



TANTÁRGYI ADATLAP

Vállalkozásfejlesztés gyakorlat I.

BMEGT20M403

I. TANTÁRGYLEÍRÁS

1. ALAPADATOK

Tantárgy neve

Vállalkozásfejlesztés gyakorlat I.

Azonosító

BMEGT20M403

A tantárgy jellege

kontaktórási tanegység

Kurzustípusok és óraszámok

<i>Típus</i>	<i>óraszám</i>
Előadás	0
Gyakorlat	3
Laboratórium	0

Tanulmányi

teljesítményértékelés

(minőségértékelés)

típusa

félévközi

érdemjegy

Kreditszám

4

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

English - EN

A tantárgy tantervi szerepe, ajánlott féléve

Szak: Szabadon választható tárgyak

Tantárgy szerepe: **Kötelező**

Ajánlott félév: **1**

Közvetlen előkövetelmények

Erős Nincs

Gyenge Nincs

Párhuzamos Innovációs és vállalkozási alapok (BMEGT20M402)

Kizáró feltételek Nincs

A tantárgyleírás érvényessége

Jóváhagyta a Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar Kari Tanácsa (2022.06.29.) az 580427/8/2022 iktatószámmon hozott határozatával, amely érvényes 2022.06.29-től.

2. CÉLKITŰZÉSEK ÉS TANULÁSI EREDMÉNYEK

Célkitűzések

A tárgyat azoknak a hallgatóknak ajánljuk, akik elsősorban gyakorlati oldalról szeretnék naprakész és gyakorlati tudást szerezni a startupokról, a vállalkozásfejlesztésről és a vállalkozásokról, az alapvető piackutatási és marketingismeretekről. A Corporate Entrepreneurship/Intrapreneurship is része lesz a tantervnek. A tantárgy gyakorlati ismereteket nyújt azoknak, akik - saját startup vagy kisvállalkozás indítását tervezik - KKV vagy nagyvállalat alkalmazottai, de fontosnak tartják a vállalkozói szemlélet megismerését és a vállalkozói szemlélet elterjesztését cégükben. Ők lesznek azok a vállalati vállalkozók, akik nem saját vállalkozást indítanak, hanem a tanultakat adaptálva teszik hatékonyabbá és rugalmasabbá a jelenlegi vállalati működést. - szeretnék megmaradni jelenlegi szakmájukban, de azt tervezik, hogy jelenlegi cégüknek vagy akár iparáguknak vállalkozói alapon alvállalkozói lesznek, és fokozatosan bővülő vállalkozás felépítését tervezik. A tanfolyam elvégzése aktív részvételt és projekt munkát igényel, melynek túlnyomó része csapatban történik. A hangsúly nem a hagyományos frontális előadáson lesz, hanem a tanterv készítés szintű megismerésén és az empirikus tudás átadásán. Meghívott előadók, mentorok, szakértők bevonásával le-hetőséget biztosítunk a startup ökoszisztéma hálózatépítésére is. Naprakész gyakorlati ismeretekre tehetnek szert a hallgatók a piackutatás és az új termékek marketingje, az ötlet üzleti hasznosítása, valamint a pitch kommunikáció területén is. Az első félév tananyaga a feltáró piackutatásra összpontosít, de magában foglalja a vállalkozásindítási folyamat minden elemét, az ötletgenerálástól a csapatépítésen át a piackutatási eredmények értékeléséig és bemutatásáig. A tantárgy tartalmi felépítése feltételezi, hogy a hallgatók az Innovációs és vállalkozási alapok (Innovation and Entrepreneurship Basics, BMEGT20M402) kurzust párhuzamosan hallgatják.

Tanulmányi eredmények

Tudás

1. Megismerte a vállalkozásfejlesztés alapvető, átfogó fogalmait, elméleteit és összefüggéseit.
2. Megtapasztalta az alapvető vállalkozásindítási módszereket, megközelítéseket és lépéseket.
3. Képessé vált egyéni üzleti koncepció megalkotására
4. Megtanulta, hogyan működik a startup világ.
5. Gyakorlati szinten megtanulta, mit jelent az intrapreneurship.
6. Megértette, miért elengedhetetlen a feltáró piackutatás egy vállalkozás indításakor.

Képesség

1. Alkalmazza az elsajátított elméleteket és módszereket, képes kritikusan áttekinteni, értékelni és megújítani saját cége, vállalkozása indulását, fejlődését.
2. Képes javaslatot tenni egy új vállalati (belső) vállalkozás fejlesztésére.
3. Tudjon tervet készíteni vállalkozása elindításához és fejlesztéséhez.
4. Képes irányítani az alkalmazottakat saját vállalkozásukban vagy vállalatukban, és hatékonyan együttműködni velük innovatív termékek/szolgáltatások fejlesztésében.
5. Legyen képes professzionális pitchet tartani a szakértőknek és a befektetőknek

Attitűd

1. Fogékony lesz új vállalkozások indítására.
2. Megismeri a 21. század innovációinak piaci hasznosítását (kommerciálizálását) a vállalkozásokban.

Önállóság és felelősség

1. Általános szakmai / mentori felügyelet mellett a meghatározott feladatokat önállóan, csapatban képes elsajátítani, elvégezni.
2. Aktívan vegyen részt az órákon és a projektfeladatokon.
3. Vállalja a felelősséget az elvégzett elemzésekért, következtetésekért és döntésekért.

Oktatásmódszertan

Projektmunka csapatban. Gyakorlati kontakt előadások. Meghívott előadók. Elméleti ismeretek könyvekből, anyagokból otthon. Informatikai eszközök és technikák alkalmazása az előadások és a választ-ható gyakorlatok során egyénileg.

Tanulástámogató anyagok

- 1. Curriculum and slides can be downloaded from the Moodle page related to the subject after the lectures. Moodle has business case studies and other educational resources.
- <https://edu.gtk.bme.hu>
- Main textbook: Laverty-Littel: Entrepreneurship, Opexstax. (Available: <https://openstax.org/details/books/entrepreneurship>)
- Blank, Steve (2005) Four Steps to the Epiphany. Successful Strategies for Products that Win. Cafepress.com
- Aulet, Bill (2013): Disciplined Entrepreneurship. 24 steps to a successful startup. Wiley valamint: www.disciplinedentrepreneurship.com és <http://www.detoolbox.com/>
- Ries, Eric (2011): The Lean Startup, Crown Business, New York
- Savoia, Alberto (2011): Pretotype it, https://www.pretotyping.org/uploads/1/4/0/9/14099067/pretotype_it_2nd_pretotype_edition-2.pdf
- Fitzpatrick, Rob (2013): The Mom test. How to talk to customers & learn if your business is a good idea when everyone is lying to you
- http://www.ted.com/talks/lang/eng/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action.html
- http://www.ted.com/talks/malcolm_gladwell_on_spaghetti_sauce.htm
- 12 Lessons Steve Jobs Taught Guy Kawasaki on youtube

II. TANTÁRGYKÖVETELMÉNYEK

A TANULMÁNYI TELJESÍTMÉNY ELLENŐRZÉSE ÉS ÉRTÉKELÉSE

Általános szabályok

The course requires continuous class presence and submitting assignments

Teljesítményértékelési módszerek

During the semester: Class participation and activity (20%) – assessed individually, discretionary assessment by lecturer. Project work and assignments to be submitted during semester: (50%) – assessed by teams (all team members will receive the same score). Pitching in teams participation (30%) – assessed by teams (all team members will receive the same score).

Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részaránya a minősítésben

- Class participation and activity : 20
- Project work and assignments : 50
- Pitching in teams participation : 30
- Total: 100

Vizsgaelemek részaránya a minősítésben

Az aláírás megszerzésének feltétele, az aláírás érvényessége

Érdemjegy-megállapítás

Jeles	91
Jeles	85-90
Jó	75-84
Közepes	62-74
Elégséges	50-61
Elégtelen	0-49

Javítás és pótlás

1) There is no individual minimum requirement for each midterm performance appraisal. 2) The projectwork not submitted by the deadline and the investor pitch at the end of the year cannot be replaced, the submitted task cannot be repaired. 3) If a student misses the investor pitch, it is provided opportunity to take an oral exam in examination term.

A tantárgy elvégzéséhez szükséges tanulmányi munka

Participation in classroom sessions (practice)	39
Individual preparation for classroom session	13
Homework assignments individually and in teams	52
Pitching preparation and pitching	16
Total	120

A tantárgykövetelmények jóváhagyása és érvényessége

A Kari Hallgatói Képviselőt véleményezése után jóváhagyta dr. Lógó Emma oktatási dékánhelyettes 2022.06.13-án. Érvényes 2022.06.13-tól.

III. RÉSZLETES TANTÁRGYTEMATIKA

TEMATIKAI EGYSÉGEK ÉS TOVÁBBI RÉSZLETEK

A félévben sorra vett témák

When scheduling the course, these topic elements are determined according to calendar and other features.

- 1 Introduction, clarifying expectations. Startups and entrepreneurship.
- 2 Forming teams and identifying roles. Preliminary idea-brainstorming.
- 3 Idea generation. Team contract and workplan.
- 4 Business Concept Mapping (BCM) Value proposition. Problem-solution fit.
- 5 Exploratory market research planning
- 6 Market research execution 1: interviews
- 7 Market research execution 2: sharing experience
- 8 Product development preparation phase. Accomplishing prototype test
- 9 Revenue model and high level financial planning
- 10 Market research results, presentation.
- 11 Preparation for pitching with slides
- 12 Pitch presentation
- 13 Finalizing assignments. Feedback, lessons learned.

További oktatók

Dr. János Vecsenyi professor emeritus janos.vecsenyi@gmail.com

Viktor Borbély vendégelőadó vik.borbely@gmail.com

Edit Rubóczki vendégelőadó

Dorottya Szemere PhD hallgató

László Csíki PhD hallgató

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.