</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN589/WSUFTTAL589
<b>Szak megnevezése:</b>	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
<b>Munkarend</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	3. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Fekete József		
<b>Oktató</b>	Dr. Fekete József		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	15 (0+1)/6(0+6)		
<b>Kredit</b>	3		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

Kisebbségek Magyarországon (alapfogalmak, statisztikai adatok). Kisebbségek helyzete Magyarországon. A magyarországi nemzetiségek vázlatos története, demográfiai és földrajzi adatok. Kultúrájuk sajátos vonásai, (nemzetiségi egyházak). A nemzetiségi művelődés jellemző tevékenységformái. A nemzetiségi közösségi művelődés és oktatás feltételrendszere. Az etnikai identitás elemeinek szerepe. A kisebbségi csoportok aktuális közoktatási problémái, az integráció és szegregáció magyarországi tapasztalatai és eredményei. Hazai felnőttoktatások és példák a „foglalkoztatottságba ágyazott képzés” tapasztalatai és nehézségei. Az oktatás nyújtotta kitörési esélyek a felnőttoktatásban, szakképzésben, felsőoktatásban. Vallási kisebbségek helyzete. Kisebbségek és az EU.

#### **Kompetenciák:**

- A hallgatók megismerik a kisebbségek helyzetét Magyarországon.
- Nyitottá válnak új ismeretek megszerzésére, összefüggések felismerésére.

#### **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:**

- A jövevényektől az államalkotó tényezőig. A nemzetiségi közösségek múltja és jelene Magyarországon. Szerk.: Gyulavári Tamás – Kállai Ernő. I. fejezet (10-175. old.) Országgyűlési Biztos Hivatala. Bp. 2010.  
[http://www.kallaierno.hu/data/files/jovevényektol\\_101208\\_WnXFvN.pdf](http://www.kallaierno.hu/data/files/jovevényektol_101208_WnXFvN.pdf)

### **Ajánlott irodalom:**

- Fónai Mihály – Péntes Mariann – Vitál Anita (szerk.) (2006): Etnikai szegénység, etnikai egészségi állapot? Krúdy Kiadó, Nyíregyháza



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Testnevelés</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN549
<b>Szak megnevezése:</b>	Minden alapképzési szak		
<b>Munkarend</b>	nappali		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	3. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Papp Zoltán		
<b>Oktató</b>	Papp Zoltán		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	30(0+2)		
<b>Kredit</b>	0		
<b>A félévzárás módja:</b>	aláírás		

#### **A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja:**

Az egészséges életvitel feltételeinek a megismerése, elsajátítása és a gyakorlatban történő alkalmazása.

#### **Megszerzendő ismeretek és kompetenciák:**

Élettani alapismeretek. Prevenciós, rehabilitációs alapismeretek. Önálló gyakorlati alkalmazási alapismeretek. Az optimális egészségi és fizikai állapot eléréséhez vezető módszerek és technikák megismerése és alkalmazása. A prevenció és a rehabilitáció fontosságának és szükségességének a megismerése és gyakorlati alkalmazása.

#### **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:**

- Dr. Németh Mariann, Táplálkozásnavigator BorderLife kiadó 2017

#### **Ajánlott irodalom:**

- Gritz-Györi Zsuzsanna: Egészségfejlesztés. Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 2018. 183 p. ISBN 978 963 16 6666 3
- Papp Zoltán, 12 Tanösvény 2017



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Gazdaságtörténet és gazdaságfilozófia</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN542 / WSUFTTAL542
<b>Szak megnevezése:</b>	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szak		
<b>Munkarend</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Fekete József		
<b>Oktató</b>	Dr. Fekete József, Dr. Busku Szilvia		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	30 (1+1)/12(6+16)		
<b>Kredit</b>	3		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

A gazdaság történetének világrendszer jellegű megközelítése, összefüggésrendszer. Az európai fejlődési modell és Magyarország. A magyar gazdaság fejlődésének jellemzői a különböző történelmi korokban. A filozófia hatása a gazdaságra. Európai fejlődési modell és Magyarország. A szerves és a követő fejlődés modellje. A magyar gazdaság fejlődésének jellemzői a XVI-XX. században. A magyar gazdaság „útkeresése” az 1956-os forradalom után. A Kádár-rendszer konszolidációja – gazdaság és társadalom a szocialista évtizedekben. Rendszerváltozás hatása a magyar gazdaságra. A gazdasági teljesítmény és a gazdaság szerkezetének összefüggései. Változások és események az ezredforduló után.

#### **Kompetenciák:**

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplők-re, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzése, javaslatai, döntései során.
- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

**Kötelező irodalom:**

- Bodrogi Bence-Galántai Zoltán: Gazdaságtörténet. Típotex Kiadó. Budapest 2013.  
[https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0023\\_Gazdt/adatok.html](https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0023_Gazdt/adatok.html)

**Ajánlott irodalom:**

- Kaposi Zoltán: Magyarország gazdaságtörténete.1700-2000. Saldo Kiadó. Budapest,2010. 432 p. ISBN:9789639310223



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Marketingkommunikáció és médiaismeret</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN501 / WSUFTTAL501
<b>Szak megnevezése:</b>	GM-KM alapképzési szakok		
<b>Munkarend</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
<b>Oktató</b>	Kissné dr. Cserhalmi Ildikó		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	45(2+1)/18(12+6)		
<b>Kredit</b>	3		
<b>A félévzárás módja:</b>	vizsgajegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

A marketingkommunikáció értelmezése, szerepe és jelentősége. A kommunikáció információs és technológiai meghatározottsága.

A marketingkommunikáció tervezésének stratégiai kérdései. Célok és hatáshierarchiák. Hatáshierarchia modellek. A marketingkommunikáció eszközeinek rendszerezése. Tömegkommunikációs eszközök (reklám, PR.). Közvetlen hatást kifejtő eszközök (lojalitásprogramok, értékesítés-ösztönzés, direktmarketing-kommunikáció, személyközi kommunikáció, CRM) és alkalmazásuk feltételei. Közvetett hatást kifejtő eszközök (termékkommunikáció-termékdesign, csomagolás, események és élmények, termékmegjelenítés). ATL, BTL, TTL. Digitalizáció hatása a marketingkommunikációra. A médiagazdaságtan értelmezése, a médiagazdaságtan tárgya. A médiapiac nagysága és struktúrája, azt befolyásoló tényezők. A termékek és a kereslet jellemzői a médiapiacon. A médiatermékek két piaca. Hagyományos média-új média. Kiemelt médiumok. A nyomtatott sajtó. Sajtóreklámok elemzése. A rádió, mint médium, a rádiózás piaca. Piaci szerkezet és a verseny a rádiózás piacán. A televízió, mint médium. A televíziózás piaca. A nézettség mérése és mutatószáma. A közterület, mint médium. Közösségi média. Az online reklámpiac szereplői. Közösségi médiumok és jellemzőik. A Reklámügynökségek szerepe a médiapiacon. A reklámügynökségek funkciója és típusa. Ügynökségi kapcsolatok.

**Kompetenciák:**

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

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

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

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

**Kötelező irodalom:**

- Fazekas Ildikó-Harsányi Dávid: Marketingkommunikáció érthetően. Szókratész Külgazdasági Akadémia. Budapest, 2011. 404 p. ISBN: 9637163530
- Horváth Dóra-Nyíró Nóra-Csordás Tamás (szerk): Médiaismeret. Reklámeszközök és reklámhordozók. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597241 [https://mersz.hu/dokumentum/dj151m\\_\\_1/](https://mersz.hu/dokumentum/dj151m__1/)

### **Ajánlott irodalom:**

- Horváth Dóra-Bauer András (szerk): Marketingkommunikáció. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630593427 [https://mersz.hu/dokumentum/dj58m\\_\\_1/](https://mersz.hu/dokumentum/dj58m__1/)
- Gálík Mihály-Urbán Ágnes: Médiagazdaságtan. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597586 [https://mersz.hu/dokumentum/dj77mgtan\\_\\_1/](https://mersz.hu/dokumentum/dj77mgtan__1/)



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Logisztika</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFGTAN412/ WSUFGTAL412
<b>Szak megnevezése:</b>	GM-KM alapképzési szak		
<b>Munkarend:</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Potóczki György		
<b>Oktató</b>	Dr. Potóczki György		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	30(1+1)/30(6+6)		
<b>Kredit</b>	4		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

A logisztika értelmezése. A logisztika története, fejlődési szakaszai. A logisztika szerepe a gazdasági folyamatban, a logisztika szintjei. A vállalati logisztika területei. A logisztikai rendszer felépítése és működése. A logisztika kapcsolata más vállalati funkciókkal. A logisztika stratégiai kérdései. A vállalati logisztikai rendszer (beszerzés, termelés raktározás, készletgazdálkodás, anyagmozgatás és csomagolás, szállítmányozás) teljesítmény-jellemzői. A logisztikai szolgáltatás minősége és költségei. A logisztikai folyamatokat támogató információsrendszerek jellemzői. A logisztikai rendszerek irányítása, logisztika helye a vállalati struktúrában. Logisztikai eljárások és módszerek alkalmazása a versenyszférában és a költségvetési intézményeknél. Logisztikai optimalizálás. A logisztikai funkciók szervezeten belüli ellátásának szempontjai, a tevékenység kihelyezésének lehetőségei. Logisztikai központok a hálózati gazdaságban. A logisztika jövőbeli változása, logisztika trendek.

#### **Kompetenciák:**

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

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

### **Oktatás módszertana:**

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

### **Kötelező irodalom:**

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

### **Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Fogyasztói magatartás</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN405 / WSUFTTAL405
<b>Szak megnevezése:</b>	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
<b>Munkarend:</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Gyenge Balázs		
<b>Oktató</b>	Dr. Gyenge Balázs		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	45(2+1)/18(12+6)		
<b>Kredit</b>	3		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

A fogyasztói és vásárlói magatartás szerepe és jelentősége a szervezetek tevékenységében. A fogyasztói magatartás egyszerűsített modellje. A fogyasztói magatartást befolyásoló tényezők rendszerezése. Kulturális tényezők. Társadalmi tényezők. Az életstílus kutatások jelentősége és módszertana. Személyes jellemzők. A fogyasztás és a vásárlás kategóriái. A vásárlás folyamata és annak változása a vásárlási szituáció hatására. Értékek szerepe a fogyasztói döntésekben. Fogyasztói értékrend változása, a fogyasztók tipizálása. A fogyasztói magatartás trendjei. A vásárlói magatartás sajátosságai. A fogyasztói és vásárlói magatartás kutatásának kiemelt eredményei. A fogyasztók védelmének szabályozása Magyarországon.

#### **Kompetenciák:**

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolatrendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket.
- Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét. -
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

**Kötelező irodalom:**

- Törőcsik Mária: Fogyasztói magatartás - Insight, trendek, vásárlók. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. 500.p. Digitális kiadás. ISBN 978 963 05 97371  
[https://mersz.hu/hivatkozas/dj72fm\\_book1#dj72fm\\_book1](https://mersz.hu/hivatkozas/dj72fm_book1#dj72fm_book1)
- Hofmeister Tóth Ágnes: Fogyasztói magatartás alapjai. 2. rész. A társadalmi rétegződés és életstílus. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2017. Digitális kiadás. ISBN: 978963059889  
[https://mersz.hu/dokumentum/dj241afma\\_1/](https://mersz.hu/dokumentum/dj241afma_1/)

**Ajánlott irodalom:**

- Törőcsik Mária: Vásárlói magatartás. Ember és élmény és a feladat között. Akadémiai kiadó Zrt. Budapest, 2009. 320 p. ISBN: 9789630583978
- Ibolya Rózsa Péntes-Éva Pólya: The interrelationship between the factors influencing retail selection behavior and FMCG market network. ECONOMICA (SZOLNOK) 10 : 2. 2019. pp. 77-82.  
<https://gk.uni-neumann.hu/images/economica/2019/2/12PI%20PE%20Retail%20Selection%20OSZ.pdf>



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Szervezeti magatartás</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN423 / WSUFTTAL423
<b>Szak megnevezése:</b>	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
<b>Munkarend</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Busku Szilvia		
<b>Oktató</b>	Dr. Busku Szilvia		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	Marketing		
<b>Óraszám</b>	30(1+1)/12(6+6)		
<b>Kredit</b>	3		
<b>A félévzárás módja:</b>	vizsgajegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolatrendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket.
- Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre. - Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon.

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

### **Oktatás módszertana:**

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

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

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

### **Kötelező irodalom:**

- Bakacsi Gyula: A szervezeti magatartás alapjai. Semmelweis Kiadó. Budapest, 2015. 368 p. ISBN: 9789633313138
- Dobák Miklós-Antal Zsuzsanna: Vezetés szervezés. IV. fejezet: Szervezeti magatartás. Akadémiai Kiadó Zrt. Digitális kiadás. ISBN: 9789630596923  
[https://mersz.hu/hivatkozas/dj147vesz\\_book1#dj147vesz\\_book1](https://mersz.hu/hivatkozas/dj147vesz_book1#dj147vesz_book1)

### **Ajánlott irodalom:**

- Ludányi Ágnes-Pacsuta István: Vezetési ismeretek, szervezetfejlesztés. Eszterházi Károly Főiskola. Eger, 2014. [https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0021\\_56\\_vezetesi\\_ismeretek\\_szervezetfejlesztes/adatok.html](https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0021_56_vezetesi_ismeretek_szervezetfejlesztes/adatok.html)



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Nemzetközi ügyletek és külkereskedelmi technikák</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFGTAN419/ WSUFGTAL419
<b>Szak megnevezése:</b>	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
<b>Munkarend:</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Eperjesi Zoltán		
<b>Oktató</b>	Dr. Eperjesi Zoltán		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	30(0+2)/12(0+12)		
<b>Kredit</b>	3		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

- Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit. Ismeri a kereskedelmi vállalatok működését és szervezetét, a kereskedelmi tevékenység főbb munkafolyamatait és technikáit. Ismeri a logisztikai folyamatokat.

- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon.

### **Oktatás módszertana:**

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

### **A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

### **Kötelező irodalom:**

- Constantinovits Milán-Sipos Zoltán: Nemzetközi üzleti technikák. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597234  
[https://mersz.hu/dokumentum/dj57nut\\_1/](https://mersz.hu/dokumentum/dj57nut_1/)
- Vigh László: Az Incoterms elméleti háttéréről és a 2020-ban bevezetésre kerülő változásokról. Acta Periodika. 15. kötet. Edutus Egyetem. Tatabánya, 2018. 51-74 pp. ISSN:2063501X

### **Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Adatvezérelt marketing</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFMTAN401 / WSUFMTAL401
<b>Szak megnevezése:</b>	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
<b>Munkarend:</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Gyenge Balázs		
<b>Oktató</b>	Dr. Gyenge Balázs		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	30(1+1)/12(6+6)		
<b>Kredit</b>	4		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

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

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

**Kötelező irodalom:**

- Sajtos László, Mitev Ariel: SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv (2007), Alinea Kiadó
- Előadás anyagok

**Ajánlott irodalom:**

- Székelyi Mária, Barna Ildikó: Túlélőkészlet az SPSS-hez (2008), Typotex Elektronikus Kiadó



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Kereskedelmi jog</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN460 / WSUFTTAL460
<b>Szak megnevezése:</b>	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
<b>Munkarend:</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Fekete József		
<b>Oktató</b>	dr. Bednay Dezső		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	30(1+1)/12(6+6)		
<b>Kredit</b>	4		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

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

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

**Kötelező irodalom:**

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

**Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Marketingtervezés módszerei</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN282 / WSUFTTAL282
<b>Szak megnevezése:</b>	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
<b>Munkarend:</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Péntes Ibolya Rózsa		
<b>Oktató</b>	Dr. Péntes Ibolya Rózsa		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	45(1+2)/18(6+12)		
<b>Kredit</b>	5		
<b>A félévzárás módja:</b>	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:**

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

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

**Kötelező irodalom:**

- Józsa László: Marketingstratégia. 1-6. fejezet. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2016. Digitális kiadás. [https://mersz.hu/dokumentum/dj157m\\_\\_1/](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/](https://mersz.hu/dokumentum/dj206mt__1/)

**Ajánlott irodalom:**

- Piskóti István: A stratégiai marketing és fejlődése. Oktatási segédlet. 2014. 112 p. [www.piskotiistvan.hu](http://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.



## WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Marketingstratégiák összehasonlító elemzése</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFTTAN583 / WSUFTTAL583
<b>Szak megnevezése:</b>	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
<b>Munkarend:</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. László Éva		
<b>Oktató</b>	Dr. László Éva		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	30(1+1)/12(6+6)		
<b>Kredit</b>	5		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### Megszerzendő ismeretek:

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

#### Kompetenciák:

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

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

**Kötelező irodalom:**

- Józsa László: Marketingstratégia. 7-12. fejezet. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597920 [https://mersz.hu/dokumentum/dj157m\\_1/](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/](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

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>E kereskedelem</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFGTAN290 / WSUFGTAL290
<b>Szak megnevezése:</b>	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
<b>Munkarend:</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Farkas József		
<b>Oktató</b>	Dr. Farkas József		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	45(1+2)/18(6+12)		
<b>Kredit</b>	5		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### Megszerzendő ismeretek:

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

#### Kompetenciák:

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

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

**Kötelező irodalom:**

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

**Ajánlott irodalom:**

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



## TANTÁRGYI PROGRAM

### WEKERLE SÁNDOR ÜZLETI FŐISKOLA

#### A TANTÁRGY ALAPADATAI

<b>Tantárgy megnevezése:</b>	<b>Áruforgalom szervezése</b>	<b>Kódja:</b>	WSUFGTAN588 /WSUFGTAL588
<b>Szak megnevezése:</b>	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
<b>Munkarend:</b>	nappali/levelező tagozat		
<b>Ajánlott tanterv szerinti félév</b>	5. félév		
<b>Meghirdetés gyakorisága</b>	mintatanterv szerint		
<b>Tantárgy felelős</b>	Dr. Potóczki György		
<b>Oktató</b>	Dr. Földi Kata		
<b>Előtanulmányi feltételek:</b>	-		
<b>Óraszám</b>	30(1+1)/12(6+6)		
<b>Kredit</b>	5		
<b>A félévzárás módja:</b>	félévközi jegy		

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

#### **Megszerzendő ismeretek:**

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

#### **Kompetenciák:**

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

**Oktatás módszertana:**

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

**A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai**

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

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

**Kötelező irodalom:**

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

**Ajánlott irodalom:**

- Király Éva: Hogyan tovább hazai kereskedelem? Logisztikai feladatok és kihívások az FMCG ellátási láncban.  
[https://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2017/Kiraly\\_Kautz\\_2017.pdf](https://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2017/Kiraly_Kautz_2017.pdf)