



# TANTÁRGYI ADATLAP

## Innovációs és vállalkozási tanulmányok

### BMEGT20M405

# I. TANTÁRGYLEÍRÁS

## 1. ALAPADATOK

### Tantárgy neve

Innovációs és vállalkozási tanulmányok

**Azonosító** BMEGT20M405

### A tantárgy jellege

kontaktórási tanegység

### Kurzustípusok és óraszámok

<i>Típus</i>	<i>óraszám</i>
Előadás	0
Gyakorlat	2
Laboratórium	0

### Tanulmányi

teljesítményértékelés  
(minőségértékelés)

### típusa

félévközi  
érdemjegy

### Kreditszám

6

### 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: 3

---

### Közvetlen előkövetelmények

*Erős* BMEGT20M402 Innovation and Entrepreneurship (I&E) Basics

*Gyenge* BMEGT20M403 Business Development Lab I, BMEGT20M404 Business Development Lab II

*Párhuzamos* Nincs

*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. Ez a kurzus az EIT Digital I&E Minor része. A tantárgy célja, hogy felkészítse a hallgatókat arra, hogy képesek legyenek • a korábbi I&E-vel kapcsolatos tudásuk valós üzleti életben való alkalmazására, szintetizálására és értékelésére, • üzleti elemzéseket végezni, esettanulmányokban döntéseket hozni, • megfelelő koncepciót/módszereket és eszközöket kiválasztani az elemzésekhez, • eredményeiket professzionálisan bemutatni. A tantárgy tartalmi felépítése feltételezi, hogy a hallgatók korábban lehallgatták az Innovációs és vállalkozási alapok (I&E Basics), valamint a Vállalkozásfejlesztés gyakorlat I. és II. (Business Development Lab I and II) tárgyat.

### Tanulmányi eredmények

#### Tudás

1. Részletes ismeretekkel rendelkezik az üzletfejlesztésről.
2. Elsajátította a vállalkozásindítási módszereket, megközelítéseket és lépéseket.
3. Képes egyénileg üzleti koncepciót létrehozni
4. Tud navigálni az indítási ökoszisztémában.
5. Gyakorlati szinten tudja elősegíteni a vállalaton belüli vállalkozást
6. Feltárási piackutatást tud hatékonyan végezni.

#### Képesség

1. Tudja alkalmazni az elsajátított elméleteket és módszereket, képes kritikusan áttekinteni, értékelni és megújítani saját cége, vállalkozása indulását, fejlesztését.
2. Javaslatot tud tenni új vállalati (belső) vállalkozás fejlesztésére.
3. Tervet tud készíteni vállalkozása elindításához és fejlesztéséhez.
4. Képes irányítani az alkalmazottakat saját vállalkozásukban vagy vállalatukban, és hatékonyan együttműködni velük innovatív termékek/szolgáltatások fejlesztésében.
5. Elsajátította azt a készséget, hogy professzionális pitchet tartson a szakértőknek és a befektetőknek.

#### Attitűd

1. Fogékony lesz új vállalkozások indítására.
2. Ismerje meg a 21. század innovációinak piaci hasznosítását (kommercializálását) 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 könyvek-ből, anyagokból otthon. Informatikai eszközök és technikák alkalmazása az előadások és a választ-ható gyakorlatok során egyénileg.

### Tanulástámogató anyagok

- 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, Openstax. 2020. (Available: <https://openstax.org/details/books/entrepreneurship> )
- Kotler-Keller: Marketing management, Pearson.
- Blank, Steve (2005) Four Steps to the Epiphany. Successful Strategies for Products that Win. Cafe-press.com
- Aulet, Bill (2013): Disciplined Entrepreneurship. 24 steps to a successful startup. Wiley valamint: [www.disciplinedentrepreneurship.com](http://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](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/lang/eng/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action.html)
- [http://www.ted.com/talks/malcolm\\_gladwell\\_on\\_spaghetti\\_sauce.htm](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

Students are supposed to get deeply acquainted with the subject (selected business problem), accomplish literature survey, conduct analysis and submit a written report. The report should cover the following parts: challenge identification, concept acquisition, data collection, analysis and interpretation, conclusion. The instructor may ask teams to prepare an oral presentation at the end of the course. During the semester: Class participation and activity (30%) – 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.) Final Report submission (20%) – assessed by teams (all team members will receive the same score.) Students are supposed to work both independently and in team on their topics under the guidance of the supervisor. Supervisor is available during the scheduled class meetings, and at optional occasions based on mutual individual agreement.

### Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részaránya a minősítésben

- Class participation and activity: 30
- Project work and assignments to be submitted during semester: 50
- Final Report submission : 20
- 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 performance appraisal. 2) Submission of the final Report by teams is a requirement of fulfilling the subject.

### A tantárgy elvégzéséhez szükséges tanulmányi munka

Participation in classroom sessions (practice)	28
Individual preparation for classroom session	14
Homework assignments individually and in teams	126
Finalization of Report	12
Total	180

### A tantárgykövetelmények jóváhagyása és érvényessége

A Kari Hallgatói Képviselőtestület 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.
- 2 Forming teams and identifying roles. Preliminary problem selection.
- 3 Selection of practical company problems
- 4 Finalizing work plan
- 5 Value Proposition. Business canvas.
- 6 Call/interview with business stakeholders
- 7 Market segmentation
- 8 Market research plan
- 9 Problem-solution fit vs Product-market fit
- 10 Pricing research techniques
- 11 Financial plan
- 12 Marketing plan vs Sales plan
- 13 Presentation of Report
- 14 Finalizing assignment. Feedback, lessons learned.

### További oktatók

Dr. János Vecsenyi professor emeritus [janos.vecsenyi@gmail.com](mailto:janos.vecsenyi@gmail.com)

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

Edit Rubóczki vendégelőadó

Dorottya Szemere PhD hallgató

László Csiki 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.