



# **SUBJECT DATASHEET**

**Practice building**

**BMEGT52S218**

# I. SUBJECT DESCRIPTION

## 1. SUBJECT DATA

### **Subject name**

Practice building

### **ID (subject code)**

BMEGT52S218

### **Type of subject**

contact lessons

### **Course types and lessons**

<i>Type</i>	<i>Lessons</i>
Lecture	5
Practice	15
Laboratory	0

### **Type of**

### **assessment**

semester grade

### **Number of**

### **credits**

5

### **Subject Coordinator**

<i>Name</i>	<i>Position</i>	<i>Contact details</i>
-------------	-----------------	------------------------

Dr. Répáczki Rita	assistant professor	repaczki.rita@gtk.bme.hu
-------------------	---------------------	--------------------------

### **Educational organisational unit for the subject**

Department of Ergonomics and Psychology

### **Subject website**

[www.erg.bme.hu](http://www.erg.bme.hu)

### **Language of the subject**

magyar - HU

### **Curricular role of the subject, recommended number of terms**

#### **Direct prerequisites**

*Strong* None

*Weak* None

*Parallel* None

*Exclusion* None

### **Validity of the Subject Description**

Approved by the Faculty Board of Faculty of Economic and Social Sciences, Decree No: 580251/13/2023 registration number. Valid from: 29.03.2023.

## 2. OBJECTIVES AND LEARNING OUTCOMES

### Objectives

The aim of the course is to acquaint students with the principles and practices of business model building and the legal and ethical foundations of managing a coaching practice. They become capable to create a business and marketing plan for a service. They know methods and tools of brand building and brand communication. They gain self-knowledge experience that helps them communicate online and offline in self-marketing, service, and practice. They become aware of how coaching practices can be operated ethically and legally. Within the framework of the course, they will get acquainted with the legal regulations that form the basis of coaching work, as well as with the principles through which coaching can become a real development activity that serves and supports the needs of the client. The goal is to prepare students for coaching work that is authentic, professional, and responsive to the clients' real needs.

### Academic results

#### Knowledge

1. Knows the principles and practices of business model building.
2. Knows the legal and ethical foundations of running a coaching practice.
3. Knows and understands the concept of value, its applicability in business.
4. Knows the methods and tools of brand building and brand communication.
5. Can be familiar with the legal regulations underpinning coaching work.
6. Knows the principles by which coaching can become a real development activity that serves and supports the clients' needs.

#### Skills

1. Able to create a business and marketing plan.
2. Able to manage self-marketing, online and offline communication of service and practice.
3. Able to ensure the quality assurance of the coaching business.

#### Attitude

1. Collaborates with the lecturer and fellow students to expand knowledge.
2. Develops himself/herself by continuously acquiring knowledge and using the acquired knowledge.
3. Strives to integrate the acquired knowledge into everyday life (learning, private life, work).
4. Open to embracing new knowledge.
5. Open to continuous self-improvement and self-reflection.

#### Independence and responsibility

1. Thinks in terms of systems.
2. Independently evaluates and analyzes individual tasks and research work related to a given topic.
3. Openly accepts well-founded critical remarks.
4. Takes responsibility for his/her own work.
5. In some situations, as part of a team, he or she works with his or her students to solve tasks and is able to recognize when outside help is needed.

### Teaching methodology

Lectures, individual (e-learning) task on the moodle interface, questionnaires, use of IT tools and techniques, class work in pairs and groups.

### Materials supporting learning

- Kötelező irodalom:
- Órai kiadott anyagok.
- Ajánlott irodalom:
- Chandler, S., Litvin, R. (2017). A sikeres coach. Cor Leonis Kiadó.
- Iordanou, I., Hawley, R., Iordanou, C. (2017) Values and Ethics in Coaching First Edition. Sage
- Mietus, A. (2010) Ethical coaching across cultures: Ethical aspects of coaching and management in intercultural settings. Grin
- Osterwalder, A. (2012). Üzletmodell-építés. Cser Könyvkiadó.
- Williams, P., Anderson, S. H. (2004) Law and Ethics in Coaching: How to Solve and Avoid Difficult Problems in Your Practice. Wiley

# II. SUBJECT REQUIREMENTS

## TESTING AND ASSESSMENT OF LEARNING PERFORMANCE

### General Rules

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények értékelése e-learning házi feladatok és összegző tanulmányi teljesítményértékelés alapján történik.

### Performance assessment methods

A. Részteljesítmény-értékelés (aktív részvétel): a tantárgy tudás, képesség, attitűd, valamint önállóság és felelősség típusú kompetenciaelemeinek egyszerűsített értékelési módja, melynek megjelenési formája a felkészült megjelenés és tevékeny részvétel az interaktív előadások és a kiscsoportos gyakorlatok folyamataiban. B. Részteljesítmény-értékelés (házi feladat): online feladat, amelynek során a hallgató önállóan végez a megadott témában a tárgyhoz kapcsolódó kutatómunkát. C. Elméleti összefoglaló dolgozat (házi dolgozat): melynek megjelenési formája az egyénileg készített házi feladat, a házi feladat tartalmát, követelményeit, beadási határidejét értékelési módját a tárgyfelelős határozza meg.

### Percentage of performance assessments, conducted during the study period, within the rating

- 25: 25
- 50: 50
- 25: 25
- 100: 100

### Percentage of exam elements within the rating

### Conditions for obtaining a signature, validity of the signature

Az előírt követelmények elvégzése.

### Issuing grades

Excellent	95
Very good	85-95
Good	75-84
Satisfactory	65-74
Pass	50-64
Fail	50 alatt

### Retake and late completion

1. Az e-learning házi feladatok a leadási határidő után az előre megadott pótlási határidőig díjmentesen pótolhatók. 2. Az összegző tanulmányi teljesítményértékelés a pótlási időszakban – első alkalommal – díjmentesen pótolható vagy

### Coursework required for the completion of the subject

participation in contact lessons	20
creating an online task	30
homework preparation	50
independent acquisition of designated written curriculum	50
Összesen	150

### Approval and validity of subject requirements

Consulted with the Faculty Student Representative Committee, approved by the Vice Dean for Education, valid from: 13.03.2023.

# III. COURSE CURRICULUM

## THEMATIC UNITS AND FURTHER DETAILS

### Topics covered during the term

A kurzus célja, hogy a hallgatók megismerjék az üzleti modellépítés alapelveit és gyakorlatát valamint a coaching praxis működtetésének jogi és etikai alapjait. Képesé válnak egy szolgáltatás üzleti és marketing tervének elkészítésére. Megismerik a brandépítés és a brand kommunikáció módszereit és eszköztárát. Olyan önismereti tapasztalatra tesznek szert, amely segíti őket az önmarketingben, a szolgáltatás és a praxis online és offline kommunikációjában. Tudatosá válnak abban, miként lehet a coaching praxist etikusan és jogszerűen működtetni. A kurzus keretei között megismerkednek a coaching munkát megalapozó jogi szabályozással, valamint azokkal az alapelvekkel, amelyek révén a coaching tevékenység az ügyfél igényeit kiszolgáló, támogató, valódi fejlesztő tevékenységgé válhat. A cél az autentikusan, szakszerűen és időben történő, az ügyfél valódi igényeire reagáló coaching munkára történő felkészítés.

### Additional lecturers

Dr. Székely Vince egyetemi adjunktus [szekely.vince@gtk.bme.hu](mailto:szekely.vince@gtk.bme.hu)

### Approval and validity of subject requirements