



# **SUBJECT DATASHEET**

## **Developing Ventures**

### **BMEGT20ML85**

# I. SUBJECT DESCRIPTION

## 1. SUBJECT DATA

### Subject name

Developing Ventures

### ID (subject code)

BMEGT20ML85

### Type of subject

contact lessons

### Course types and lessons

| <i>Type</i> | <i>Lessons</i> |
|-------------|----------------|
| Lecture     | 1              |
| Practice    | 1              |
| Laboratory  | 0              |

### Type of assessment

exam grade

### Number of credits

5

### Subject Coordinator

| <i>Name</i>   | <i>Position</i>     | <i>Contact details</i> |
|---------------|---------------------|------------------------|
| Dr. Danyi Pál | associate professor | danyi.pal@gtk.bme.hu   |

### Educational organisational unit for the subject

Department of Management and Business Economics

### Subject website

<https://edu.gtk.bme.hu>

### Language of the subject

magyar - HU

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

Programme: **MBA Master's Programme - Business Development and Innovation specialisation from 2021**

Subject Role: **Compulsory for the specialisation**

Recommended semester: **4**

---

### 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: 580005/7/2022. Valid from: 26.01.2022.

## 2. OBJECTIVES AND LEARNING OUTCOMES

### Objectives

Compulsory subject of the MBA programs's Business Development and Innovation is a specialization block. The specialization is recommended for students who want to acquire up-to-date knowledge of business start-up, business development and innovation, both on a theoretical and practical level. Intrapreneurship will also be an important part of the curriculum. The subject is based on the course of the first semester of the Specialization (Launching new ventures), the completion of which is a prerequisite. The subject (and specialization) provides answers to those who - are planning to start their own startup, but are still employed and uncertain about the viability or implementation of their idea, - are employees of an SME or a large company, but they consider it important to get to know and spread the entrepreneurial attitude in their company. They will be the corporate entrepreneurs who will not start their own business, but will make the current corporate operation more efficient and flexible, adapting what they have learned. - want to stay in their current profession, but they think that they will be suppliers of their current company or even their industry on an entrepreneurial basis, and on this basis they will build their gradually expanding business (developing the role of partner entrepreneurs, subcontractors). Completion of the course requires active participation and project work, the vast majority of which takes place in teams. In education, the main subjects focus not on traditional frontal presentation but on skill-level understanding of the curriculum and empirical knowledge transfer and uptake. With the involvement of invited speakers, mentors and experts involved in the education, in addition to gaining real, market knowledge, we also provide an opportunity to build industry relationships. Building on the knowledge of Launching New Ventures, the topics of this subject focus on market entry, which includes all the essential process elements from product development through marketing to financial planning and financing. It clarifies the feasibility of the idea. The content structure of the course assumes that the student will also listen to other subjects of the specialization.

### Academic results

#### Knowledge

1. Have knowledge of the basic, comprehensive concepts, theories and connections of business development.
2. Have mastered the basic business start-up methods, approaches and steps.
3. Learned how the startup world works.
4. On a practical level, have learned what intrapreneurship means.
5. Understood why exploratory market research is essential when starting a business.

#### Skills

1. Using the theories and methods learned, are able to critically review, evaluate and renew the start-up and development of his own company and enterprise.
2. Are able to make proposals for the development of a new corporate (internal) enterprise.
3. Are able to create a plan for starting and developing your business.
4. Have the ability to manage employees in their own business or company and work effectively with them to develop innovative products / services.

#### Attitude

1. Will be receptive to starting new businesses.
2. Understand the market utilization (commercialization) of the innovative innovations of the 21st century in enterprises.

#### Independence and responsibility

1. Under general professional / mentoring supervision, learn and perform the specified tasks independently and in a team.
2. Actively participate in classes and project assignments.
3. Take responsibility for its analyzes, conclusions and decisions.

### Teaching methodology

Project works in teams. Practical contact lectures. Invited lecturers. Theoretical knowledge from books materials at home. Application of IT tools and techniques during lectures and optional exercises individually.

### Materials supporting learning

- Kiadott oktatási segédletek
- Vecsenyi-Pettheő: Vállalkozz okosan, HVG, 2017
- vállalkozasindito.hu.
- Vállalkozásokról, startupokról szóló cikkek, esettanulmányok.

## II. SUBJECT REQUIREMENTS

### TESTING AND ASSESSMENT OF LEARNING PERFORMANCE

#### General Rules

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények értékelése önként vállalt házi feladatok, illetve vizsga alapján történik.

#### Performance assessment methods

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.)

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

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

#### Percentage of exam elements within the rating

- órai részvétel: 10%
- házi feladatok: 60%
- félévközi pitch: 10%
- év végi befektetői pitch: 20%
- összesen: 100%

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

Nincs aláírás megszerzési kötelezettség.

#### Issuing grades

|              |        |
|--------------|--------|
| Excellent    | 91-100 |
| Very good    | 88-90  |
| Good         | 75-87  |
| Satisfactory | 62-74  |
| Pass         | 50-61  |
| Fail         | 0-49   |

#### Retake and late completion

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.

#### Coursework required for the completion of the subject

|                                        |           |
|----------------------------------------|-----------|
| 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       |

#### Approval and validity of subject requirements

Consulted with the Faculty Student Representative Committee, approved by the Vice Dean for Education, valid from: 10.01.2022.

# III. COURSE CURRICULUM

## THEMATIC UNITS AND FURTHER DETAILS

### Topics covered during the term

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények eléréséhez a tantárgy a következő tematikai blokkokból áll.

- 1 Bevezetés, csapat újraszervezése: Félévi követelmények. A csapatok felülvizsgálata és újraszervezése
- 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

### Additional lecturers

Dr. Vecsenyi János professor emeritus    vecsenyi.janos@gtk.bme.hu

Borbély Viktor      vendégelőadó      vik.borbely@gmail.com

Dr. Veres István      egyetemi adjunktus    veres.istvan@gtk.bme.hu

### Approval and validity of subject requirements