



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 iktatószámon 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 hallgatóknak 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 be-vont 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 kritikusan szemlélni, értékelni, megújítani.
2. Képes javaslatokat készíteni új vállalati (belső) vállalkozás fejlesztésére.
3. Képes tervet készíteni a vállalkozása 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 kontakt órák. Vendég előadók. 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.
- 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
Elégséges	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 Képviselőt 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 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

További oktatók

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

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.