

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM



TANTÁRGYI PROGRAMOK

Kereskedelem és marketing


alapképzési szak

2025-2026. tanév

2. félév

Budapest, 2026. január

Kereskedelem és marketing alapképzési szak

	<h3 style="margin: 0;">TANTÁRGYI PROGRAM</h3>		
<h2 style="margin: 0;">WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM</h2>			
<h3 style="margin: 0;">A TANTÁRGY ALAPADATAI</h3>			
Tantárgy megnevezése:	Matematika 2.	Kódja:	WSMITAN055/ WSMITAL055
Szak megnevezése:	EE-GI-GM-KM-NG-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	2. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Balogh Imre		
Oktató	Dr. Balogh Imre		
Előtanulmányi feltételek:	Matematika 1		
Óraszám	45 (1+2)/18(6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		
<p>A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. Különös tekintettel arra, hogy a hallgatók sajátítsák el a mesterséges intelligencia későbbi működtetéséhez szükséges matematikai ismereteket és legyenek képesek azok szakmai tantárgyakba történő integrálására.</p>			
<p>Megszerzendő ismeretek: A valószínűség fogalma, a valószínűségszámítás axiómái, tételei, klasszikus képlet. Mintavétel. Feltételes valószínűség, szorzási szabály. Teljes valószínűség tétele, Bayes tétel. Események függetlensége. Diszkrét és folytonos valószínűségi változók. Nevezetes eloszlások. Centrális határeloszlás-tétel. Csebisev egyenlőtlenség, nagy számok törvénye. Többdimenziós eloszlások. Kétdimenziós valószínűségi változó és várható értéke, kovariancia, korrelációs együttható, feltételes valószínűségeloszlás. Regressziós függvény. Gazdasági alkalmazások.</p>			
<p>Kompetenciák:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai elemzési módszereknek. - A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, 			

rendszerez és elemez.

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Csernyák László (szerk.): Valószínűségszámítás. Matematika a közgazdasági alapképzés számára. Nemzeti tankönyvkiadó. Budapest, 2007. 215 p. ISBN:978963195949
- Solt György: Valószínűségszámítás. Példatár. Műszaki Kiadó. Budapest, 2010. 266 p. ISBN: 9789631630374

Ajánlott irodalom:

- Leif Mejlbro: Linear equations, matrices and determinants. bookboon. 2014. 113 p. ISBN 978-87-7681-506-86 <https://bookboon.com/en/linear-algebra-c-1-ebook>
- Leif Mejlbro: Probability Examples c-1-Introduction to Probability. Ventus Publishing APS. 2009. 61 p. ISBN 978-87-403-0151 <https://bookboon.com/en/introduction-to-probability-ebook>
- Brunner Zsuzsanna-Kovács Gergeyl-Nagyné Csóti Beáta-Piroska László:Gazdasági matematika II. Edutus Főiskola. Tatabánya. https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0046_gazdasagi_matematika_II/adatok.html



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Közgazdaságtan 2.	Kódja:	WSGTTAN093/ WSGTTAL093
Szak megnevezése:	EE-GI-GM-KM-NG-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	2. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Fabrícius-Ferke György		
Oktató	Dr. Fabrícius-Ferke György		
Előtanulmányi feltételek:			
Óraszám	45 (1+2)/18(6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a szakmai kompetenciáknál megjelölt tartalmakhoz való hozzájárulás, különös tekintettel arra, hogy a hallgatók a szakterület által elvárható általános makrogazdasági ismeretekre tegyenek szert, értsék a főbb gazdasági folyamatok mechanizmusait és ezeket megfelelő módon tudják értelmezni későbbi munkájuk során. Ezáltal képesek legyenek megérteni a világgazdasági eseményeket és azok nemzetgazdasági aspektusait.

Megszerzendő ismeretek:

A makroökonómia fogalma, tárgya, elemzési módszerei, a nemzetgazdaság szektorai, a makrogazdasági teljesítmény mérése, szempontjai, mutatószámrendszere. Az aggregált kereslet elemei, fogyasztási függvény, megtakarítási függvény, a beruházási kereslet, a kormányzati kereslet. Árupiaci egyensúly, jövedelem-kiadási modell, a multiplikátor, az IS görbe. A pénz funkció, a pénzkereslet, a pénzkínálat, a pénzpiaci egyensúly, pénzpiaci egyensúly és az LM görbe, az IS-LM modell. A monetáris politika, a fiskális politika, a külső sokkok hatása az aggregált keresletre. A munkaerőpiac alapkategóriái és összefüggésrendszere. Termelési függvény és a munka határterméke, a munkakeresleti görbe, aggregált kínálati görbe, a munkapiaci egyensúly. A makroökonómiai egyensúly és a stabilizációs politika. Expanzív fiskális és monetáris politika. A makroökonómia egyensúly és az infláció, az infláció és a Fisher hatás, a pénz mennyiségi elmélete. Infláció és a munkanélküliség, Phillips görbe. A nyitott gazdaság, fizetési mérleg és a valutapiac, árfolyamrendszerek. A gazdasági növekedés forrásai, folyamata, egyenlete, a termelékenység növekedésének ösztönzése, a fenntartható fejlődés. A közgazdasági metodológia/gazdaságfilozófia új irányai.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Paul L. Samuelson – William D. Nordham (2012): Közgazdaságtan V-VI-VII. fejezet; Akadémiai Kiadó, Budapest. Digitális kiadás 2016. ISBN 978 963 05 9781 4
- Czagány László-Fenyővári Zsolt-Misz József: Közgazdaságtan II.-Makroökonómia. JATE Press Szegedi Egyetemi Kiadó. Szeged, 2013. 244 p. ISBN: 9789633150269
- Bock Gyula: Makroökonómia feladatok. Saldo Kiadó. Budapest, 2012. 292 p.

Ajánlott irodalom:

- Mész József-Tőkés László: Makroökonómia feladatgyűjtemény. Akadémiai kiadó, Budapest. Digitális kiadás 2021. ISBN 978 963 454 747 1
https://mersz.hu/dokumentum/m899mfgy_1/
- Stephen D. Williamson (2018): Macroeconomics - Global Edition, PEARSON Education Limited, EAN 9781292215761, ISBN 9781292215761pp 5-22. http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/2319/1/Kozg36_Simai.pdf



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Vállalati gazdaságtan alapjai	Kódja:	WSGTTAN042/ WSGTTAL042
Szak megnevezése:	EE-GI-GM-KM-NG-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	2. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Mádi László		
Oktató	Dr. Mádi László		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45 (2+1)/18(12+6)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A vállalati gazdaságtan alapfogalmai, a vállalatok célrendszere, érintettjei, szervezeti keretei, profitorientált és nonprofit szervezetek. A vállalatok alapítása, működése és megszűnése. Vállalatelméletek. A vállalatok környezete. A vállalat társadalmi szerepe. Piac és piaci viszonyok. Az állam gazdasági szerepe. Az állami vállalatok jellemzői. Az alternatív közgazdaságtan és a felelős vállalat. A globalizáció és hatása a vállalatok tevékenységére. Verseny szerepe és funkciói. Kiemelt vállalati tevékenységek legfontosabb jellemzői (marketing, innováció, termelés és szolgáltatás, logisztika, humán erőforrás gazdálkodás, pénzügyek, információ és tudásmenedzsment). Ipar 4.0 hatása a vállalati tevékenységre, annak elemeire. Vállalatirányítási rendszerek. A vállalati stratégia és megvalósításának folyamata.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra,

nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Chikán Attila: Vállalatgazdaságtan. Akadémiai Kiadó. Budapest. Digitális kiadás 2020. ISBN 978 963 454 589 7
- Előadások anyaga

Ajánlott irodalom:

- Illés Mária: Vállalatgazdaságtan, Miskolci Egyetem, Miskolc, 2014. 162 p.
http://gkiweb.uni-miskolc.hu/gki/files/Illes_Maria_Vallalati_gazdasagtan_I.pdf



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Üzleti kommunikáció	Kódja:	WSAÜTAN043/ WSAÜTAL043
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-NG-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	2. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Kimmel Magdolna		
Oktató	Inotay Ákos		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+6)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Kommunikáció a személyes kapcsolatokban. A kommunikáció folyamata. A kommunikáció, mint személyes kompetencia. Konfliktusok a kommunikációban. A kommunikáció gátjai, fizikai akadályok, szemantikai akadályok. Pszichológiai tényezők szerepe a személyes kommunikációban. Kommunikáció a konfliktusok során. Konfliktuskezelési stratégiák. Versengő-, együttműködő-, kompromisszumos, elkerülő-, alkalmazkodó stratégia. Az együttműködés kommunikációja. Az üzleti együttműködés kommunikációs eszközei. Team-kommunikáció. Együttműködés és kommunikáció a teamben. Problémamegoldó team megbeszélések kommunikációs technikái. Kultúra és kommunikáció. Az üzleti élet kommunikációjának megtervezése. Az üzleti-szervezeti kommunikáció szóbeli formái. Felkészülés a kommunikációra. Interjúk. Prezentációk. Értekezletek, megbeszélések.

Kompetenciák:

- Ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés szabályait.
- Képes a fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Előadásokat tart, vitavezetést önállóan végez. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gazdálkodó szervezetben belüli és azon kívüli szakmai fórumok munkájában.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Göndör András: Üzleti kommunikáció. 2013. Digitális tankönyvtár.
- Raátz Judit–Szőke-Milinte Enikő: Üzleti kommunikáció. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2010. 280 p. ISBN:9789631964608

Ajánlott irodalom:

- CUDDY, AMY: Jelenlét - Így beszél a tested, Libri, 2016.
- NAVARRO, JOE: Beszédes testek, Libri, 2011.
- HASSON, GILL: Érzelmi intelligencia, Scholar, 2021.
- MAXWELL, JOHN C.: A csapatjátékos 17 nélkülözhetetlen tulajdonsága, Bagolyvár, 2005.
- COUGHTER, PETER: Pitch - Add el az ötleted egy jó prezentációval!, HVG, 2012.
- Borgulya Ágnes-Somogyvári Márta-Dévényi Márta-Dobrai Katalin: Kommunikáció az üzleti világban. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2015. 305 p. ISBN:9789630585347



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Számvitel	Kódja:	WSGTTAN025/ WSGTTAL025
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-NG-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	2. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Tóth Gergely		
Oktató	Sókiné dr. Nagy Erzsébet		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45 (1+2)/18(6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. A hallgatók részletesen megismerik a beszámoló összeállításának szabályait és a félév végére önállóan képesek lesznek a beszámoló egyes részeinek összeállítására, az év végi zárással kapcsolatos teendők elvégzésére, értelmezésére.

Megszerzendő ismeretek:

Vállalkozás és számvitel. A számvitel fogalma, célja, területei. A számvitel szabályozása, a számviteli törvény. A számviteli beszámolók fajtái, információtartalma, részei. A mérleg fogalma, az egyes mérleg sorok tartalma. Az Eredménykimutatás fogalma, fajtái, az eredménykategóriák. A kiegészítő melléklet és az üzleti jelentés tartalmi elemei. A könyvvizsgálat, a nyilvánosságra hozatal, letétbe helyezés és közzététel szabályai. A könyvviteli zárlat fogalma és teendői, a leltár, és leltározás kérdései, az értékelési elvek és eljárások.

Kompetenciák:

- Ismeri a számvitel alapfogalmait, a számviteli információs rendszert, a beszámoló részeit, illetve az azt alátámasztó könyvelési folyamatokat. Ismeri a számviteli összefüggéseket, áttekintése van a legfontosabb elméleti megközelítésekről, elsajátította a számviteli gondolkodás alapjait.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerrel való együttműködésre.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat.

- Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A félév során a hallgatók 3 alkalommal házi dolgozatot és egy alkalommal zárthelyi dolgozatot írnak. Az elégséges szinthez a hallgatói teljesítménynek el kell érnie a minimum 50%-ot.

A félévközi jegy megállapítása:

- Félévközi feladatok, házi dolgozatok 40 %
 - Zárthelyi dolgozat 60 %
-
- Összesen 100 %

Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- 2000. évi C. törvény a számvitelről
- Csepreginé Gallasz Andrea- Török Tamás Pál: Számviteli alapismeretek. Dialóg Campus Kiadó. Budapest, 2019. 173 p.
https://antk.uni-nke.hu/document/akk-copy-uni-nke-hu/802_Szamviteli_alapismeretek_e.pdf
- Dr. Siklósi Ágnes - Veress Attila: Pénzügyi számvitel példatár I-II., Perfekt Zrt, 2011.
- Előadások anyaga

Ajánlott irodalom:

- Dr. Sztanó Imre – Korom Erika: Pénzügy számvitel példatár – Beszámoló összeállítása – Számviteli kézikönyv, Unió Kiadó, 2009.
- Dr. Siklósi Ágnes - Dr. Veress Attila: Könyvvizetés és beszámolóképzés, Saldo Zrt, 2011



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Menedzsment	Kódja:	WSGTTAN096/ WSGTTAL096
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-NG-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	2. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Bognár Ferenc		
Oktató	Dr. Bognár Ferenc		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+6)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: A Képzési és kimeneti követelményekben megjelölt kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Alapfogalmak (tervezés, vezetés, szervezés, irányítás), kontingenciaelmélet, a szervezetek működését befolyásoló környezeti tényezők rendszere. A menedzser, a vezető és a kormányzó közötti különbségek. A menedzsment tervezési funkciója. A stratégia alapjai (értelmezése, célkitűzései, tervezése és folyamata). Problémaazonosítás, problémamegoldás és döntéshozatal. Döntések típusai. Csoportos döntéshozatal előnyei és hátrányai. Döntési eljárások fajtái, előnyei és hátrányai. A csoportok vezetése, csoportok a szervezetben, csoporttípusok, csoportszerepek. A vezetői kontroll a szervezetben, a kontroll fajtái. Az időütemezés szerepe és eszközei a menedzseri munkában.

Kompetenciák:

- Ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés, a projekt vezetés szabályait és etikai normáit.
- Gazdasági tevékenységet, projektet tervez, szervez, kisebb vállalkozást, gazdálkodó szervezetet, irányít és ellenőriz.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Bakacsi Gyula: A szervezeti magatartás alapjai, Semmelweis Kiadó, Budapest, 2015. 368 p. ISBN 978-963-331-313-8
- Gaál Zoltán – Szabó Lajos: A menedzsment alapjai. Pannon Egyetemi Kiadó, Veszprém, 2007.
- Előadások anyagai.

Ajánlott irodalom:

- Poór József: Menedzsment tanácsadói kézikönyv. 22. fejezet. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 978 963 454 01



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Általános nyelv 2. (angol nyelv/német nyelv)	Kódja:	WSNYLAN002/ WSNYLAL002
Szak megnevezése:	EE-GI-GM-KM-NG-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	2. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Kimmel Magdolna		
Oktató	Kispál Istvánné (angol nyelv)/Deák Zsuzsanna (német nyelv)		
Előtanulmányi feltételek:	Általános nyelv 1.		
Óraszám	45 (0+3)/20(0+20)		
Kredit	0		
A félévzárás módja:	aláírás		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

Szókincs fejlesztése és nyelvtani ismeretek angol nyelven

- Travelling; Holidays; Sights and sounds of a place; Story-telling; Past simple tense: regular and irregular forms. Writing short reports.
- Flats, houses, floor-plans. Asking for and giving directions; Writing a postcard. There is/There are; There was/There were; The Present Progressive tense; Present Simple or Present Progressive.
- Food and drinks; At a restaurant; Predicting the future; Future plans. Countable and uncountable nouns; to be going to...; quantifiers: much, a lot etc.
- Comparing and contrasting things, people; checking out of a hotel; Adjectives and adverbs; ; comparative and superlative forms of adjectives; comparative structures

Szókincs fejlesztése és nyelvtani ismeretek német nyelven:

- Über Vor- und Nachteile sprechen; Freizeitaktivitäten; Uhrzeit; Termine vereinbaren; sich verabreden; Datum; Modalverben; Ortsangaben; Richtungsangaben; Zeitangaben; Ordinalzahlen;
- Familie und Verwandtschaft; über die Hausarbeit sprechen; Tagesablauf; Possessivartikel; trennbare und nicht-trennbare Verben; Wechselprepositionen;

- Wegbeschreibungen; über Vergangenes sprechen; Lieblingsorte; Orts-und Richtungsangaben; Perfekt (1) : Verbklammer; Partizip II der regelmäßigen und unregelmäßigen Verben; Personalpronomen im Akkusativ
- Wiederholung: Vorbereitung auf die Prüfung Start Deutsch; Auskunft geben; um Informationen /Hilfe bitten; etwas bestellen, einkaufen; jemandem etwas wünschen, Tipps zum Vokabellernen.

Kompetenciák:

- A kurzus végére a hallgatók felelevenítik és megerősítik tudásukat a legalapvetőbb nyelvtani struktúrákról, a legfontosabb köznapi szituációkban használt funkcionális nyelvi elemekről és szókincsről.
- A kurzus végére a hallgatók idegen nyelv iránti nyitottsága nő, önbizalma megerősödik; nyelvtanulási stratégiái javulnak.

Oktatás módszertana:

- interaktív csoportmunka, sok páros és kiscsoportos beszédlehetőséggel
- a négy készség szimultán fejlesztése
- hangzó anyagok és az interaktív tábla adta lehetőségek kiaknázásával megtámogatott órai munka
- nyelvtani drillek otthoni végzése

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A félév aláírással zárul, amelynek feltételeit az oktató az első órán ismerteti a hallgatókkal.

Kötelező irodalom:

Angol nyelv:

- Oxenden, C. & Lambert, J. (2018) New English File Elementary: Student's Book with Online Practice. 4th edition. Oxford University Press.

Német nyelv:

- Dallapiazza, R-M.; von Jan E; Schönherr, T.(2016) Tangram Aktuell 5-8. Huber. Clive Oxenden-

Ajánlott irodalom:

Angol nyelv:

- Cristhina Lahtam Koneig- - Clive Oxenden-Jerry Lambert: English File Fourth Edition Elementary Workbook with Answer Key. Oxford University Press 2018.
- Az oktató által kiválasztott nyomtatott és online feladatok

Német nyelv:

- Orth-Chambah, J.(2016): Tangram aktuell 1-7 Übungsheft, Hueber, Ismaning.
- Az oktató által kiválasztott nyomtatott és online feladatok



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Mesterséges intelligencia a gazdaságban	Kódja:	WSMITAN007/ WSMITAL007
Szak megnevezése:	EE-GI-GM-KM-NG-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	2. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Balogh Imre		
Oktató	Dr. Balogh Imre		
Előtanulmányi feltételek:	GI: - , EE-GM-KM-NG-PSZ: Informatika		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+6)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. A tantárgy oktatása során kiemelt figyelmet kap a kritikai gondolkodás és az etikai megfontolások, mivel a mesterséges intelligencia alkalmazása komoly társadalmi és gazdasági hatásokkal bír.

Megszerzendő ismeretek:

MI fogalma és történeti áttekintés. MI típusai: gyenge és erős MI. Alapfogalmak: algoritmus, gépi tanulás, mélytanulás. MI alapú rendszerek működése. Adatok szerepe az MI-ben. Adatgyűjtés és adatkezelés. MI szerepe a gazdasági modellezésben. Pénzügyi szektor: algoritmikus kereskedés, kockázatelemzés. Üzleti intelligencia és MI. Automatizálás és Robotika. Automatizálás hatása a munkaerőpiacra. Robotika alkalmazása különböző iparágakban. Esettanulmány: gyártás és logisztika.

MI az Ügyfélszolgálatban. Chatbotok és virtuális asszisztensek. Ügyfélélmény javítása MI segítségével. Esettanulmány: sikeres MI alapú ügyfélszolgálati megoldások. Gépi Tanulás a Gazdaságban. Gépi tanulás alapelvei. Felügyelt és felügyelet nélküli tanulás. Esettanulmány: prediktív analitika. Adatvédelem és Etikai Kérdések. Adatvédelem a mesterséges intelligencia korában. Etikai dilemmák az MI alkalmazásában. Jogszabályi keretek. MI a Marketingben. Célzott hirdetések és MI. Adatvezérelt marketing stratégiák. Esettanulmány: sikeres marketingkampányok. MI a Kereskedelemben. E-kereskedelem és MI. Személyre szabott ajánlások. Esettanulmány: Amazon és más platformok. MI az Emberi Erőforrásokban. Toborzás és kiválasztás MI segítségével. Teljesítményértékelés és predikció. Esettanulmány: HR technológiai megoldások. MI a Termelésben. Termelési folyamatok optimalizálása. Prediktív karbantartás. Esettanulmány: ipari MI alkalmazások. MI és Fenntarthatóság. Fenntartható fejlődés és MI. Energiahatékonyság javítása MI által. Esettanulmány: zöld technológiák. Jövőbeli Trendek és Fejlesztések. MI fejlődési irányai. Jövőbeli gazdasági hatások. Innováció és kutatás az MI területén.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.

- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerrel való együttműködésre.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Bögel György, Nagy Dániel Attila: Mesterséges intelligencia a gazdaságban. Tipotex Kiadó. Budapest, 2025. 304 p. 9789634933434
- Előadások anyaga
- Russell, S., & Norvig, P. (2020). Artificial Intelligence: A Modern Approach (4th ed.). Pearson. [Kiválasztott fejezetek]
- Ng, A. (2022). Machine Learning Specialization. Coursera. [Online kurzus anyag]
- Hilpisch, Y. (2020). Artificial Intelligence in Finance. O'Reilly Media.

Ajánlott irodalom:

- MMI interjúk. <https://www.youtube.com/watch?v=QX69k1dbVrI>
- <https://www.kaggle.com>
- <https://lanreakcio.clementine.hu>



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Környezetgazdaságtan	Kódja:	WSUFGTAN595/ WSUFGTAL595
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	4. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Fabrícius-Ferke György		
Oktató	Dr. Szalai Ibolya		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45 (1+2)/18(6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A fenntartható fejlődés értelmezése, elvei. A gazdasági növekedés és a környezeti minőség kapcsolata. Környezeti terhelés. Kuznets görbék. A jólét jellemzése, jóléti mutatók. Makrogazdasági mutatók. A jövedelemeloszlás egyenlenségei. A humán fejlődés mérése. UNDP index. Ökológiai lábnyom és számítása. Természeti erőforrások. A közjavak túlhasználata. Kimerülő és megújuló erőforrások. Nem kitermelhető természeti javak. A környezet monetáris értékelése. A környezetszennyezés gazdaságtana. A környezetszennyezés alaptípusai. Externális hatások. Externáliák optimális nagysága. Piou és Coase elméletei és környezetpolitikai következmények. A környezetszennyezés csökkentése. Környezetpolitikai eszközök. A föld légköre és a klímaváltozás. A környezetvédelem szabályozásának eszközei. Direkt beavatkozás, ösztönzésen alapuló szabályozás, önszabályozás. Környezetszabályozás az EU-ban. A vállalkozások környezeti kockázatai. Környezetbarát termékek.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott

az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti.

Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Kerekes Sándor: A környezetgazdálkodás alapjai. Akadémiai Kiadó Zrt, Budapest, 2018. Digitális kiadás. ISBN9789634542261
https://mersz.hu/hivatkozas/dj331aka_book1#dj331aka_book1

Ajánlott irodalom:

- Marjainé Szerényi Zsuzsanna-Bisztriczky József-Csutora Mária-Kocsis Tamás: Környezetgazdaságtan példatár. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2018. Digitális kiadás. ISBN 978 9634541776
https://mersz.hu/hivatkozas/m355kgp_book1#m355kgp_book1
- Alfred Endres, Volker Radke (2017): Economics for Environmental Studies, Springer-Verlag Berlin and Heidelberg GmbH & Co. KG, EAN 9783662548264, ISBN 3662548267 291 oldal P.



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Európai Unió és gazdaságpolitikai ismeretek	Kódja:	WSUFTTAN503 / WSUFTTAL503
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	4 . félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Fekete József		
Oktató	Dr. Fekete József		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+16)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A gazdaságpolitika értelmezése, területei. Szerepe és jelentősége nemzeti és nemzetközi aspektusban. Integrációelméleti alapok. Az EU és a liberális eszmerendszer. Az Európai Unió fejlődése, felépítése és működésének alapjai. Az EU intézményrendszere. Az Európai Unió hatáskörei. Döntéshozatal és jogalkotás az EU-ban. Az EU joga. Belső piac és a négy alapszabadság. Az EU belső politikái. Az EU gazdaságpolitikája, a gazdaságpolitika területei. Gazdasági és monetáris unió. Versenypolitika. Agrárpolitika. Közlekedéspolitika. Regionális támogatások. Foglalkoztatás- és szociálpolitika. Ipar- és vállalkozási politika. Kutatási és technológiafejlesztési politika. Energiapolitika. Környezetvédelmi politika. Fogyasztóvédelmi politika. Az EU külső politikái. Az Európai Unió bővítése. Globalizáció és fenntarthatóság gazdaságfilozófiai kérdései. Integrációs kihívások és megoldások napjainkban. Válságkezelés az EU-ban, új gazdaságfilozófiai irányzatok érvényesülésének lehetőségei.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzése, javaslatai, döntései során.
- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Kende Tamás (szerk): Bevezetés az Európai Unió politikáiba. Akadémiai Kiadó Zrt, Budapest 2019. Digitális kiadás. ISBN 9789632956152
https://mersz.hu/dokumentum/wk41__1/
- Bóka J.-Gombos K.-Szegedi L.: Az Európai Unió intézményrendszere. Dialóg campus Kiadó. Budapest, 2019. 264 p. ISBN: 9786156020789

Ajánlott irodalom:

- Herman Lelieveldt-Sebastiaan Princen: Politics of the European Union. Cambridge University, 2015. 341 p. ISBN 1107544904
- Kengyel Ákos: Gondolatok az európai integráció fejlődésének következő időszakát meghatározó prioritásokról. Közgazdasági szemle, LXVII. évf. pp.415-421. 2020. április



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Gazdaságtörténet és gazdaságfilozófia	Kódja:	WSUFTTAN542 / WSUFTTAL542
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szak		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	4. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Fekete József		
Oktató	Dr. Fekete József,		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (1+1)/12(6+16)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A gazdaság történetének világrendszer jellegű megközelítése, összefüggésrendszer. Az európai fejlődési modell és Magyarország. A magyar gazdaság fejlődésének jellemzői a különböző történelmi korokban. A filozófia hatása a gazdaságra. Európai fejlődési modell és Magyarország. A szerves és a követő fejlődés modellje. A magyar gazdaság fejlődésének jellemzői a XVI-XX. században. A magyar gazdaság „útkeresése” az 1956-os forradalom után. A Kádár-rendszer konszolidációja – gazdaság és társadalom a szocialista évtizedekben. Rendszerváltozás hatása a magyar gazdaságra. A gazdasági teljesítmény és a gazdaság szerkezetének összefüggései. Változások és események az ezredforduló után.

Kompetenciák:

- Rendelkezik a gazdaságtudomány alapvető, átfogó fogalmainak, elméleteinek, tényeinek, nemzetgazdasági és nemzetközi összefüggéseinek ismeretével, a releváns gazdasági szereplőkre, funkciókra és folyamatokra vonatkozóan.
- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.
- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

Kötelező irodalom:

- Bodrogi Bence-Galántai Zoltán: Gazdaságtörténet. Típotex Kiadó. Budapest 2013.
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2011-0023_Gazdt/adatok.html

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Ajánlott irodalom:

- Kaposi Zoltán: Magyarország gazdaságtörténete.1700-2000. Saldo Kiadó. Budapest,2010. 432 p. ISBN:9789639310223



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Vállalati pénzügyek	Kódja:	WSUFGTAN534 / WSUFGTAL534
Szak megnevezése:	GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	4. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Tóth Gergely		
Oktató	Dr. Tóth Gergely		
Előtanulmányi feltételek:	Pénzügytan		
Óraszám	45(1+2)/18(6+12)		
Kredit	6		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A befektetési döntések alapjai. A vállalati pénzügyi beszámolók és vállalati pénzügyi teljesítmény mérése. Pénzügyi beszámolók. Piaci hozzáadott érték. Egy nemzetközi nagyvállalat éves beszámolójának áttekintése. Pénzügyi kimutatások elemzése. Likviditás, eszökgazdálkodás, adósságszolgálat, profitabilitás, piaci értéket tükrözö ráták. A tőke-beruházási és finanszírozási döntések és a nettó jelenérték szabály. Pénzáramlási körök és szereplők a makrogazdaságban. A tőkeátcsoportosítás makrogazdasági modellje. A pénz időértéke. Kamatozás, diszkontálás, annuitások. A nettó jelenérték, mint döntési kritérium. Tőkeértékelés általános és különös esetei. Az értékelés általános elvei. Kötvények értékelése. Részvények értékelése. Általánosított osztalékmódel. A vállalati tőkeszükséglet és tőkeszerzési módok. A tőkeszükséglet tervezése, a tőkeszerzés piaci lehetőségei. Példák a vállalati tőkeszükséglet számításra. A tőke-költségvetési elvek. A beruházási probléma, beruházási, működési pénzáramok. A kockázat és a megtérülés kapcsolata. Befektetési portfóliók. A portfóliókockázat vizsgálata. Példa a kockázat számítására. A tőke költsége. Tőkeköltség számítás CAPM módellel. A finanszírozási áttét hatása.

Kompetenciák:

- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.

- Követi és értelmezi a világgazdasági, nemzetközi üzleti folyamatokat, a gazdaságpolitika és a szakterület szerint releváns kapcsolódó szakpolitikák, jogszabályok változásait, azok hatásait, ezeket figyelembe veszi elemzései, javaslatai, döntései során.
- attitűdje
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Bélyácz Iván: Befektetések és a tőkepiac. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2019. 152 p. Digitális kiadás. ISBN: 9789634544173 https://mersz.hu/dokumentum/m546bt__1/
- Sinkovics Alfréd: Költség és pénzügyi kontrolling. II. rész. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2019. Digitális kiadás. ISBN 9789632958705 https://mersz.hu/dokumentum/YOV0728__1/

Ajánlott irodalom:

- Csoma M.-Gyulai L.-Nagy Gy.-Percze Sz.-Pócs G.-Rékasi R.-Tomsits A.-Urbanics R.: Vállalati pénzügyek feladatgyűjtemény. Saldo Kiadó. Budapest, 2016. 352 p. ISBN: 978963385071



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Marketing menedzsment	Kódja:	WSUFTTAN511 / WSUFTTAL511
Szak megnevezése:	GM-KM alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	4. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Péntes Ibolya Rózsa		
Oktató	Dr. Péntes Ibolya Rózsa, Dr. Danyi-Boll Anikó		
Előtanulmányi feltételek:	Marketing		
Óraszám	45(1+2)/18(6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A marketingmenedzsment értelmezése, szerepe és jelentősége a XXI. században. A marketingtevékenység új körülményei, a holisztikus marketing és a marketingmenedzsment összefüggései. A marketingmenedzsment mint tevékenység és folyamat. A marketingmenedzsment kiemelt feladatai. Marketingstratégiák és tervek kidolgozása. A fogyasztói és vevői érték összetevői, a vevők életciklusértékének maximalizálása, vevőkapcsolatok ápolása. A termékmixszel kapcsolatos marketingmenedzsment döntések. Árstratégiák és árprogramok kialakítása. Integrált marketingcsatornák kialakítása, marketingcsatornák és értékháló, csatornatervezési- és irányítási döntések. integrált marketingkommunikáció tervezése és irányítása, a marketingkommunikáció eszközeinek kiválasztása és alkalmazása, Hosszú távú sikeres növekedés eszközei. Új piaci ajánlatok, kilépés a globális piacokra.

Kompetenciák:

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolatrendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket.
- Képes a marketing és értékesítés rövid és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a gyors piaci változások felismerésére, azokhoz való alkalmazkodásra.

- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- K.L.Keller- Philip Kotler: Marketingmenedzsment. Akadémiai Kiadó. Budapest, 2016. 894.p. Digitális kiadás. ISBN 9789630592512
https://mersz.hu/hivatkozas/dj183m_book1#dj183m_book1

Ajánlott irodalom:

- Piskóti István: Businessmarketing-menedzsment. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN 978 9630597555 https://mersz.hu/dokumentum/dj106bm_1/



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Marketingkutató módszertana	Kódja:	WSUFTTAN513/ WSUFTTAL513
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	4. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Gyenge Balázs		
Oktató	Dr. Gyenge Balázs		
Előtanulmányi feltételek:	Marketing		
Óraszám	45(1+2)/18(6+12)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. A hallgatók ismerjék meg a marketingkutató módszertanát és eszközrendszerét, lássák át a marketingkutató folyamatának lépéseit és a marketingkutatósi terv elkészítésének alapproblémáit.

Megszerzendő ismeretek:

A marketingkutató értelmezése, folyamata. A marketing információs rendszer. A marketingkutatósi terv felépítése. A marketingkutató fajtái. A szekunder és primer információk szerepe. A kvalitatív kutatósi technikák különböző eszközei (megfigyelés, fókuszcsoport, kutatósi interjú, mélyinterjú, projektív technikák, mapping). A kvantitatív eljárások egyes módszerei (szóbeli, írásbeli, telefonos, internetes megkérdezés, termékteszt, kísérletek). A kérdőív szerkesztés alapelvei, az online kérdőív tervezés sajátosságai. A kérdéstípusok, a skálák, a mérési szintek alkalmazási lehetőségei. A kvantitatív mintavétel legjellemzőbb formái.

Kompetenciák:

- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek

- Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatói feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére.
- Képes a vállalati kereskedelmi és marketing adatbázisok kezelésére, a szekunder marketingkutatói információk és adatok elemzésére, a szükséges specifikus szoftverek használatára.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, ebben munkatársaival való együttműködésre.
- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelőséget vállal. - Felelőséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.

Oktatás módszertana:

A tantárgy interaktív előadásokra és szemináriumokra épül. Az előadások prezentációs jellegét a szemináriumok egészítik ki, melyek lehetőséget teremtenek a gyakorlati példák megvitatására, továbbá az önálló hallgatói feladatok konzultálására. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A félévvégi aláírás megszerzésének feltételeit az oktató ismerteti. A szorgalmi időszak végén a hallgatók a beadandó feladatot eljuttatják az oktatóhoz, valamint a kurzus elméleti ismeretanyagából félévzáró zárthelyi dolgozatot írnak.

Az érdemjegy az alábbiak szerint kerül kialakításra:

- beadandó feladatok (nappali): 10+40 pont
- beadandó feladat (levelező): 50 pont
- félévzáró zárthelyi dolgozat: 50 pont
- összesen szerezhető pontszám: 100 pont

Hallgatói teljesítmény értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Hoffmann M., Kozák Á., Veres Z. (2009): Piackutatás, Műszaki Könyvkiadó
online kiadás: Veres Z., Hoffmann M., Kozák Á. (2017): Bevezetés a piackutatásba, Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN 978 963 454 003 8
<https://mersz.hu/kiadvany/219/info/>
- Gyenge, B. (2023): A marketingkutatás alapjai. Oktatási segédlet. Wekerle Sándor Üzleti Főiskola. Budapest.

Ajánlott irodalom:

- Gyulavári T., Mitev A., Neulinger Á., Neumann-Bódi E., Simon J., Szűcs K. (2014, 2017): A marketingkutatás alapjai, Akadémiai Kiadó
online kiadás: Gyulavári T., Mitev A., Neulinger Á., Neumann-Bódi E., Simon J., Szűcs K. (2017): A marketingkutatás alapjai, Akadémiai Kiadó, Budapest, ISBN 978 963 059 888 0, 1-10. fejezet, <https://mersz.hu/kiadvany/240/info/>
- Malhotra N. K. (2012, 2017): Marketingkutatás, Műszaki Könyvkiadó
online kiadás: Malhotra N. K., Simon J. (2017): Marketingkutatás, Akadémiai Kiadó, Budapest, 978 963 059 867 5, II/8, 9, 10. fejezet, <https://mersz.hu/kiadvany/198/info/>
- Lehota J. (2001): Marketingkutatás az agrárgazdaságban, Mezőgazda Kiadó
- Babbie E. (1999): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata, Balassi Kiadó
- Scipione P. A. (1994): Piackutatás elmélete és gyakorlata, Spinger Kiadó



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Szaknyelv 2 (angol nyelv/német nyelv)	Kódja:	WSUFNYAN504 / WSUNYAL504
Szak megnevezése:	EE-GM-KM-PSZ alapképzési szakok		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	4. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Kimmel Magdolna		
Oktató	Kispál Istvánné (angol nyelv)/Deák Zsuzsa (német nyelv)		
Előtanulmányi feltételek:			
Óraszám	45 (0+3))/20(0+20)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek angol nyelven

1. Effective oral and written communication with business partners.
Communication via the phone, making and receiving phone calls, leaving and taking messages. Strategies to bridge communication breakdowns: paraphrasing, politely requesting repeating etc. Business correspondence: types of business letters and e-mails (asking for and giving information on products/services/terms of delivery etc. placing and confirming orders, asking for quotation, inviting business partners, accepting and politely declining invitations, placing complaints, responding to complaints etc.) Conventions of business letter/e-mail writing (content, structure and style), professional terms and conventional phrases used. Writing business reports.
Successful presentations: main parts, attention grabbing introductions, effective closings; discourse markers; visual backup, style, handling questions.)
Simulation: handling complaints. (Expressing dissatisfaction politely, making requests and demands, in writing and orally)
Case study: analysing data regarding consumer satisfaction about a product or a service; designing, writing up and presenting an action plan to remedy the situation.
2. Business ethics and etiquette
The relevance of cultural awareness in business communication. Safe topics of small talk, rules of polite behaviour and interaction in different cultures, aspects of body language and their relevance

in polite communication. Different patterning of interaction, business negotiations and presentations in different cultures.

Case studies: analysing conflicts stemming from cultural differences. Roleplays: handling cultural clashes in business life.

Hospitality rules in different cultures, customs regarding gift giving, dress codes, time management in different cultures.

Business ethics: basic principles of ethical business conduct; unethical business practices and their consequences.

Case studies: analysing cases of unethical business behaviour. Simulation: how to resolve a business issue without breaking the rules of ethical behaviour?

3. Marketing

The concept of marketing. Marketing mix (4P). The most frequently used ways of influencing customers (advertising, sales, prize draws).

Case studies: typical features of effective marketing campaigns.

Small group project work: designing a marketing campaign and presenting it to the potential customer.

Megszerzendő ismeretek német nyelven:

1. Geschäftskommunikation in Wort und Schrift

Telefonieren, Telefongespräche, Telefonanrufe, Nachrichten weitergeben, hinterlassen. Höfliche Fragen, Wiederholungen, Umschreibungen. Geschäftsbriefe, E-Mails, deren Aufbau, Einteilung, Gliederung (Anfrage, Bestellung, Bestätigung von Bestellungen, um Informationen bitten, Einladung annehmen/ablehnen) Berichte, Zusammenfassungen schreiben. Aufbau einer erfolgreichen Präsentation, inhaltliche Elemente, Stil, visuelle Darstellung, sprachliche Elemente. Rollenspiel: Behandlung von Beschwerden. Ausdrücken von Bitten, Anfragen, Unzufriedenheit in Wort und Schrift ausdrücken.

Fallstudie: Bearbeitung und Präsentation eines schriftlichen Vorschlags aufgrund der Forschungsergebnisse einer Zufriedenheitsumfrage eines Produkts oder einer Dienstleistung

2. Geschäftsetikette

Die Bedeutung der kulturellen Bewusstheit im Geschäftsleben. Themen der informellen Gespräche, Höflichkeitsformen, die Bedeutung und Verschiedenheiten der Körpersprache im Geschäftsleben, Kommunikationsmuster je nach Kulturen. Analyse der Konflikte, die auf Verschiedenheit der Kulturen basieren, Behandlung von Konflikten, Rollenspiel. Etikette der geschäftlichen Bewirtung, Bescherung, Dress code, die Unterschiede bei der Leitung eines geschäftlichen Gesprächs, Verschiedenheiten des Zeitmanagements. Geschäftsetikette, die Folgen von unethischen Geschäftsverhalten. Fallanalysen.

Rollenspiel: Lösung von geschäftlichen Problemen: Profitverlust oder Zuwiderhandlung von Prinzipien?

3. Marketing

Marketinganalyse. Marketing Mix (4P). Die häufigsten Methoden für Beeinflussung der Konsumenten (Werbung, Sonderangebote, Gewinnspiele). Merkmale der wirksamen Werbung, Bearbeitung von Fallstudien

Projektarbeit: Planen von Werbungskampagne und ihre Präsentation

Kompetenciák:

- Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén és legalább egy idegen nyelven.
- Megérti és használja a szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyar és idegen nyelven.
- Írásban, szóban és modern infokommunikációs eszközökkel, idegen nyelven is képes kommunikálni.
- Kialakulnak a sikeres interkulturális kommunikációhoz szükséges attitűdjei.

Oktatás módszertana: Az oktatás interaktív, a kommunikatív nyelvoktatás hagyományaira támaszkodó nyelvoktatási módszerek alkalmazásával történik. A tanítás során az oktató infokommunikációs eszközöket is használ. A nyelvi készségek intenzív fejlesztése érdekében a hallgatók páros és csoportos feladatokat oldanak meg. Az eltérő tanulói csoportokba nyelvi szintfelmérő alapján kerülnek be a hallgatók. Az oktatók igény esetén online és nyomtatott segédanyagokat biztosítanak a hallgatók számára.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom

Angol nyelv:

A2/ B1 nyelvi szintű hallgatók számára:

- Cotton, D., Falvey, D. Kent, S: New Market Leader Pre-Intermediate. Pearson-Longman. Harrow, 2007. 160 p. ISBN 978-1-4058-1296-2
- Grant, D. Hudson, J.: Business Results Pre-Intermediate. OUP. Oxford, 2009. 159 p. ISBN 978 0 19 474810 0
- Online kiegészítő anyagok
<https://www.pearsonelt.com/myenglishlab.html>
<https://elt.oup.com/student/result/?mode=student&cc=hu&selLanguage=hu>

B1/B2 nyelvi szintű hallgatók számára:

- Cotton, D., Falvey, D. Kent, S : New Market Leader Intermediate. Harrow, Pearson-Longman. Harrow, 2005. 176 p. ISBN 978-1-4082-1901-0
- Hughes, J., Naunton, J.: Business Results Intermediate. 2008. Oxford, Oxford University Press.
159 p. ISBN 978 0 19 476801 6

- Online kiegészítő anyagok
<https://www.pearsonelt.com/myenglishlab.html>
<https://elt.oup.com/student/result/?mode=student&cc=hu&selLanguage=hu>

B2+/C1 nyelvi szintű hallgatók számára:

- Cotton, D., Falvey, D. Kent, S: New Market Leader Upper-Intermediate. Harrow, Pearson-Longman. Harrow, 2006. 176 p. ISBN 978-1-4058-1309-09
- Duckworth, M., Turner, R.: Business Results Upper-Intermediate. OUP, Oxford, 2008 . 167 p. ISBN 978 0 19 476810 8
- Online kiegészítő anyagok
<https://www.pearsonelt.com/myenglishlab.html>
<https://elt.oup.com/student/result/?mode=student&cc=hu&selLanguage=hu>

Német nyelv:

A2/B1 nyelvi szintű hallgatók számára:

- Braunert, J., Becker, N.: Alltag, Beruf und Co 5. B1 Kursbuch+Arbeitsbuch. Hueber Kiadó, München, 2010.120 oldal, ISBN: 978-3-19-401590-6
- Jotzo, S., von Taeuffenbach B., Dr. Bosch, G., Müller, A., Baum, W., Haas, U.: Schritte international im Beruf 5. A2/B1, Hueber Kiadó, München, 120.oldal, ISBN 978-3-19-681851-2

B1/ B2 vagyis középfeladó nyelvi szintű hallgatók számára

- Braunert, J., Becker, N.: Alltag, Beruf und Co 6. B1/B2, Kursbuch+Arbeitsbuch, B1/2, Hueber Kiadó, München 2010., 94. oldal ISBN: 978-3-19-601590-4
- Jotzo, S., von Taeuffenbach, B., Dr. Bosch, G., Müller, A., Baum, W. , Haas, U.: Schritte international im Beruf 6., B2/1, B2/2, Hueber Kiadó, München, 120 oldal, ISBN 978-3-19-681851-2

Ajánlott irodalom

Angol nyelv:

- Hughes, J.; Mallett, A.: Successful meetings. DVD and Students' Book pack. Oxford, Oxford University Press. 2012. ISBN: 978-0-19-476839-9
- Hughes, J.; Mallett, A. (2012): Successful presentations. DVD and Students' Book pack. OUP, Oxford, 2012. ISBN: 978-0-19-476835-1

Német nyelv:

- Mommertz, S. :Deutsche Geschäftskommunikation, Tanulási segédlet, Szolnok, 2020
- Braunert, J., Schlenker, W.: Unternehmen Deutsch, , B1/B2 Klett kiadó, Budapest 2008. 215 oldal·ISBN: 3126757456
- Buscha A., Linthout, G.: Geschäftskommunikation-Verhandlungssprache, Hueber Kiadó, München, 120. oldal 2007. ISBN: 9783190915989

Online kiegészítő anyagok:

- <https://www.sem-deutschland.de/inbound-marketing-agentur/online-marketing-glossar/was-ist-marketing/>
- <https://www.expat-news.com/interkulturelle-kompetenzen-ausland/geschaeftsetikette-im-ausland-verstehen-39360>



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Projektmunka	Kódja:	WSUFTTAN528/ WSUFTTAL528
Szak megnevezése:	KERESKEDELEM ÉS MARKETING ALAPKÉPZÉSI SZAK		
Munkarend	Nappali /levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	6.		
Meghirdetés gyakorisága	tanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Gyenge Balázs PhD		
Oktató	Dr. Gyenge Balázs PhD		
Előtanulmányi feltételek:	minimum 130 kredit		
Óraszám	30(0+2)/12(0+12)		
Kredit	4		
A félévzárás módja:	Félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja:

A Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák megszerzése.

Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák:

A hallgatók képesek lesznek projekt jellegű feladatok konkrét céljainak meghatározására és a tevékenység megtervezésére. Képesse válnak adott projektmunka szervezésére és megvalósítására, a záró tanulmány megírására és az eredmények prezentálására.

Feladat: Egy konkrét vállalkozás/szervezet tevékenysége során felmerülő marketingprobléma konceptualizálása, feltárása és leírása szekunder kutatási eszközökkel, a problémamegoldás fázisában a marketingaktivitások tervezésére tett ajánlással, primer kutatás tervezésével.

A hallgatók egyénileg dolgoznak.

A projektmunka főbb elemei:

- A hallgató a projektmunka témáját úgy határozza meg, hogy az egy konkrét vállalkozás/cég/vállalat/szervezet tevékenysége során valamely márka vagy szolgáltatás kapcsán felmerülő marketingprobléma vagy valamilyen szervezeti vagy fogyasztói piachoz köthető konkrét marketingprobléma konceptualizálására terjedjen ki.

- Projektmunka tervezése (célok, eszközök, részletes feladatterv, résztvevők és munkamegosztás, időterv).
- Szakirodalmi háttér feltárása. Hazai és külföldi irodalmi források összehasonlító elemzése. Szekunder kutatás. Primer kutatás tervezése.
- Vállalkozás/szervezet külső és belső környezetének elemzése.
- Problémamegoldás konkrét marketing eszközeinek beazonosítása és tervezése.
- A tanulmány elkészítése, az eredmények prezentálása.

Oktatás módszertana:

A projekt munkát a hallgatók egyénileg végzik, az oktató a munkájukat figyelemmel kíséri, a konzultációk során segítséget nyújt a felmerülő problémák megoldásában és értékeli a munkát.

Kompetenciák:

- Ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés, a projekt vezetés szabályait és etikai normáit.
- Képes hatékony munkára gazdasági, marketing és kereskedelmi projekteken, gazdálkodó szervezetekben.
- A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.
- Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai:

A tantárgy félévközi jeggyel zárul, a tanulmány leadása a szorgalmi időszak végén történik, az értékelés részletes kritériumait a követelményrendszer tartalmazza.

Kötelező irodalom:

- Garaj Erika: Projektmenedzsment. 1.1, 2.2, 3.1 fejezetek. Edutus Főiskola.Tatabánya, 2012. 215 p. <https://docplayer.hu/2125885-Projektmenedzsment-dr-garaj-erika.html>

Ajánlott irodalom:

- Babbie E. (1999): A társadalomtudományi kutatás gyakorlata, Balassi Kiadó
- Gyulavári T., Mitev A., Neulinger Á., Neumann-Bódi E., Simon J., Szűcs K. (2014): A marketingkutatás alapjai, Akadémiai Kiadó
- Hoffmann Istvánné: Stratégiai marketing (2000), Aula Kiadó
- Hoffmann M., Kozák Á., Veres Z. (2009): Piackutatás, Műszaki Könyvkiadó
- Hofmeister-Tóth Ágnes, Töröcsik Mária: Fogyasztói magatartás (1996), Nemzeti Tankönyvkiadó
- Hofmeister-Tóth Ágnes: A fogyasztói magatartás alapjai (2018), Akadémiai Kiadó
- Hofmeister-Tóth Ágnes: Fogyasztói magatartás (2003), Aula Kiadó
- Horváth Dóra, Mitev Ariel (2015): Alternatív kvalitatív kutatási kézikönyv, Alinea Kiadó
- Józsa László: Marketingstratégia (2002), Műszaki Könyvkiadó
- Juliet Corbin, Anselm Strauss (2015): A kvalitatív kutatás alapjai, L'Harmattan-Semmelweis Egyetem EKK-MHI-SAGE Publication
- Langer Katalin (2009): Kvalitatív kutatási technikák, Szent István Egyetemi Kiadó
- Lehota J. (2001): Marketingkutatás az agrárgazdaságban, Mezőgazda Kiadó
- Malhotra N. K. (2012): Marketingkutatás, Műszaki Könyvkiadó
- Philip Kotler, Kevin Lane Keller: Marketingmenedzsment (2008), Akadémiai Kiadó
- Sajtos László, Mitev Ariel: SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv (2007), Alinea Kiadó
- Scipione P. A. (1994): Piackutatás elmélete és gyakorlata, Spinger Kiadó
- Székelyi Mária, Barna Ildikó: Túlélőkészlet az SPSS-hez (2008), Typotex Elektronikus Kiadó

- Törőcsik Mária, Szűcs Krisztián: Fogyasztói magatartás – Mintázatok, trendek, alkalmazkodás (2022), Akadémiai Kiadó
- Törőcsik Mária: Fogyasztói magatartás - Insight, trendek, vásárlók (2018), Akadémiai Kiadó
- Törőcsik Mária: Fogyasztói magatartás trendek (2003), KJK-Kerszöv Jogi és Üzleti Kiadó Kft.
- Törőcsik Mária: Vásárlói magatartás (2009), Akadémiai Kiadó
- Veres Zoltán, Hoffmann Márta, Kozák Ákos: Bevezetés a piackutatásba (2016), Akadémiai Kiadó
- Veres Zoltán: Szolgáltatás marketing (2001), Műszaki Könyvkiadó
- Wendy Gordon, Roy Langmaid. (1997): Kvalitatív piackutatás, HVG Kiadó Rt.
- William A. Cohen: Marketingtervezés (2009), Akadémiai Kiadó
- Hunkár Márta: A kutatás módszertana. 1-5 fejezet. (2013.) Debreceni Egyetem. Debrecen, 1-37.pp. ISBN 9786155183546
- Pór József: Menedzsment tanácsadási kézikönyv. 6.rész. Esettanulmányok. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2017. ISBN 9789634540113 Online kiadás Poór József et all Menedzsment-tanácsadási kézikönyv (Akadémiai Kiadó, Budapest) (2017) ISBN 978 963 454 011 3 https://mersz.hu/hivatkozas/dj212mtkk_705/#dj212mtkk_705



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Vállalatirányítás	Kódja:	WSUFGTAN511/ WSUFGTAL511
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend:	nappali/levelező		
Ajánlott tanterv szerinti félév	6.		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Horváth-Bokor Rózsa		
Oktató	Dr. Gerják István		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30 (0+2)/12(0+12)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák:

Megszerzendő ismeretek:

A vállalatirányítási rendszer értelmezése. A vállalatirányítási rendszerek kialakítása. Alapfogalmak és háttérismeret. Az integrált vállalatirányítási rendszerek alapjai, fajtái. ERP rendszerek, MRP rendszerek, SCM rendszerek. SRM rendszerek. SAP rendszerek. SAP bemutatása, szolgáltatásai. SAP Business One rendszer. Törzsadatkezelés a SAP Business One rendszerben. Beszerzési folyamat a SAP Business One rendszerben. Értékesítési folyamat a SAP Business One rendszerben.

Kompetenciák:

- Ismeri az értékesítési, üzletkötési tevékenység folyamatait, jogi, etikai követelményeit. Ismeri a kereskedelmi vállalatok működését és szervezetét, a kereskedelmi tevékenység főbb munkafolyamatait és technikáit. Ismeri a logisztikai folyamatokat.
- Ismeri az e-üzlet módszereit és hátterét.
- Képes a vállalati kereskedelmi és marketing adatbázisok kezelésére, a szekunder marketingkutatói információk és adatok elemzésére, a szükséges specifikus szoftverek használatára.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

Oktatás módszertana: A tananyag feldolgozása előadáson és szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A félév vizsgajeggyel zárul. Az aláírás feltétele az oktató által meghatározott követelmények minimum elégséges szintű teljesítése.

A hallgatói teljesítmény értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Tasi Miklós: Vállalatirányítási rendszerek. Edutus Főiskola. Tatabánya, 2012.
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2010-0017_19_valliranyitasi_rendszerek/adatok.html
- Avornicului Mihály: Integrált vállalatirányítási információs rendszerek. Ábel Kiadó. Kolozsvár, 2012. 220 p. ISBN: 9789731141565

Ajánlott irodalom:

- Kovács Imre: Integrált vállalatirányítási rendszerek. Szent István Egyetem. Gödöllő, 2011.
https://www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412A/2010-0019_Integralt_vallalatiranyitasi_rendszerek/index.html
- Tóth Csaba: Vállalatirányítási rendszer bevezetése lépésről lépésre. Civisoft Kft, 2014.
https://www.civisoft.hu/wp-content/uploads/2017/04/Erp_bevezetese.pdf



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Kereskedelem gazdaságtana	Kódja:	WSUFGTAN508/ WSUFGTAL508
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	6. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Oktató	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Előtanulmányi feltételek:			
Óraszám	45(1+2)/45(6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A kereskedelem értelmezése, funkciói. A kereskedelem, mint tevékenység és szervezet. A kereskedelem szerepe a nemzetgazdaságban. A kereskedelmi vállalkozások tevékenységének jellemzői. A kereskedelmi vállalkozások rendszerezése. A nagy- és kiskereskedelmi tevékenység sajátosságai. A kereskedelmi vállalkozások áruforgalmi tevékenysége. A beszerzés, készletezés és értékesítés folyamata és tevékenységei. Az áruforgalom elemzése és tervezése, elemzési módszerek. Az áruforgalom infrastrukturális feltételei. A kiskereskedelmi hálózat. A kereskedelmi tevékenység humán feltételei. A kereskedelem gazdálkodásának kiemelt területei. A fogyasztói árak felépítése, árréstömeg elemzése és tervezése. A kereskedelem jellemző költségei, költséggazdálkodás, költségek elemzése és tervezése. Kiemelt költségek elemzése és tervezése. A jövedelmezőség a kereskedelemben. A jövedelmezőséget befolyásoló tényezők és azok elemzése. A hatékonyság emelésének hagyományos és korszerű módszerei. A kereskedelmi tevékenység és szervezet várható változása. Kiskereskedelmi stratégiák, kiskereskedelmi trendek.

Kompetenciák:

- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.

- Gazdasági tevékenységet, projektet tervez, szervez, kisebb vállalkozást, gazdálkodó szervezetet, irányít és ellenőriz. A tanult elméletek és módszerek alkalmazásával tényeket és alapvető összefüggéseket tár fel, rendszerez és elemez, önálló következtetéseket, kritikai észrevételeket fogalmaz meg, döntés-előkészítő javaslatokat készít, döntéseket hoz rutin- és részben ismeretlen - hazai, illetve nemzetközi - környezetben is.
- Elvégzi a kereskedelem és marketing szakterület ismeretrendszerét alkotó elképzelések alapfokú analízisét, az összefüggéseket szintetizálja, és adekvát értékelő tevékenységet folytat.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Dudás Katalin: A kereskedelmi gazdaságtan alapjai. Pécsi Tudományegyetem. Pécs, 248 p. ISBN: 978 963 16 6064 712.
- Kristóf Lajos: Gazdasági számítások a kereskedelemben. Műszaki Könyvkiadó. Budapest, 2015. 192 p. ISBN: 9789631660647

Ajánlott irodalom:

- Dr. Kozák András-Sókiné dr. Nagy Erzsébet: Kereskedelmi kontrolling. Springmed Kiadó. Budapest. 2121. E-book
- Péntes Ibolya Rózsa-Pólya Éva: Az élelmiszer kiskereskedelmi üzlethálózat és a vásárlói magatartás kölcsönhatásai a regionális sajátosságok függvényében. Wekerle Sándor Üzleti Főiskola. Budapest, 2018. Acta Wekerleensis 2018/1.sz. 18 p. ISSN:25600834 Digitális kiadás.



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Kereskedelmi marketing	Kódja:	WSUFTTAN519/ WSUFTTAL519
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	6. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Oktató	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa, Dr. Földi Kata		
Előtanulmányi feltételek:			
Óraszám	45(1+2)/18(6+12)		
Kredit	3		
A félévzárás módja:	vizsgajegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése.

Megszerzendő ismeretek:

A kereskedelem szerepe a szervezeti és fogyasztói piacon. Kétirányú piaci alkalmazkodás. A kereskedelem makro- és mikroökonómiai funkciói, feladatai marketing közelítésben.. Az üzletláncok és független kiskereskedők marketingtevékenységének sajátosságai. Beszerzésmarketing. A kereskedelmi vállalkozások termékpolitikája. Termékpolitikai döntések a kereskedelemben. A kereskedelmi márka. Kategóriamenedzsment a kereskedelemben. Árképzési módszerek a kereskedelemben. Beszerzési kedvezmények és engedmények hatása a fogyasztói árak kialakítására és a vállalati jövedelmezőségre. Csatornapolitika a kereskedelemben. Vertikális és horizontális marketingrendszerek fejlődése. Üzletformák és változása. Marketingkommunikáció a kereskedelemben. A vertikális és horizontális együttműködés fejlődésének hatása a marketingkommunikációra. Online marketing sajátosságai a kereskedelemben.

Kompetenciák:

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-

rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket.

- Ismeri a kereskedelem és marketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket, elméleteket és az ezeket felépítő fogalomrendszert.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.

d) autonómiája és felelőssége

- Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag feldolgozása előadáson, szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy vizsgajeggyel zárul.

- A félév aláírásának feltétele az oktató által meghatározott követelmények elégséges szintű teljesítése.
- Vizsga értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-64%	elégséges (2)
65-79%	közepes (3)
80-89%	jó (4)
90-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Péntes Ibolya Rózsa-Gyenge Balázs: Kereskedelmi marketing. Egyetemi jegyzet. Szent István Egyetemi Kiadó. Gödöllő, 2010. 212 p.
- Agárdi Irma: Kereskedelmi marketing és menedzsment. IV-X. fejezet. Akadémiai kiadó Zrt. Budapest, 2017. Digitális kiadás. ISBN: 97896345 016 8
https://mersz.hu/dokumentum/dj233kmem_1/

Ajánlott irodalom:

- Szakály Zoltán: Élelmiszer marketing. III-IV. fejezet. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2017. ISBN :978 963 454 025 0 Digitális kiadás. https://mersz.hu/dokumentum/dj262em_1/
- Pólya Éva – Péntes Ibolya Rózsa: Az élelmiszerkereskedelmi márkákhoz kapcsolódó vásárlási szokások vizsgálata

<http://real.mtak.hu/179072/> □

- Agárdi Irma: Kereskedelem és trendjei. Marketing Kaleidoszkóp 19. Miskolci Egyetem, 2019. pp. 19-29. ISSN 2062-2260 <http://real.mtak.hu/108023/1/Mark.kal.2019.pdf>

		TANTÁRGYI PROGRAM	
		WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM	
A TANTÁRGY ALAPADATAI			
Tantárgy megnevezése:	Marketingkutató gyakorlat	Kódja:	WSUFTTAN584/ WSUFTTAL584
Szak megnevezése:	Kereskedelem és Marketing alapképzési szak, Marketingtervezés és stratégia specializáció		
Munkarend:	nappali/levelező tagozat		
Ajánlott tanterv szerinti félév	6. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintatanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Gyenge Balázs		
Oktató	Dr. Gyenge Balázs		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45 (1+2)/18 (6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		
A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: A Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. A modul oktatásának célja a kvalitatív technikák adatfelvételi folyamatának gyakorlása és a kvalitatív kutatási terv készítés lépéseinek elsajátítása, továbbá hogy a hallgatók a gyakorlatban is találkozzanak a kvalitatív technikák lebonyolításának nehézségeivel, a kvalitatív segédeszközök tervezésének módszertani problémáival, továbbá a rögzítés, kódolás, elemzés, prezentálás alapkérdéseivel.			
Megszerzendő ismeretek, alkalmazási készségek és kompetenciák: Klasszikus verbális technikák tervezése, adatfelvételi és elemzési feladatai. A kvalitatív kutatási terv felépítése és sajátosságai. Klasszikus kvalitatív adatfelvételi technika. A fókuszcsoport folyamatának és dinamikájának speciális elemei. A fókuszcsoport vezetésének gyakorlata. A kutatási interjú fajtái. Interjúkészítés technikájának alapvető gyakorlati elemei.			
Oktatás módszertana: Az oktatás az oktató gyakorlati példák és kutatási eredmények bemutatásával járul hozzá a tananyag hatékonyabb elsajátításához. A félév során a hallgatók az oktatók irányításával meghatározott témában konkrét kutatást végeznek.			

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai

A tantárgy félévközi jeggyel zárul, amelynek feltételeit az oktató ismerteti a hallgatókkal az első konzultáción.

Az érdemjegy megállapítása 100 pontos rendszerben az önálló témaválasztáson alapuló, saját kvalitatív kutatás tervezése, adatfelvételezése, elemzése, továbbá az ezt összefoglaló kvalitatív kutatási jelentés leadása és prezentálás alapján kerül kialakításra. Az érdemjegy és ennek feltételeként a félévvégi aláírás megszerzése a Hallgató részéről folyamatos félévközi kutató munkát feltételez.

Kompetenciák:

- Elsajátította a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek alapvető elméleteit és jellemzőit, birtokában van az alapvető információ-gyűjtési, matematikai és statisztikai elemzési módszereknek.
- Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutatási feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére.
- Képes a vállalati kereskedelmi és marketing adatbázisok kezelésére, a szekunder marketingkutatási információk és adatok elemzésére, a szükséges specifikus szoftverek használatára.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat.
- Az elemzésekért, következtetéseikért és döntéseikért felelőséget vállal.
- Felelőséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.

Kötelező irodalom:

- Horváth Dóra, Mitev Ariel (2015): Alternatív kvalitatív kutatási kézikönyv, Alinea Kiadó, ISBN 978 615 5303 82 1
- Előadások anyaga

Ajánlott irodalom:

- Jennifer Mason (2005): Kvalitatív kutatás, József Műhely kft., ISBN 9789637052071
- Juliet Corbin, Anselm Strauss (2015): A kvalitatív kutatás alapjai, L'Harmattan-Semmelweis Egyetem EKK-MHI-SAGE Publication, ISBN 978 963 414 012 2
- Wendy Gordon, Roy Langmaid. (1997): Kvalitatív piackutatás, HVG Kiadó Rt., ISBN 963 7525 12 2



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Online marketing sajátosságai	Kódja:	WSUFTTAN591/ WSUFTTAL591
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend	nappali/levelező		
Ajánlott tanterv szerinti félév	6. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintantanterv szerint		
Tantárgy felelős	Berényi Konrád		
Oktató	Berényi Konrád		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30(0+2)/12(0+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja: a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése, különös tekintettel arra, hogy a hallgató megismerje az online marketing alapjait. El tudja helyezni az online marketing eszköztárát a teljes kommunikációs ökoszisztémában. Képes legyen önállóan online marketing folyamatokat megtervezni és végrehajtani. Megismerje az online marketing aktuális eszközrendszerét, azok alapjait, és képes legyen elsajátítani a gyakorlati ismereteket is. Megismerje az online marketing mérési és elemzési eszköztárát. Ismerje az aktuális trendeket. Képes legyen az e-commerce és az online marketing legfontosabb kapcsolatait felismerni és az e-commerce folyamatokban alkalmazni a megszerzett tudást.

Megszerzendő ismeretek:

Online marketing stratégia, annak sajátosságai. Online marketing eszközök használata: a weboldal (elmélete és gyakorlati elemzése), keresőoptimalizálás, a hirdetési megoldások (direkt és indirekt hirdetések: e-mail marketing, display és listing hirdetések), kampánytervezés és kampány menedzselés, mérési ismeretek, mérési eredmények elemzése, online analitika. A közösségi média marketing alapjai, közösségi média eszközök használata. Az e-commerce és az online marketing kapcsolata, webáruház kampányok tervezése. Az online marketing kisvállalati és nagyvállalati környezetben.

Kompetenciák:

- Ismeri az e-üzlet módszereit és hátterét.
- Megérti és használja a kereskedelem és marketing szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyar és idegen nyelven.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.

Oktatás módszertana:

A tananyag szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai:

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-60%	elégséges (2)
61-70%	közepes (3)
71-80%	jó (4)
81-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Bányai Edit-Novák Péter: Online üzlet és marketing. III-IV. fejezet. Akadémiai Kiadó Zrt. Budapest, 2016. Digitális kiadás. ISBN: 9789630597258
https://mersz.hu/dokumentum/dj107ouem__1/

Ajánlott irodalom:

- Simon Kingsnorth (2019): Digital Marketing Strategy: An Integrated Approach to Online Marketing 2nd Edition. Kogan Page, London. ISBN 9780749474706
- <https://www.digitalhungary.hu/>



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Üzleti modellek innovációja a kereskedelemben	Kódja:	WSUFTTAN579/ WSUFTTAL579
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend	nappali/levelező		
Ajánlott tanterv szerinti félév	6. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintantanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. László Éva		
Oktató	Dr. Földi Kata		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	45(1+2)/18(6+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja:
a Képzési és kimeneti követelményekben meghatározott, kapcsolódó kompetenciák elérése. A hallgatók átfogó és rendszerszemléletű ismereteket szerezzenek a kereskedelemben alkalmazott üzleti modellekről és azok innovációs lehetőségeiről. Megértsék az üzleti modellek szerepét a kereskedelmi vállalkozások versenyképességében, és képesek legyenek értelmezni az üzleti modell elemeinek egymásra gyakorolt hatását. A hallgatók a megszerzett ismeretekre támaszkodva képesek legyenek a kereskedelmi vállalkozások üzleti modelljeinek értékelésére, összehasonlítására és továbbfejlesztésére, valamint arra, hogy megalapozzák a stratégiai gondolkodást és a későbbi szakmai döntések tudatos meghozatalát a kereskedelem területén.

Megszerzendő ismeretek:

Kereskedelmi üzleti modellek fogalma, logikája és alapstruktúrája. Üzleti modell elemeinek szerepe és egymásra hatása a kereskedelemben. Üzleti modellek innovációjának fő mozgatórugói, és kényszerei. Az üzletláncok és független kiskereskedők működésének alapelvei, logikája. Diszkont és prémium kereskedelmi modellek értékajánlata, költség- és bevételi struktúrája. Online és offline, valamint az omnichannel kereskedelmi modellek sajátosságai. Franchise rendszer működése, előnyei és korlátai a kiskereskedelemben. Fogyasztói értékteremtés, csatornaválasztás és fogyasztói kapcsolatok szerepe az üzleti modellekben. Digitalizáció és adatvezérelt döntéshozatal üzleti modell hatása a kiskereskedelmi vállalkozásokra.

Kompetenciák:

- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek struktúráját, működését és kapcsolat-rendszerét, a szereplők viselkedését, az azt meghatározó külső és belső környezeti, viselkedési, döntési információs és motivációs tényezőket.
- Ismeri a kereskedelem és marketing szakterülethez kötődő legfontosabb összefüggéseket, elméleteket és az ezeket felépítő fogalomrendszert.

- Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja.
- Fogékony az új információk befogadására, az új szakmai ismeretekre és módszertanokra, nyitott az új, önálló és együttműködést igénylő feladatok, felelőségek vállalására.
- Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális kereskedelem és marketing szakmai kérdések végiggondolását, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását.

Oktatás módszertana:

A tananyag szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai:

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-60%	elégséges (2)
61-70%	közepes (3)
71-80%	jó (4)
81-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Keszezy, T. (2020). Digitális transzformáció és üzleti modell innováció. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Kár, K. (2021). Digitális üzleti modellek és e-kereskedelem. Pécs: PTE KTK.
- Dobák, M., & Radácsi, L. (2021). Vállalati stratégia és üzleti modellek. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Popp, J., & Oláh, J. (2022). A diszkont kiskereskedelmi modell térnyerése Magyarországon. *Gazdálkodás*, 66(2), 121–134.
- Nagy, P., & Simon, J. (2022). Online vásárlási élmény és üzleti modell összefüggései. *Marketing és Menedzsment*, 56(3), 18–30.
- Horváth, D., & Mitev, A. (2021). Kkv-k üzleti modelljei és versenyképessége a hazai piacon. *Vezetéstudomány*, 52(3), 2–13.
- Szentesi, T. (2022). Franchise, mint üzleti modell a hazai szolgáltató és kereskedelmi szektorban. *Gazdaság és Társadalom*, 14(2), 45–58.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Előadások anyagai

Ajánlott irodalom:

- Horváth, D., & Szabó, Zs. R. (2019). Digitális transzformáció, mint üzleti modell innováció. *Vezetéstudomány*, 50 (1), 2–12. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2019.01.01>
- Szakály, Z., Pallóné Kisérdi, I., & Kontor, E. (2016). Fogyasztói érték és üzleti modell összefüggései az élelmiszer-kiskereskedelemben. *Marketing és Menedzsment*, 50 (3–4), 4–16.
- Horváth, D. (2018). Üzleti modell innováció. *Vezetéstudomány*, 49(6), 2–12. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2018.06.01>

- Ramdani, B., Binsarif, A., & Boukrami, E. (2019). Business model innovation: A review and research agenda. *New England Journal of Entrepreneurship*, 22(2), 89–108. <https://doi.org/10.1108/NEJE-06-2019-0030>
- Andreini, D., Bettinelli, C., Foss, N. J., & Mismetti, M. (2022). Business model innovation: A review of the process-based perspective. *Journal of Management and Governance*, 26(1), 1–34. <https://doi.org/10.1007/s10997-021-09590-w>
- Cheah, S. L. Y., Ho, Y. P., & Li, S. (2018). Business model innovation for sustainable performance in retail and service firms. *Sustainability*, 10(11), 3952. <https://doi.org/10.3390/su10113952>
-



TANTÁRGYI PROGRAM

WEKERLE SÁNDOR NEMZETKÖZI EGYETEM

A TANTÁRGY ALAPADATAI

Tantárgy megnevezése:	Kereskedelmi informatika	Kódja:	WSUFTTAN595/ WSUFTTAL595
Szak megnevezése:	Kereskedelem és marketing alapképzési szak		
Munkarend	nappali/levelező		
Ajánlott tanterv szerinti félév	6. félév		
Meghirdetés gyakorisága	mintantanterv szerint		
Tantárgy felelős	Dr. Pénzes Ibolya Rózsa		
Oktató	Dr. Gerják István		
Előtanulmányi feltételek:	-		
Óraszám	30(0+2)/12(0+12)		
Kredit	5		
A félévzárás módja:	félévközi jegy		

A tantárgyi szakmai tartalom elsajátításának célja:.
A kereskedelmi vállalatok információs rendszereinek, azok működésének és a velük szemben támasztott követelményeknek a megismerése. A bolti áruforgalmi információs rendszerekkel szemben támasztandó üzletpolitikai, gazdálkodási, marketing és kereskedelem-technológiai követelmények megértése. Legyen áttekintésük a korszerű marketing és logisztikai rendszerek IT vonatkozásairól, továbbá az elektronikus kereskedelem hardver és szoftver háttéréről, valamint mindezek jelentőségéről a kereskedelmi vállalkozások irányítása és versenyképessége szempontjából.

Megszerzendő ismeretek:

A vállalati információs rendszerek szerkezetének és működésének sajátosságai a kereskedelmi vállalatoknál. Az élenjáró számítógépes vállalati információs rendszerek legfontosabb jellemzői. A bolti áruforgalmi információs rendszerekkel szemben támasztandó üzletpolitikai, gazdálkodási, marketing és kereskedelem-technológiai követelmények. A kiskereskedelmi vállalatok központi áruforgalmi rendszereinek szerkezete, funkciói, a központi áruforgalmi és az integrált vállalati irányítási rendszerek kapcsolatai. Az elektronikus kereskedelem lényege, hardver és szoftver háttére. A távolabbi jövő korszerű és innovatív kereskedelem-technológiai rendszerei (Pl. RFID technológia stb.)

A hallgatók a tantárgy keretében megismerkednek a kereskedelmi vállalati integrált informatikai rendszerek szerkezetével, működésével, a bolti, a központi, a mobil kereskedelmi, áruforgalmi rendszerek, és az elektronikus kereskedelem fő jellemzőivel és a velük szemben támasztott kereskedelmi, üzletpolitikai, marketing követelményekkel.

A tárgy tanulása elősegíti hogy a hallgatók megismerjék és megértsék az üzleti partnerségben résztvevő és együttműködő piaci résztvevők (termelő, kereskedő, logisztikai

munkatárs) folyamatláncolatának vevőorientált és teljes vállalatra kiterjedő szemléletét (ECR). Megfelelő színvonalú ismereteket szereznek a vállalati stratégia részeként a VIR/IT stratégia szükségességéről és szerepéről a kereskedelmi vállalati gazdálkodási és marketing rendszeren belül. Magas színvonalú áttekintést kapnak a korszerű marketing és logisztikai rendszerek IT vonatkozásairól.

Az ismeretek elsajátítása után komplexen látják a kereskedelmi vállalkozások kereskedelmi informatikai tevékenységét.

Kompetenciák:

A hallgatók kereskedelmi üzleti környezetben képessé válnak:

- adott kereskedelmi vállalati probléma rendszerszemléletű megoldását célzó operatív intézkedési terv összeállítására,
- piaci információk kereskedelmi informatikai eszközökkel történő gyűjtésére elemzésére, értékelésére,
- a kereskedelmi vállalkozás fő áruforgalmi folyamatainak (beszerzés, készletezés, értékesítés) és a kapcsolódó gazdálkodási és marketing feladatoknak a tervezésére szervezésére és ellenőrzésére (informatikai controlling módszerekkel),
- a korszerű marketing és logisztikai rendszerek IT vonatkozásainak gyakorlatba történő átültetésére és működtetésére.

Oktatás módszertana:

A tananyag szemináriumon, valamint a hallgató által önállóan, illetve csoportban végzett munka alapján történik. A szemináriumok az elméleti ismeretek gyakorlatban történő alkalmazására irányulnak, amelynek során a hallgatók az oktató irányításával feladatokat oldanak meg, esettanulmányokat dolgoznak fel, illetve különböző szituációkban problémák megoldására irányuló javaslatokat dolgoznak ki és azokat prezentálják. A tananyag feldolgozását korszerű IKT eszközök, önellenőrző feladatok, példatárak, valamint az oktató által kidolgozott egyéb oktatási segédletek támogatják. Ezeket a hallgató a Neptun Meet Streetben tudja elérni.

A félévzárás módja, a tantárgyi jegy kialakításának szempontjai:

A tantárgy félévközi jeggyel zárul. A követelményeket az oktató az első órán ismerteti. Hallgatók teljesítményének értékelése:

0-50%	elégtelen (1)
51-60%	elégséges (2)
61-70%	közepes (3)
71-80%	jó (4)
81-100%	jeles (5)

Kötelező irodalom:

- Dr. Géro Imre (szerk.): Bevezetés a kereskedelmi informatikába. Főiskolai Jegyzet (Szöveggyűjtemény és előadásvázlatok). Elektronikus tananyag.
- Dr. Eszes István: Digitális gazdaság. Az e-kereskedelem marketinges szemmel. Nemzeti Tankönyvkiadó Rt., Budapest, 2011.
- Chris Edward-John Ward-Andy Bytheway: Az információs rendszerek alapjai. Panem Kft. Budapest 1999.
- Előadások anyagai.

Ajánlott irodalom:

- Hetyei József: Vállalatirányítási Információs rendszerek Magyarországon. ComputerBooks, Budapest, 1999
- Bányai Edit-Novák Péter: Online üzlet és marketing. Akadémiai Kiadó, Budapest 2015.
- Nemeslaki András: Vállalati internetstratégia. Akadémiai Kiadó, Budapest, 2012.
- www.laurel.hu
- www.future-store.org (METRO „Future-Store Initiative”)
- www.amazon.com