



TANTÁRGYI ADATLAP

Vállalkozásfejlesztési gyakorlat II.

BMEGT20M404

I. TANTÁRGYLEÍRÁS

1. ALAPADATOK

Tantárgy neve

Vállalkozásfejlesztési gyakorlat II.

Azonosító

BMEGT20M404

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

3

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

Közvetlen előkövetelmények

Erős BMEGT20M402 Innovation and Entrepreneurship (I&E) Basics, BMEGT20M403 Business Development Lab I

Gyenge Nincs

Párhuzamos Nincs

Kizáró feltételek Nincs

A tantárgyleírás érvényessége

Jóváhagyta a Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar Kari Tanácsa (2024.05.29.) az 580439/11/2024 iktatószámmon hozott határozatával, amely érvényes 2024.05.29-től.

2. CÉLKITŰZÉSEK ÉS TANULÁSI EREDMÉNYEK

Célkitűzések

A tantárgy tartalmi felépítése a Vállalkozásfejlesztési Lab I (BMEGT20M403) folytatása, és feltételezi, hogy a hallgatók korábban sikeresen teljesítették az Innovációs és vállalkozási alapok (Innovation and Entrepreneurship Basics, BMEGT20M402) kurzust. A tárgyat azoknak a hallgatóknak ajánljuk, akik elsősorban gyakorlati oldalról szeretnék mély gya-korlati tudást szerezni a startupokról, a vállalkozásfejlesztésről és a vállalkozásokról, az alapvető pi-ackutatási és marketingismeretekről. A Corporate Entrepreneurship/Intrapreneurship is a tanterv része. 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 készsége szintű me-gismerésén 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 market-ingje, 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 ele-mét, az ötletgenerálástól a csapatépítésen át a piackutatási eredmények értékeléséig és bemutatásáig.

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 vállalatban belüli vállalkozást
6. Feltáró 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 köny-vekből, 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 lec-tures. Moodle has business case studies and other educational resources. <https://edu.gtk.bme.hu>
- Main textbook: Laverty-Littel: Entrepreneurship, Opexstax. 2020. (Available: <https://openstax.org/details/books/entrepreneurship>)
- 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 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 to be submitted during semester: 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 performance appraisal. 2) The project work 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)	26
Individual preparation for classroom session	13
Homework assignments individually and in teams	39
Pitching preparation and pitching	12
Total	90

A tantárgykövetelmények jóváhagyása és érvényessége

A Kari Hallgatói Képviselőt véleményezése után jóváhagyta dr. Lógó Emma oktatási dékánhelyettes 2024. 05.06-án. Érvényes 2024.05.06-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 Idea confirmation or pivoting. Teams, roles, organization, leadership.
- 2 Product development, Lean Startup
- 3 Marketing and sales plan I (target market, STP)
- 4 Marketing and sales plan II (ads, promotion)
- 5 Communication
- 6 Revenue plan and Pricing
- 7 Costs. Financial planning for 1 year and 5 years.
- 8 Investment and financing plan
- 9 Legal matters: IP, patenting
- 10 Corporate entrepreneurship and intrapreneurship
- 11 Preparation for pitching. Slide deck. One pager
- 12 Pitch presentation
- 13 Finalizing assignments. Feedback, lessons learned.

További oktatók

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.