

**PTE KTK  
BSC-TANTERV**

**ÜZLETI KÉPZÉSI ÁG  
KERESKEDELEM ÉS  
MARKETING  
ALAPSZAK**

**BSc2017**

**TELJES MUNKAI DŐS (NAPPALI) KÉPZÉS**

**Pécs, 2017.**

# 1. ALAPVETŐ JELLEMZŐK

A szak felelőse: dr. Törőcsik Mária egyetemi tanár.

## 1.1 A SZAK KÉPZÉSI ÉS KIMENETI KÖVETELMÉNYEI

/2016.08.05/

**1. Az alapképzési szak megnevezése:** kereskedelem és marketing (Commerce and Marketing)

**2. Az alapképzési szakon szerezhető végzettségi szint és a szakképzettség oklevélben szereplő megjelölése:**

- végzettségi szint: alap- (baccalaureus, bachelor; rövidítve: BSc-) fokozat
- szakképzettség: közgazdász kereskedelem és marketing alapképzési szakon
- a szakképzettség angol nyelvű megjelölése: Economist in Commerce and Marketing

**3. Képzési terület:** gazdaságtudományok

**4. A képzési idő félévekben:** 7 félév

**5. Az alapfokozat megszerzéséhez összegyűjtendő kreditek száma:** 180+30 kredit

- a szak orientációja: gyakorlatorientált (60-70 százalék)
- intézményen kívüli összefüggő gyakorlati képzés minimális kreditértéke: 30 kredit, amelyből a szakdolgozat készítéséhez rendelt kreditérték: 10 kredit,
- a szabadon választható tantárgyakhoz rendelhető minimális kreditérték: 10 kredit

**6. A szakképzettség területek egységes osztályozási rendszere szerinti tanulmányi területi besorolása:** 341

**7. Az alapképzési szak képzési célja és a szakmai kompetenciák**

A képzés célja kereskedelmi és marketing szaktudással és készségekkel, gazdasági és üzleti ismeretekkel rendelkező gazdasági szakemberek képzése, akik alkalmasak a különböző termékek és szolgáltatások keresletvezérelt beszerzésére és értékesítésére, kis- és középvállalatok kereskedelmi tevékenységének szervezésére és irányítására. Felkészültek tanulmányaik mesterképzésben történő folytatására.

**7.1. Az elsajátítandó szakmai kompetenciák**

7.1.1. Kereskedelem és marketing alapképzési szakon a közgazdász

*a) tudása*

- 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.
- Ismeri a projektben, teamben, munkaszervezetben való együttműködés, a projekt vezetés szabályait és etikai normáit.
- Átfogóan ismeri a kereskedelem és marketing szakterület tárgykörének alapvető tényeit, irányait és határait, gazdasági, szakterületi szervezetek strukturáját, 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.
- Ismeri a marketing fogalmát, koncepcióját, eszközrendszerét és módszertanát az üzleti és nonprofit szférában. Ismeri a marketing szerepét a vállalat, intézmény működésében, a marketing kapcsolatát a szervezet más folyamataival, funkcióival.
- Ismeri a fogyasztói, vevői magatartás folyamatát, a fogyasztóvédelem területét.
- 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.
- Birtokában van a gazdaságtudomány alapvető szakmai szókincsének anyanyelvén és legalább egy idegen nyelven.

### *b) képességei*

- 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.
- 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.
- Elvégzi a kereskedelem és marketing szakterület ismeretrendszerét alkotó elképzelések alapfokú analízisét, az összefüggéseket szintetizálja, és adekvát értékelő tevékenységet folytat.
- Képes a marketing és értékesítés rövid és középtávú döntési folyamataiban való eligazodásra, a gyors piaci változások felismerésére, azokhoz való alkalmazkodásra.
- Képes marketing és kereskedelmi döntéseket előkészítő marketingkutató feladatok előkészítésére, a kutatási terv megfogalmazására, és a kutatás lebonyolítására, az alapvető összefüggések elemzésére.
- Képes a vállalati kereskedelmi és marketing adatbázisok kezelésére, a szekunder marketingkutató információk és adatok elemzésére, a szükséges specifikus szoftverek használatára.
- Képes hatékony munkára gazdasági, marketing és kereskedelmi projekteknél, gazdálkodó szervezetekben,
- Képes marketing és kereskedelmi szervezeti egységek, vállalkozások vezetésére.
- Megérti és használja a kereskedelem és marketing szakterület jellemző online és nyomtatott szakirodalmát magyar és idegen nyelven.
- Képes a fogalmi és elméleti szempontból szakszerűen megfogalmazott szakmai javaslatot, álláspontot szóban és írásban, magyar és idegen nyelven, a szakmai kommunikáció szabályai szerint prezentálni.
- Képes felismerni a gazdasági, marketing és kereskedelmi problémákat, megoldásukat megtervezi, megvalósítja.
- Képes más tudásterületekkel és társadalmi-gazdasági alrendszerrel való együttműködésre.
- Írásban, szóban és modern infokommunikációs eszközökkel, idegen nyelven is képes kommunikálni.

### *c) attitűdje*

- A minőségi munkavégzés érdekében problémaérzékeny, proaktív magatartást tanúsít, projektben, csoportos feladatvégzés esetén konstruktív, együttműködő, kezdeményező.
- 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.
- Törekszik arra, hogy önképzése a szakmai céljai megvalósításának egyik eszközévé váljon.
- Komplex megközelítést kívánó, illetve váratlan döntési helyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljes körű figyelembevételével meghozni döntését.

- Befogadó mások véleménye, az ágazati, regionális, nemzeti és európai értékek iránt (ide értve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).

#### *d) autonómiája és felelőssége*

- Általános szakmai felügyelet mellett, önállóan végzi és szervezi a munkaköri leírásban meghatározott feladatokat.
- Az elemzésekért, következtetéseiért és döntéseiért felelősséget vállal.
- Önállóan vezet, szervez, irányít gazdálkodó szervezetben szervezeti egységet, munkacsoportot, illetve vállalkozást, kisebb gazdálkodó szervezetet, felelősséget vállalva a szervezetért és a munkatársakért.
- Szakmai útmutatás alapján végzi átfogó és speciális kereskedelem és marketing szakmai kérdések végiggondolását, és rendelkezésére álló források alapján történő kidolgozását.
- Felelősséggel részt vállal kereskedelmi és marketing szakmai nézetek kialakításában, indoklásában.
- Felelősséget vállal a munkával és magatartásával kapcsolatos szakmai, jogi, etikai normák és szabályok betartása terén.
- Előadásokat tart, vitavezetést önállóan végez. Önállóan és felelősséggel vesz részt a gazdálkodó szervezetben belüli és azon kívüli szakmai fórumok munkájában.

## **8. Az alapképzés jellemzői**

### **8.1. Szakmai jellemzők**

8.1.1. A szakképzettséghez vezető tudományágak, szakterületek, amelyekből a szak felépül:

- közgazdaságtani, módszertani és üzleti ismeretek (matematika, statisztika, informatika, mikro- és makroökonómia, nemzetközi gazdaságtan, pénzügytan, vállalati gazdaságtan, gazdasági jog, marketing, számvitel, menedzsment, üzleti kommunikáció, szaknyelv, környezet-gazdaságtan, alapozó üzleti ismeretkörök) 80-90 kredit;
- társadalomtudományi ismeretek (európai uniós, általános és gazdasági jogi ismeretek, gazdaságtörténet, szociológia, politológia, filozófia) 10-20 kredit;
- kereskedelmi és marketing szakmai ismeretek (vállalatirányítás, a kereskedelem gazdaságtana, marketing menedzsment, szervezeti magatartás, vállalati pénzügyek, marketingkutató, külkereskedelmi technikák, marketingkommunikáció, logisztika, média gazdaságtana, továbbá választható specializációk) 70-90 kredit.

8.1.2. A kereskedelmi és marketing üzleti szakma igényeinek megfelelő szakterületeken szerezhető speciális ismeret kredit aránya a képzés egészén belül legfeljebb 30 kredit.

### **8.2. Idegennyelvi követelmény**

Az alapfokozat megszerzéséhez egy idegen nyelvből államilag elismert, középfokú (B2), komplex típusú, a képzési területnek megfelelő szaknyelvi vagy államilag elismert, felsőfokú (C1), komplex típusú általános nyelvvizsga vagy ezekkel egyenértékű érettségi bizonyítvány vagy oklevél szükséges.

### **8.3. A szakmai gyakorlat követelményei**

A szakmai gyakorlat tizenkettő hét időtartamú (nappali tagozaton 400 óra, részidős képzésben 200 óra) összefüggő gyakorlat.

## 1.2 A KÉPZÉS CÉLJA ÉS ALAPVETŐ STRUKTÚRÁJA

A kereskedelem és marketing alapszak tervezésekor a munkaerő-piaci igények figyelembevételével olyan tárgystruktúrát dolgoztunk ki, mely alkalmas megfelelő gazdasági és üzleti ismeretekkel, kereskedelmi és marketing szaktudással és készségekkel rendelkező szakemberek képzésére. Az átfogó látásmód kialakításához nélkülözhetetlen alapozó tárgyak mellett a Marketing alaptárgy és a szakmai törzstárgyak biztosítják a legfontosabb marketingszakmai kompetenciák elsajátítását, úgymint:

- a marketing rövid és középtávú döntési folyamataiban való eligazodást,
- a marketing eszközrendszerének és módszertanának ismeretét,
- a marketing stratégiai döntések előkészítéséhez nélkülözhetetlen elemzési feladatok ellátásának képességét,
- és a kereskedelmi folyamatok elemzésének, tervezésének készségét.

A marketing speciális területeit felölelő kurzusok az addig megszerzett tudásanyag mélyítését és finomítását szolgálják, valamint bővítik a betölthető munkakörök és a vállalható feladatok körét.

A kereskedelem és marketing alapszak oktatási módszere az elméleti alapozás mellett a gyakorlat-orientált képzésre is nagy hangsúlyt fektet. Szemináriumokon, gyakorlati foglalkozásokon a hallgatók aktív részvételére, önálló munkájára támaszkodva esetjátékok feldolgozására, helyzetgyakorlatokra kerül sor. Kiemelkedő hallgatóinknak lehetőséget adunk az intézeti szakmai munkába való bekapcsolódásra, szakmai rendezvényeken való aktív részvételre és támogatjuk TDK dolgozatok készítését.

A bolognai képzési elveknek megfelelően az alapszakos képzés során kettős célt követünk:

- egyrészt olyan szakmailag megalapozott gyakorlati ismereteket közvetítünk, amelyek megfelelnek a munkaerő-piaci elvárásoknak, és lehetővé teszik az alapszakot végzett hallgatóinknak az eredményes elhelyezkedést és munkavégzést,
- másrészt olyan tudást, felkészültséget biztosítunk, amely lehetővé teszi az alapszak elvégzését követően a tanulmányok azonnali folytatását a képzési terület mesterszakjain.

Ugyancsak a bolognai képzési elvekből következően a mobilitási lehetőséget, az átjárhatóságot és az átláthatóságot is szem előtt tartjuk. A fentiek alapján a Kereskedelem és marketing szak a következő struktúrában épül fel:

1. félév	2. félév	3. félév	4. félév	5. félév	6. félév	7. félév
A1	A1	A1	A1	A1	A1	D
A1	A1	A1	A1	B1	B1	
A1	A1	A1	B1	B1	B1	
A1	B1	B1	B1	B1	B1	
A2	A2	A2	A2	B2	B2	D
C	C	C	C			
krit.	krit.	krit.	krit.		D	
krit.						
<b>30 kredit</b>	<b>30 kredit</b>	<b>30 kredit</b>	<b>30 kredit</b>	<b>30 kredit</b>	<b>33 kredit</b>	<b>27 kredit</b>

### Tantervi modulok:

A1: Alaptárgyak (módszertani, közgazdaságtani és üzleti)

A2: Társadalomtudományi tárgyak

B1-B2: Szakspecifikus kötelező és választható szakmai tárgyak

C: Szabadon választható tárgyak

D: Szakdolgozat és szakmai gyakorlat

**Összesen**

### Teljesítendő kredit

84 kredit

12 kredit

72 kredit

12 kredit

30 kredit

**210 kredit**

## 2. A KÉPZÉS SZERKEZETE

### 2.1 TELJES MUNKAI DŐS (NAPPALI) KÉPZÉS

Ajánlott mintatanterv őszi félévben felvett hallgatók részére

1. félév	2. félév	3. félév	4. félév	5. félév	6. félév	7. félév
A1 - Üzleti és közgazdasági alapok (6)	A1 - Gazdaságmatematika (6)	A1 - Valószínűség-számítás és statisztika (6)	A1 - Statisztikai modellezés (6)	A1 - Termelésmenedzsment (6)	A1 - Nemzetközi gazdaságtan (6)	D: Szakmai gyakorlat (20)
A1 - Marketing (6)	A1 - Számvitel (6)	A1 - Vezetésszervezés (6)	A1 - Pénzügytan (6)	B1 - Marketingkommunikáció és média (6)	B1 - Kereskedelmi marketing (6)	
A1 - Gazdaságinformatika (6)	A1 - Makroökonómia (6)	A1 - Vállalati pénzügy (6)	B1 - Kínálatmenedzsment (6)	B1 - Értékesítésmenedzsment (6)	B1 - Nemzetközi üzlet (6)	
A1 – Makroökonómia Mikroökonómia (6)	B1 - Kereskedelmi vállalatok gazdálkodása (6)	B1 - Digitális marketing alapjai (6)	B1 - Munkakommunikáció (6)	B1 - Piackutatási módszerek (6)	B1 - Marketingszámítások (6)	
A2 - 3 kredit	A2 - 3 kredit	A2 - 3 kredit	A2 - 3 kredit	B2 - 6 kredit az alábbiak közül: Marketingpszichológia, Kulturális- és örökségturizmus, Turizmusmarketing esettanulmányok	B2 - 6 kredit az alábbiak közül: Slow turizmus, KKV marketing esettanulmányok, Szakmai szoftverek – kreatív írás, Nonbusiness marketing	D: Szakdolgozat - Konzultáció (7)
C - 3 kredit	C - 3 kredit	C - 3 kredit	C - 3 kredit			
Sport I.	Sport II.	Szakmai nyelv I.	Szakmai nyelv II.		D - Szakdolgozat - Kutatásmódszertan (3)	
Matematikai alapok						
<b>Σ 30 kredit</b>	<b>Σ 30 kredit</b>	<b>Σ 30 kredit</b>	<b>Σ 30 kredit</b>	<b>Σ 30 kredit</b>	<b>Σ 33 kredit</b>	<b>Σ 27 kr</b>

**A1: Alaptárgyak (módszertani, közgazdaságtani és üzleti)**

Tárgykód	A tantárgy címe	Tárgyfelelős	Félév	Óra	Teljesítés	Kredit
<b>Módszertani sáv</b>						
B17KMK01	Gazdaságinformatika	Kruzslicz Ferenc	1	2+2	K	6
B17KMK02	Gazdaságmatematika	Bugár Gyöngyi	2	2+2	K	6
B17KMK03	Valószínűségszámítás és statisztika	Kehl Dániel	3	2+2	K	6
B17KMK04	Statisztikai modellezés	Galambosné dr. Tiszberger Mónika	4	2+2	K	6
<b>Közgazdaságtani sáv</b>						
B17KMK05	Üzleti és közgazdasági alapok	Zeller Gyula	1	4+0	K	6
B17KMK06	Makroökonómia	Bessenyei István	2	2+2	K	6
B17KMK07	Mikroökonómia	Barancsuk János	1	2+2	K	6
B17KMK08	Pénzügytan	Schepp Zoltán	4	4+0	K	6
B17KMK09	Nemzetközi gazdaságtan	Sebestyén Tamás	6	4+0	K	6
<b>Üzleti sáv</b>						
B17KMK10	Marketing	Töröcsik Mária	1	0+4	K	6
B17KMK11	Számvitel	Takács András	2	0+4	K	6
B17KMK12	Vállalati pénzügy	Ulbert József	3	0+4	K	6
B17KMK13	Vezetés-szervezés	Jarjabka Ákos	3	2+2	K	6
B17KMK14	Termelésmenedzsment	Vörös József	5	2+2	K	6
<b>Kritériumkövetelmények</b>						
B17KMK15	Matematikai alapok	Kovács Balázs	1	0+2	A	krit
B17KMK16	Sport I.		1	0+2	A	krit
B17KMK17	Sport II.		2	0+2	A	krit
B17KMK18	Szakmai nyelv I. *	Mátyás Judit	3	0+4	A	krit
B17KMK19	Szakmai nyelv II. *	Mátyás Judit	4	0+4	A	krit
<b>Teljesítendő kredit összesen:</b>						<b>84</b>

\* Szakmai nyelv tantárgyak kiválthatóak kimenetelhez szükséges nyelvvizsga bemutatásával.

**A2 – Társadalomtudományi tárgyak**

Tárgykód	A tantárgy címe	Tárgyfelelős	Félév	Óra	Teljesítés	Kredit
B17KMA01	Gazdasági jog	Barakonyi Eszter	Ö	2+0	K	3
B17KMA02	Gazdaságtörténet	Kaposi Zoltán	Ö	2+0	K	3
B17KMA03	Környezetgazdaságtan	Erdős Katalin	Ö	2+0	K	3
B17KMA04	EU-ismeretek	Kaposi Zoltán	T	2+0	K	3
B17KMA05	Gazdaságpszichológia	Szabó Zoltán	T	2+0	K	3
B17KMA06	Üzleti kommunikáció	Gyarmatiné Bányai Edit	T	0+2	GY	3
B17KMA07	A menedzsment tudomány és gyakorlat nagyjai	Jarjabka Ákos	T	2+0	K	3
B17KMA08	Személyes pénzügyek alapjai	Kuti Mónika	Ö	2+0	K	3
B17KMA09	Bevezetés a turizmuselméletbe	Csapó János	Ö	2+0	K	3
<b>Teljesítendő kredit összesen:</b>						<b>12</b>

**B1 – Szakspecifikus kötelező tárgyak**

Tárgykód	A tantárgy címe	Tárgyfelelős	Félév	Óra	Teljesítés	Kredit
B17KMB01	Kereskedelmi vállalatok gazdálkodása	Nagy Ákos	2	0+4	K	6
B17KMB02	Digitális marketing alapjai	Gyarmatiné Bányai Edit	3	0+4	GY	6
B17KMB03	Kínálatmenedzsment	Lányi Beatrix	4	2+2	K	6
B17KMB04	Munkakommunikáció	Gyarmatiné Bányai Edit	4	2+2	GY	6
B17KMB05	Marketingkommunikáció és média	Nagy Ákos	5	2+2	K	6
B17KMB07	Piacutatási módszerek <i>Marketing research</i>	Szűcs Krisztián	5	2+2	K	6
B17KMB08	Értékesítésmenedzsment	Rác-Putzer Petra	5	0+4	K	6
B17KMB06	Marketingszámítások	Rác-Putzer Petra	6	0+4	GY	6
B17KMB09	Kereskedelmi marketing	Reketye Gábor	6	2+2	K	6
B17KMB10	Nemzetközi üzlet	Gerdesics Viktória	6	0+4	K	6
<b>Teljesítendő kredit összesen:</b>						<b>60</b>

**B2 – Szakspecifikus választható tárgyak**

Tárgykód	A tantárgy címe	Tárgyfelelős	Félév	Óra	Teljesítés	Kredit
B17KMB11	Kulturális és örökségturizmus	Kaposi Zoltán	5	2+2	K	6
B17KMB12	Marketingpszichológia	Pavluska Valéria	5	0+4	GY	6
B17KMB13	Turizmusmarketing esettanulmányok	Raffay Zoltán	5	0+4	K	6
B17KMB14	KKV marketing esettanulmányok <i>Small business management</i>	Rácz-Putzer Petra	6	2+2	GY	6
B17KMB15	Ökoturizmus	Raffay Zoltán	6	0+4	K	6
B17KMB16	Szakmai szoftverek - kreatív írás	Mátyás Judit	6	0+4	GY	6
B17KMB17	Nonbusiness marketing	Pavluska Valéria	6	0+4	K	6
<b>Teljesítendő kredit összesen:</b>						<b>12</b>

**C – Szabadon választható tárgyak**

Tárgykód	A tantárgy címe	Tárgyfelelős	Félév	Óra	Teljesítés	Kredit
B17KMC01	Bevezetés az energiagazdaságtan, az energiagazdálkodás és az energiapolitika alapfogalmaiba	Somogyvári Márta	Ő	0+2	GY	3
B17KMC02	Gazdaságpolitika	Mellár Tamás	Ő	2+0	K	3
B17KMC03	Helymarketing	Gerdesics Viktória	Ő	2+0	K	3
B17KMC04	Makrogazdasági adatok statisztikai elemzése	Galambosné Tiszberger Mónika	Ő	0+2	GY	3
B17KMC05	Regionális gazdaságtan	Varga Attila	Ő	2+0	K	3
B17KMC07	Tudományos diákköri munka BA őszi	Kaposi Zoltán	Ő	0+2	GY	3
B17KMC09	Vendéglátás	Pavluska Valéria	Ő	0+2	GY	3
B17KMC10	Hagen-Grundlagen des Marketing (német nyelven)	Mátyás Judit	Ő/T	0+2	GY	3
B17KMC11	Simonyi inkubációs program BA I.	Bedó Zsolt	Ő/T	0+2	GY	3
B17KMC12	Simonyi inkubációs program BA II.	Bedó Zsolt	Ő/T	0+2	GY	3
B17KMC14	Divatmarketing	Pavluska Valéria	T	0+2	GY	3
B17KMC15	Elmélettörténet	Barancsik János	T	2+0	K	3
B17KMC16	International Business Project	Márta Anette	T	2+0	K	12
B17KMC17	Kompetenciafejlesztés	Titkos Csaba	2 (T)	0+2	GY	3
B17KMC18	Konjunktúra és válság	Kaposi Zoltán	T	2+0	K	3
B17KMC19	Online marketing tréning	Nagy Ákos	T	0+2	GY	3
B17KMC20	Politológia	Horváth Csaba	T	2+0	K	3
B17KMC21	Számviteli szoftverek	Takács András	T	0+2	GY	3
B17KMC22	Táblázatkezelés és vizualizáció	Kruzslicz Ferenc	T	0+2	GY	3
B17KMC23	Tudományos diákköri munka BA tavasz	Kaposi Zoltán	T	0+2	GY	3
B17KMC24	Üzleti gazdaságtan	Rideg András	T	2+0	K	3
B17KMC25	Mentorálás elméletben és gyakorlatban	Gyarmatiné Bányai Edit	Ő/T	0+2	GY	3
B17KMC26	FDI project	Ásványi Zsófia	Ő/T	2+0	K	6
B17KMC27	Simonyi inkubációs program I.	Bedó Zsolt	Ő/T	0+4	GY	6
B17KMC28	Simonyi inkubációs program II.	Bedó Zsolt	Ő/T	0+4	GY	6
B17KMC29	Tudományos gyakorlat	Jarjabka Ákos	Ő/T	0+2	GY	3
B17KMC30	Game of Stocks- A market simulation	Csapi Vivien	Ő/T	0+2	GY	3
B17KMC31	Demonstrátori gyakorlat és oktatásszervezés	Jarjabka Ákos	Ő/T	0+2	GY	3
B17KMC32	Személyes márkamenedzsment – versenylőny a munkaerőpiacon	Kuráth Gabriella	T	0+2	K	3
B17KMC33	Üzleti események menedzselése, szervezése	Kuráth Gabriella	T	0+2	K	3
B17KMC34	Üzleti (munkahelyi) protokoll	Kuráth Gabriella	T	0+2	K	3
B17KMC35	Fogyasztói ellenállás	Jakopánecz Eszter	T	0+2	GY	3

B17KMC36	Komplex vállalati esettanulmányok feldolgozása	Rideg András	Ő/T	0+2	GY	3
B17KMC38	Modernkori népvándorlás és diaszpóra magyar kitekintéssel	Jarjabka Ákos	T	2+0	K	3
B17KMC39	FinTech: digitális transzformáció a pénzügyekben	Kuti Mónika	Ő	0+2	K	3
B17KMC41	Pénzügyi kultúra	Pintér Éva	T	0+2	K	3
B17KMC44	Adózás alapjai	Lukovszki Livia	Ő	0+2	GY	3
B17KMC45	Hackathon	Bedő Zsolt	Ő/T	24	GY	3
B17KMC46	Szolgáltatásmarketing	Lányi Beatrix	T	0+2	GY	3
B17KMC47	TehetségPont kurzus – Soft kompetenciák fejlesztése	Sipos Norbert	Ő/T	0+2	K	3
B17KMC48	Piackutatási módszerek projekt	Németh Péter	T	0+2	GY	3
B17KMC49	Vállalati tapasztalatszerzés – Internship Center	Bedő Zsolt	T	0+2	GY	3
B17KMC50	Vállalati érdekegyeztetés	Sipos Norbert	T	2+0	K	3
B17KMC51	A jövő digitális pénzügyi vezetője	Kuti Mónika	Ő/T	0+2	GY	3
B17KMC52	Hauni logisztika	Hauck Zsuzsanna	T	0+2	GY	3
	<i>Egyéb befogadott Campus kredit</i>					
<b>Teljesítendő kredit összesen:</b>						<b>12</b>

\*a szürkével jelölt tárgyak már nem kerülnek meghirdetésre

A szabadon választható tárgyak kínálatát a Kar igény szerint módosíthatja. A választható tárgyak aktuális listáját – melyben kizárólag a Kreditátviteli Bizottság által jóváhagyott tárgy szerepelhet – a Tanulmányi Osztály minden félév elején közzéteszi.

#### D – Szakdolgozat és szakmai gyakorlat

Tárgykód	A tantárgy címe	Tárgyfelelős	Félév	Óra	Telj.	Kredit
<b>Szakdolgozat</b>						
B17KMD01	Szakdolgozat - Kutatásmódszertan	Kovács Kármén	6	0+2	K	3
B17KMD02	Szakdolgozat - Konzultáció		7	70	GY	7
<b>Szakmai gyakorlat</b>						
B17KMD03	Szakmai gyakorlat		7	400	GY	20
<b>Teljesítendő kredit összesen:</b>						<b>30</b>

### 3. SZAKMAI GYAKORLAT

A szakmai gyakorlat részletes szabályait és ütemezését a kari honlapon közzétett szakmai gyakorlati szabályzat és a tanév rendje szabályozza.

### 4. SZAKDOLGOZAT

A szakdolgozat-készítés kari szabályait a kari honlapon elérhető tájékoztatók tartalmazzák. A szakdolgozat megvédésére a záróvizsgán kerül sor. A végbizonyítvány (abszolutórium) megléte, valamint az eredményes szakdolgozati bírálatok nélkül záróvizsgára nem kerülhet sor. Amennyiben a szakdolgozat minősítése vagy a védés eredménye elégtelen, új szakdolgozatot kell benyújtani.

### 5. ZÁRÓVIZSGA, OKLEVÉL

A záróvizsgára az abszolutórium birtokában és a szakdolgozat pozitív elbírálását követően kerülhet sor. A záróvizsga konkrét szabályait, valamint az oklevél-minősítés meghatározásának módját a kari honlapon közzétett záróvizsga szabályzat tartalmazza.