



# TANTÁRGYI ADATLAP

## Vállalkozásfejlesztés

### BMEGT20ML85

# I. TANTÁRGYLEÍRÁS

## 1. ALAPADATOK

### Tantárgy neve

Vállalkozásfejlesztés

### Azonosító

BMEGT20ML85

### A tantárgy jellege

kontaktórási 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: 4

---

### 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 második féléves kötelező tantárgya A specializációt azon hallgatónak 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 tárgy épül a Specializáció első félévi tantárgyára (Vállalkozásindítás), amelynek elvégzése kötelező előfeltétel. A tantárgy (és a specializáció) válaszokat ad azoknak, akik - saját startup alapítását tervezik, de jelenleg még alkalmazottak, és bizonytalanok akár az ötletük élet-képessége, 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 vendégelőadók, mentorok és szakértők bevonásával a valódi, piaci ismeretek megszerzése mellett az iparági kapcsolatépítésre is lehetőséget biztosítunk. A vállalkozásindítási tudásanyagra építve a második félév tananyaga a piacra lépést állítja a fókuszba, amely a termékfejlesztéstől kezdve a marketingen keresztül a pénzügyi tervezésig és finanszírozásig minden lényeges folyamatot tartalmaz. Tisztázza az ötlet megvalósíthatóságát. A tantárgy tartalmi felépítése feltételezi, hogy a hallgató a specializáció egyéb tárgyait is hallgatni fogja.

### 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 piackutatás a vállalkozások elindításakor.

#### Képesség

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

#### Attitűd

1. Fogékony lesz az új vállalkozások létrehozására.
2. Megérti a 21. század innovatív újításainak piaci hasznosítási (kommercializálási) 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 kontaktórák. Vendégelőadók. 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
- [vallalkozasindito.hu](http://vallalkozasindito.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 (10%): A hallgatók egyéni órai részvételét és aktivitását az oktató(k) a szorgalmi időszak végén értékeli. Az elérhető max. pontszám 10. Házi feladatok (60%) A félév során összesen 12 számozott beadandó házi feladat lesz csapatszinten, aminek mindegyikét értékeljük, elsősorban az az oktató, aki kiadja a feladatot. Ezekkel egyenként max. 5 pont, azaz összesen 60 pont szerezhető. A csapatok minden tagja azonos pontszámot kap. Félévközi pitch (10%): Tollgate félévközi pitch felkészülés és részvétel – 10 pont. (A csapatok minden tagja azonos pontszámot kap.) B) Vizsgaidőszakban végzett teljesítményértékelés (20%) A vizsga elemei: Év végi befektetői pitch felkészülés és részvétel – 20 pont. (A csapatok minden tagja azonos pontszámot kap.)

### Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részaránya a minősítésben

- órai részvétel: 10%
- házi feladatok: 60%
- félévközi pitch: 10%
- összesen: 80%

### Vizsgaelemek részaránya a minősítésben

- órai részvétel: 10%
- házi feladatok: 60%
- félévközi pitch: 10%
- év végi befektetői pitch: 20%
- 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 Képviselőlet 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, csapat újrászervezése: Félévi követelmények. A csapatok felülvizsgálata és újrászervezése
- 2 Terméktervezés : Termékkonceptió, funkciók specifikációja, design
- 3 Lean startup fejlesztés: Lean startup, MVP, prototípus, tesztelés, redesign
- 4 Iparági értéklánc: Sajátos iparági képességek, kiszervezés, beszerzés
- 5 Marketing: Marketingstratégia elemei, módszerei
- 6 Értékesítés: Értékesítési stratégia, többcsatornás vevőkapcsolat
- 7 Pénzügyi tervezés, árazás: Pénzügyi tervezés lépései, folyamata. Árazási módszerek.
- 8 Gazdálkodás: Bevétel és költségek. Költség típusok. Nyereségességszámítás és mutatók.
- 9 Iparjogvédelem: Jogi megfelelés, szerzői jogok kérdései
- 10 Finanszírozás: Forrásbevonás, a kockázati tőke „létrája”
- 11 Pitch felkészülés: Felkészülés gyakorlása
- 12 Befektetői pitch: Pitch befektetők előtt éles szituációban

### 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)

Dr. Veres István egyetemi adjunktus [veres.istvan@gtk.bme.hu](mailto:veres.istvan@gtk.bme.hu)

### 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.