



# TANTÁRGYI ADATLAP

## Vállalkozásindítás

### BMEGT20ML84

# I. TANTÁRGYLEÍRÁS

## 1. ALAPADATOK

### Tantárgy neve

Vállalkozásindítás

### Azonosító

BMEGT20ML84

### A tantárgy jellege

kontaktórás tanegység

### Kurzustípusok és óraszámok

<i>Típus</i>	<i>óraszám</i>
Előadás	1
Gyakorlat	1
Laboratórium	0

### Tanulmányi

teljesítményértékelés

(minőségértékelés)

típusa

vizsgaérdemjegy

Kreditszám

5

### Tantárgyfelelős

*Neve*            *Beosztása*            *Email címe*

Dr. Danyi Pál    egyetemi docens    danyi.pal@gtk.bme.hu

### Tantárgyat gondozó oktatási szervezeti egység

Menedzsment és Vállalkozásgazdaságtan Tanszék

### A tantárgy weblapja

<https://edu.gtk.bme.hu>

### A tantárgy oktatásának nyelve

magyar - HU

### A tantárgy tantervi szerepe, ajánlott féléve

Szak: MBA mesterszak - Vállalkozásfejlesztés és innováció specializáció 2021-től

Tantárgy szerepe: Szakirányon kötelező

Ajánlott félév: 3

---

### Közvetlen előkövetelmények

*Erős*            Nincs

*Gyenge*        Nincs

*Párhuzamos*    Nincs

*Kizáró feltételek* Nincs

### A tantárgyleírás érvényessége

Jóváhagyta a Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar Kari Tanácsa (2022.01.26.) az 580005/7/2022 iktatószámmon hozott határozatával, amely érvényes 2022.01.26-tól.

## 2. CÉLKITŰZÉSEK ÉS TANULÁSI EREDMÉNYEK

### Célkitűzések

MBA Vállalkozásfejlesztés és innováció specializáció blokk kötelező tantárgya A specializációt azon hallgatóknak ajánljuk, akik a vállalkozásalapítás, a vállalkozásfejlesztés és az innováció korszerű ismereteit szeretnék elsajátítani, elméleti és gyakorlati szinten egyaránt. A vállalatokon belüli "vállalkozás" (intrapreneurship) is fontos része lesz a tananyagnak. A tantárgy (és a specializáció) választ ad azoknak, akik - saját startup alapítását tervezik, de jelenleg még alkalmazottak, és bizonytalanok akár az ötletük életképessége, akár megvalósítása tekintetében, - KKV-nál vagy nagyvállalatnál alkalmazottak, de fontosnak tartják a vállalkozói szemlélet megismerését és elterjesztését a vállalatuknál. Ők lesznek a vállalati vállalkozók, akik nem saját vállalkozást alapítanak, hanem a jelenlegi vállalati működést fogják hatékonyabbá, rugalmasabbá tenni, adaptálva a megtanultakat. - az eddigi szakmájukban kívánnak maradni, de úgy gondolják, hogy vállalkozói alapon lesznek a jelenlegi vállalatuk vagy akár az iparáguk beszállítói, és erre alapozva fogják fokozatosan bővülő vállalkozásukat felépíteni (partner vállalkozói, alvállalkozói szerepkör fejlesztése). A tantárgy teljesítése aktív részvételt és projekt munkát kíván, amelynek döntő többsége csapatokban zajlik. Az oktatás során a fő tárgyakban nem a hagyományos frontális előadásra, hanem a tananyag készség szintű megértésére és az empirikus tudás átadásra és -átvitelre fókuszálunk. Az oktatásba bevont vendég előadók, mentorok és szakértők bevonásával a valódi, piaci ismeretek megszerzése mellett az iparági kapcsolatépítésre is lehetőséget biztosítunk. A vállalkozásindítási tudásanyag mellett az új termékek piacutatása és piacra vitele, az ötlet üzleti hasznosítása, és a pitch kommunikáció területein is naprakész gyakorlati ismereteket szerezhet az érdeklődő. Az első félév tananyaga a felderítő piacutatást állítja a fókuszba, de a vállalkozásindítási folyamat összes elemét tartalmazza, az ötletgenerálástól kezdve a csapatalakításon át a piacutatási eredmények kiértékeléséig és a pitchelésig. A tantárgy tartalmi felépítése feltételezi, hogy a hallgató a specializáció egyéb tárgyait is hallgatni fogja, és az itt megszerzett tudását elmélyíti az erre épülő, de a következő félévben sorra kerülő Vállalkozásfejlesztés c. tárgyban.

### Tanulmányi eredmények

#### Tudás

1. Rendelkezik a vállalkozásfejlesztések alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, összefüggéseinek ismeretével.
2. Elsajátította az alapvető vállalkozásindítási módszereket, megközelítéseket, lépéseket.
3. Megismerte a startup világ működését.
4. Gyakorlati szinten elsajátította, hogy mit jelent az intrapreneurship.
5. Megértette, hogy miért alapvető fontosságú a felderítő piacutatás a vállalkozások elindításakor.

#### Képesség

1. A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával képes a saját vállalatának és vállalkozásának indítását és fejlesztését kritikusan szemlélni, értékelni, megújítani.
2. Képes javaslatokat készíteni új vállalati (belső) vállalkozás fejlesztésére.
3. Képes tervet készíteni a vállalkozása indításához, fejlesztéséhez.
4. Képes irányítani saját vállalkozásának vagy vállalatának munkatársait és hatékonyan együtt dolgozni velük innovatív termékek/szolgáltatások fejlesztésekor.

#### Attitűd

1. Fogékony lesz az új vállalkozások létrehozására.
2. Megérti a 21. század innovatív újításainak piaci hasznosítási (kommerciálizálási) lehetőségeit a vállalkozásokban

#### Önállóság és felelősség

1. Általános szakmai/mentori felügyelet mellett, önállóan és csapatban tanul és végzi el a meghatározott feladatokat.
2. Aktívan részt vesz az órákon és a projekt feladatban.
3. Az elemzéseiről, következtetéseiről és döntéseiről felelősséget vállal.

### Oktatásmódszertan

Projekt feladatok csoportokban. Gyakorlati kontakt órák, műhelymunkák. Vendég előadók. Elmélet elsajátítása tankönyvből és egyéb forrásokból otthon. IT eszközök és technikák használata az előadáson és az önállóan elkészítendő opcionális feladatok során.

### Tanulástámogató anyagok

- Kiadott oktatási segédletek
- Vecsenyi-Petheő: Vállalkozz okosan, HVG, 2017
- [vallakozasindito.hu](http://vallakozasindito.hu).
- Vállalkozásokról, startupokról szóló cikkek, esettanulmányok.

# II. TANTÁRGYKÖVETELMÉNYEK

## A TANULMÁNYI TELJESÍTMÉNY ELLENŐRZÉSE ÉS ÉRTÉKELÉSE

### Általános szabályok

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények értékelése önként vállalt házi feladatok, illetve vizsga alapján történik.

### Teljesítményértékelési módszerek

A) Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részletes leírása: Órai részvétel (20%): A hallgatók órai részvételét és aktivitását az oktató(k) a szorgalmi időszak végén értékeli. Az elérhető max. pontszám 20. Házi feladatok (40%) teljesíthető a félév során kiadott témában: 4 beadandó házi feladat, mindegyik 10-10% B) Vizsgaidőszakban végzett teljesítményértékelés A vizsga elemei: 1. Pitch versenyen részvétel (30%) 2. One pager (vagy ÜKT) leadása (10%)

### Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részaránya a minősítésben

- órai részvétel: 20%
- házi feladatok: 40%
- összesen: 60%

### Vizsgaelemek részaránya a minősítésben

- órai részvétel: 20%
- házi feladatok: 40%
- pitch verseny: 30%
- one pager: 10%
- összesen: 100%

### Az aláírás megszerzésének feltétele, az aláírás érvényessége

Nincs aláírás megszerzési kötelezettség.

### Érdemjegy-megállapítás

Jeles	91-100
Jeles	88-90
Jó	75-87
Közepes	62-74
Elégéséges	50-61
Elégtelen	0-49

### Javítás és pótlás

1) Az egyes évközi teljesítményértékelésekhez nem tartozik egyenkénti minimumkövetelmény. 2) A határidőre be nem adott projektfeladat és év végi befektetői pitch nem pótolható, ill. a beadott feladat nem javítható. 3) Amely hallgató a befektetői pitchet elmulasztja, számára szóbeli vizsgalehetőséget biztosítunk.

### A tantárgy elvégzéséhez szükséges tanulmányi munka

részvétel a kontakt tanórákon	12x2 = 24
felkészülés az órákra (elmélet)	12x2 = 24
projektfeladat elkészítése	12x5 = 60
vizsga (pitch + one pager) felkészülés	40
vizsga (pitch)	2
összesen	150

### A tantárgykövetelmények jóváhagyása és érvényessége

A Kari Hallgatói Képviselőtestület véleményezése után jóváhagyta dr. Lógó Emma oktatási dékánhelyettes 2022.01.10-én. Érvényes 2022.01.10-től.

# III. RÉSZLETES TANTÁRGYTEMATIKA

## TEMATIKAI EGYSÉGEK ÉS TOVÁBBI RÉSZLETEK

### A félévben sorra vett témák

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények eléréséhez a tantárgy a következő tematikai blokkokból áll.

- 1 Bevezetés, ismerkedés: Követelmények, célok. Vállalkozás és karrier típusok
- 2 Csapatalakítás, ötletkeresés: Szerepek. Első vállalkozási ötlet
- 3 Ötlet véglegesítés értékaajánlat: Market pull, Technology push
- 4 ÜKT és BMC: Üzleti koncepció térkép (Business Model Canvas)
- 5 Projektterv, megvalósítás feltételei: Project charter, Go/No go döntés
- 6 Piackutatás I: Piackutatási terv elkészítés
- 7 Marketing: Versenytárs- és iparágelemzés, értéklánc
- 8 Termékfejlesztés elvei: Design Thinking, MVP
- 9 Business modell: Előzetes bevételi és költségterv, árazás
- 10 Piackutatás II: Piackutatási eredmények, beszámoló
- 11 Javított ÜKT/BMC és Pitch felkészülés: Validált üzleti koncepció. Pitch elmélet és gyakorlás
- 12 Pitch: Validációs pitch

### További oktatók

Dr. Vecsenyi János professor emeritus [vecsenyi.janos@gtk.bme.hu](mailto:vecsenyi.janos@gtk.bme.hu)

Borbély Viktor vendégelőadó [vik.borbely@gmail.com](mailto:vik.borbely@gmail.com)

### A tantárgykövetelmények jóváhagyása és érvényessége

A Tantárgyi adatlap I. és II. részén túli III. részét az érintett szak(ok) szakfelelőse(i)vel való egyeztetés alapján az 1.8. pontban megjelölt Menedzsment és Vállalkozásgazdaságtan Tanszék vezetője hagyja jóvá.