

ETIKUS VÁLLALKOZÓI ISMERETEK

9 és 11. évfolyam

A 9. évfolyamon heti 1 órában, a 11. évfolyamon heti 0,5 órában a szabad órakeret terhére vezettük be ezt a tantárgyat a, a tanulók vállalkozás ismereteinek bővítése céljából.
Éves óraszám: 36 és 16 óra, a 9. és 11. évfolyamon.

Az etikus vállalkozói ismeretek tantárgy célja, hogy járuljon hozzá a fiatalok önállóságra neveléséhez Kiemelt szerepet kap annak megértése, hogy mennyire fontos a tudatosság, hogy szavaikban és tetteikben felelős polgárként, szakmailag elismert alkalmazottként vagy önálló etikus vállalkozóként folytathassák tanulmányaik utáni pályájukat. Az önbizalom növelésén keresztül kívánja megerősíteni és megértetni a társadalmi felelősség és etikus magatartás fontosságát életútjuk során. Társadalmi, gazdasági, vállalkozási kérdésekben az alapvető tájékozottságot és az ehhez alkalmazkodó cselekvést helyezi középpontba. A képzés szakértelmet ad a tanulóknak, amit mind az elméletben, mind a gyakorlatban hasznosíthatnak. Ezzel a tanulás világából a vállalkozói, munkavállalói létbe való átlépést kívánja segíteni. A szemléletformálás változatos tartalommal és sokféle módszerrel valósítható meg, fontos a helyi adottságokhoz, elvárásokhoz, a személyi és tárgyi feltételekhez való illesztés. A képzés egyszerű, az adott korosztály számára közérthető formában járja végig egy vállalkozás alapításának és működtetésének minden fontos aspektusát. A tanulók elméleti és gyakorlati példákon keresztül megismerik, hogy a vállalkozás az a folyamat, amelyet a felismert üzleti lehetőség kihasználására hoznak létre. Átalakít és működtet egy gazdasági szervezetet, értéket teremt a vevő, az alkalmazott, a tulajdonos és a társadalom számára.

A tanulók megismerik a vállalkozási formák jellemzőit, az alapítás lépéseit, a szervezési és vezetési, működtetéssel, versenyhelyezettel kapcsolatos ismereteket; a piacelemzést, a marketing alapfogalmait, az üzleti terv készítésének módszereit. Tehát mindazon kérdéseket, melyeket figyelembe kell venni egy vállalkozás indításakor. A tantárgy ismereteket kíván adni a piacgazdaság alapvető folyamatairól, a piaci lehetőségek felismeréséről és felméréséről. Ismereteket ad a gazdasági folyamatok összefüggéseinek megismeréséhez mind a hazai, mind az EU és a világgazdaság globális viszonylatában. Felkészíti a diákokat, hogy képessé váljanak a gazdasággal kapcsolatos alapvető kérdésekben információkat keresni és értelmezni, megérteni a XXI. század új kihívásait. A haza sokrétű fogalma és a hazafiság kérdése nem értelmezhető más népekre való figyelem nélkül. A globalizáció megnyitotta a lehetőséget, hogy ablakot nyissunk a világra. A képzés során ezért a nyelvtudás szükségességét a vállalkozások sikerességének egyik fontos feltételként kell kiemelni. Fel kívánja kelteni az igényt a további magasabb szintű ismeretek megszerzésére, az életen át tartó ismeretmegújítás, tanulás szükségességére. Eligazodást kíván nyújtani, bemutatva, hogy a vállalkozó az a személy, aki felismer vagy megismer egy üzleti lehetőséget; felépít vagy megvásárol egy szervezetet (gazdasági vállalkozást) az üzleti lehetőség kihasználására. Vállalja az ezzel együtt járó kockázatot a várható szakmai, piaci, pénzügyi, társadalmi siker reményében.

Nagyon fontos a képzés etikus szemlélete, meg kell értetni, hogy amennyiben valaki vállalkozást alapít, akkor nemcsak a profitszerzés, hanem az emberségnek, a tisztességnek, a környezetért, a jövő generációért való felelősségnek is kell vezérelnie munkáját. A rugalmas, a változásokat kezelni tudó vállalkozások alapja a meglévő tőke mellett a dolgozói és a vezetői tudás, a belső morál.

A különböző háttérű fiatalok az üzleti terv csoportmunkában végzett készítése és annak megvédése során, az együttműködési képességet, a munkamegosztásból adódó szerepvállalást, a csoportelképzelés és az abból adódó egyéni feladatok kommunikálását sajátítják el. Az oktatás zárásaként a tanulók az elkészített üzleti tervüket szóban és írásban

bemutatják osztálytársaik előtt, környezetükben működő vállalkozások vezetőinek meghívásával, a tanáraikkal létrehozott zsűrinek. Ezáltal gyakorlati ismereteket, segítséget is kaphatnak az üzleti tervük megvalósíthatóságának javításához.

Tematikai egység/ Fejlesztési cél	Csapatépítő tréning	Órakeret 4 óra
Előzetes tudás	Előzetes tapasztalat és ismeretek a családon belüli munkamegosztásról. Tapasztalat, illetve saját vélemény megfogalmazása már megismert közösségek, szervezetek, csapatok működéséről.	
A tematikai egység nevelési-fejlesztési céljai	Kommunikációs készség, kreativitás, önbizalom erősítése. Magabiztos, de mások érdekeit is szem előtt tartó szereplés, kulturált véleménynyilvánítás, vita, meggyőzés. A csapatmunka fejlesztése, együttműködő egység formálása. A csapaton belüli „mi-tudat” kialakítása, illetve megerősítése játékos feladatokon keresztül. A közös munka során felmerülő konfliktusok feloldása.	
Ismeretek/fejlesztési követelmények		Kapcsolódási pontok
<p><i>Csapatépítés (Kreatív vállalatépítés) tréning:</i> Tartalom: A maximum 5 fős csapatok kapnak egy-egy színes magazint, flipchart papírt, ollót és ragasztót, és véletlenszerű csoportokban, az ötleteik és előzetes ismereteik, tapasztalataik alapján felállítanak egy olyan vállalatot, amelyen belül kialakítják a funkciókat, és ezt egy kollázs formájában prezentálják. Gyakorlati feladat: 5 fős csoportokban dolgoznak. Egy narrátor bemutatja a vállalatot, és ezt követően mindenki prezentálja a saját területét.</p>		
Kulcsfogalmak/ fogalmak	Csapatmunka, munkamegosztás, együttműködés, konfliktus, motiváció, prezentáció.	

Tematikai egység/ Fejlesztési cél	Alapozás: a vállalatok és környezetük	Órakeret 9 óra
Előzetes tudás	Tapasztalat, illetve saját vélemény megfogalmazása a családban és az ismerősi körben-környezetben megismert vezetők, vállalkozók életmódjáról. Vélemény a környezetükben működő vállalkozások munkájáról, annak minőségéről. Tapasztalatok környezetük rendjéről, tisztaságáról, a környezetvédelem kérdéseiről. Milyen vállalkozást hiányolnak környezetükből.	
A tematikai egység nevelési-fejlesztési céljai	A döntéshozatali képesség fejlesztése: körültekintő választás a különféle vállalkozási ötletek közül. Azoknak a környezeti elemeknek a felismerése és értékelése, amelyek a hatással lesznek a vállalkozás működésére. A kritikus szemlélet fejlesztése a tanulókat körülvevő üzleti és társadalmi környezeti elemek hatásainak megítélésében. A vállalat és környezete egymásra hatását vizsgáló példák tanulmányozása során a	

	<p>problémamegoldó képesség fejlesztése. Útmutató nyújtása az egyes szituációkban rejlő lehetőségek feltárásához, tudatosítva ezzel az egyéni cselekvőképesség adta tág határokat, az egyéni felelősségtudat fontosságának hangsúlyozásával.</p>
Ismeretek/fejlesztési követelmények	Kapcsolódási pontok
<p><i>A vállalkozás alapjai</i> A vállalkozás fogalma, és a termék-, illetve a szolgáltatás piacok. A vállalkozói környezet alapvető bemutatása: mind a szűkebb értelemben vett piaci környezet (vevők, szállítók), mind a tágabban értelmezett társadalmi/politikai/kulturális környezet vizsgálata. Miért kell a gazdaság? Mit csinálnak a vállalkozások? Miért szűnhetnek meg vállalkozások? Hogyan lehet a nehézségeket elkerülni? Mi a siker záloga?</p> <p><i>Vállalkozók</i> Feladatok és tulajdonságok. Mit csinál egy vállalkozó, milyen alapvető feladatokat lát el? Melyek azok a személyiségjegyek, amelyek egy sikeres vállalkozót jellemeznek? Honnan vegyen vállalkozási ötletet? Hogyan tudja ezt piacképessé tenni? Milyen jogi feltételeket kell megismernie?</p>	<p><i>Történelem, állampolgári és társadalmi ismeretek:</i> a társadalom összetétele.</p>
Kulcsfogalmak/ fogalmak	<p>Etika, etikusság, morál, életmód, életvitel, társadalmi felelősség, termék, szolgáltatás, piac, értékesítés, vevők, szállítók, brain storming (ötletroham), kommunikációs képesség, piac, marketing, veszélyes anyag.</p>

Tematikai egység/ Fejlesztési cél	A piac, etika, morál, társadalmi felelősség	Órakeret 9 óra
Előzetes tudás	<p>Tapasztalat, illetve saját vélemény megfogalmazása a tanuló környezetében élő személyek magatartásáról, esetleges példaképek. Véleménynyilvánítás a társadalomban tapasztalt, gazdasággal kapcsolatos jelenségekről.</p>	
A tematikai egység nevelési-fejlesztési céljai	<p>Az ok-okozati összefüggések feltárása során az analitikus-elemző kompetenciák fejlesztése, társadalom-, illetve személyiség-lélektani, valamint egyéni és csoportpszichológiai aspektusokkal kiegészítve. A kreativitás fejlesztése. A pozitív gondolkodás, valamint az egyéneken rejlő kreatív energiák minél akadálytalanabb felszabadítása. Az etikus magatartás jellemzőinek bemutatása.</p>	
Ismeretek/fejlesztési követelmények	Kapcsolódási pontok	
<p><i>A piaci szükségletek felismerése</i> A fogyasztók és igények. Piaci rés vizsgálata. A piacra vonatkozó alapvető összefüggések megismerése. Egy adott vállalkozási ötlet piaci környezetének elemzése. A piacelemzés folyamata. A piac vonzereje. Vevők és fogyasztók. Munkaerőpiac és az alkalmazottak. Pénzügyi szolgáltatások és a tőke. Beszállítók és nyersanyagok.</p>	<p><i>Etika:</i> kapcsolatok, egyén és közösség, magánélet és közélet.</p>	

<p>Ingatlanpiac és üzleti ingatlanok. Versenyhátrélemzés. A marketing: a marketing fogalmi és módszertani kerete. Marketingmix, a tényezők összhangja.</p> <p><i>Etika, morál és társadalmi felelősség</i> Az etika és morál fogalma, az etikus vállalkozói magatartás fontossága napjaink üzleti világában. Üzleti etika és a vállalkozó, üzleti etika és a szervezeti kultúra. Etikus döntéshozatal. Hogyan hozunk etikus döntéseket. A vállalkozói döntéshozatal etikai aspektusai. Hogyan alakítja ki egy vállalat az erős szervezeti kultúráját? Megvitatott szituációkon keresztül az egymásnak ellentmondó érdekek közötti értékkonfliktusok és az etikus üzleti magatartásnak megfelelő cselekvési alternatívák tisztázása. Konkrét módszertan és gyakorlat megismerése, amelynek segítségével a meghozandó döntések etikus volta nagyobb biztonsággal és több szempontból ítélhető meg.</p> <p><i>Brain storming</i> („Ötletrohámként” ismert csoportos kreatív alkotó technika, mely a szabad asszociáción alapul, és adott cselekvési szabályok betartásával vezet a legjobb eredményre.) Ötletek és különbségeik. Egy vállalkozás ötletének alapjai. Üzleti lehetőségek azonosítása. A különbségek termék és szolgáltatás között. Szezonális, trendek és az üzlet fenntarthatósága.</p>	
<p>Kulcsfogalmak/ fogalmak</p>	<p>Stratégia, tervezés, versenyelőny, környezettudatosság, globális gazdaság, társadalmi felelősség, egyén-természet-társadalom, vállalkozás, vállalat, vállalati működés, munkamegosztás, csapatmunka, kulcskompetencia.</p>

<p>Tematikai egység/ Fejlesztési cél</p>	<p>Menedzsment</p>	<p>Órakeret 9-6 óra</p>
<p>Előzetes tudás</p>	<p>Tapasztalatok, ismeretek a szülők, ismerősök munkaköréről, konkrét feladataikról. Vezetők az ismerősök között: vélemény tulajdonságaikról. Tapasztalatok a különböző igénybe vett szolgáltatásokról. A használt információs lehetőségek, ezek értékelése.</p>	
<p>A tematikai egység nevelési-fejlesztési céljai</p>	<p>A vállalkozás életében szerepet játszó egyes funkcionális területek: a marketing, a humán erőforrások, az informatika, a termelés stb. feladatainak áttekintése, az egyes funkcionális területek egymáshoz illeszkedésének bemutatása. A struktúrák és a teljesítmény összefüggésének feltárása. A különböző érdekek, az ebből adódó motivációs törvényszerűségek feltárása. A stratégia mint egységes cél fogalmának megismertetése, amely mentén a funkcionális menedzsmentterületek egységbe szervezhetők. A célzott és sokrétű feladatok megoldására szerveződött emberi hálózatok bemutatása: az egyes szervezetek felépítése, struktúrája,</p>	

	vezetők és beosztottak viszonya. Annak megértetése, hogy a munkaerő milyen kulcsszerepet játszik a vállalkozás összteljesítményében.
Ismeretek/fejlesztési követelmények	Kapcsolódási pontok
<p><i>Piacelemzés</i> A piaci szükségleteknél tanultakból kiindulva a legalapvetőbb piackutatási módszerek, az alkalmazásukra vonatkozó alapvető szabályok megismerése. A piacelemzés folyamata, vevők és fogyasztók. Fogyasztói szükségletek, elvárások, érdeklődés. Munkaerőpiac és az alkalmazottak. Pénzügyi szolgáltatások és a tőke. Beszállítók és nyersanyagok. Ingatlanpiac és üzleti ingatlanok.</p> <p><i>Marketingmix, helyszín</i> A teljes piac szegmentáció–marketingmix rendszer felépítése, annak logikai szerkezete, lényeges elemei, integrálva a helyszín megválasztásának problémakörét is. A világ fogyasztói sokféleségének megismerési folyamata a célszegmensek számára tervezett marketingmix tárgyalásából kiindulva. A piaci-szolgáltatási folyamatok elemei, a köztük fennálló kapcsolódási pontok feltárása. A működéshez szükséges ingatlan kiválasztása, földrajzi szempontok. Vállalkozói szempontok.</p> <p><i>Szervezeti felépítés</i> Szervezeti szabályok. Felső vezetők, középvezetők. Munkatársak, alsóbb szintű vezetők, egyéb beosztotti funkciók. Az alkalmazottakkal való kapcsolat. A szervezeti felépítés mint a célzott és sokrétű feladatok megoldására szerveződött emberi hálózat. A szervezetek felépítése, struktúrája, kapcsolatrendszere, működési mechanizmusa. Beszámolási viszony. Funkciók. Vízszintes és függőleges centralizált és decentralizált szervezetek.</p> <p><i>Az alkalmazottakkal való kapcsolat elemei.</i> Az alkalmazotti viszony létrejötte. A munkatársi viszony elemei. A munkahelyre történő jelentkezés sikerét elősegítő viselkedésformák. Az alkalmazotti viszony alakítása. A munkaerőigény meghatározása, munkaerő kiválasztása. Különböző munkacsoportokba, szervezetekbe való beilleszkedés problémakörének megbeszélése.</p>	<p><i>Informatika:</i> adatgyűjtés internetről.</p> <p><i>Történelem, társadalmi és állampolgári ismeretek:</i> munkavállalói ismeretek.</p> <p><i>Technika, életvitel és gyakorlat:</i> pályaorientáció, pályaalkalmasság, munkavállalással kapcsolatos ismeretek.</p>
Kulcsfogalmak/ fogalmak	Piac, piackutatás, fogyasztó, statisztika, kalkuláció, marketing, marketingmix. Szervezeti felépítés, munkaerőpiac, önéletrajz, munkamegosztás, motiváció, csapatmunka, önértékelés, önismeret, szociális kompetencia, technológia.

Tematikai egység/ Fejlesztési cél	Vállalkozások pénzügyi, számviteli és jogi háttere	Órakeret 10 óra
Előzetes tudás	Elektronikus kommunikációs gyakorlottság.	

	<p>Önismeret (személyes erősségek, gyengeségek, tanulási képességek, ambíciók).</p> <p>A család anyagi lehetőségei és elvárásai. Család vagy a tanuló banki ismerete, kapcsolata.</p> <p>Zsebpénz, egyéni költségvetés (ha van).</p>
<p>A tematikai egység nevelési-fejlesztési céljai</p>	<p>Eligazodás a vállalkozás pénzügyi és számviteli rendszerében és a komplex folyamatok megismerése során az elemzőképesség, a logikus gondolkodás fejlesztése, valamint a különböző helyzetek összefüggéseinek jobb megértése.</p> <p>Az alapvető pénzügyi kimutatások (mérleg, eredménykimutatás, cash flow), azok tartalmának, szerkezetének megismertetése, ennek révén képesség fejlesztése a vállalat alapvető pénzügyi és eredményfolyamatainak átlátására, a köztük levő összefüggések felismerésére. Gyakorlottság növelése a tervezésben.</p>
<p>Ismeretek/fejlesztési követelmények</p>	
<p><i>Kínálat-kereslet és a vállalkozó</i></p> <p>A klasszikus közgazdaságtan legtöbbet hivatkozott piaci kereslet-kínálati (Marshall-) modelljének megismerése során számos piaci alapfolyamat megértése.</p> <p><i>Tulajdonosi szerkezet</i></p> <p>Kizárólagos tulajdon. Társas vállalkozás. Korlátozott társas vállalkozás. Társaságok. Korlátolt felelősségű társaságok. A jogi keretek alapvető jellemzői, az őket létrehozó szabályozási igények szerint, a tulajdonlás mellett a felelősségvállalás kérdései. Milyen pénzügyi intézetek fontosak a vállalkozások számára? Hogyan lehet nemzetközi piacokra kilépni?</p> <p><i>Indulótőke: szükséglet és források technológia, számvitel, cash flow és költségvetés</i></p> <p>A vállalkozás típusának, méretének és arculatának megválasztása és kialakítása. A technológia megválasztásának szerepe a vállalkozás hosszú távú fenntarthatóságában. A technológia kiválasztásának szempontjai és az időtényező jelentősége, a szükséges indulótőke megállapítása. Az indulótőke előteremtésének forrásai. Banki hitelezés, hitelkérelem, számlanyitás. A számvitel fogalma és szerepe a vállalkozások életében.</p> <p>Gyakorlati feladatok: Tájékozódás a számok rengetegében, mit árul el egy pénzügyi jelentés? Pénzügyi jelentések elemzése esettanulmányok felhasználásával. A cash flow-terv és a költségvetés összefüggései. Cash flow-terv és költségvetés készítésének alapjai. A pénzügyi terv vázlatának elkészítése.</p>	<p><i>Matematika:</i></p> <p>Számolási algoritmusok, becslés, kerekítés, mértékváltás, százalék és kamatszámítás, grafikonok.</p> <p>Statisztikai adatok jegyzése, rendezése, ábrázolása.</p>
<p>Kulcsfogalmak/ fogalmak</p>	<p>Indulótőke, alaptőke, banki hitel, hitelkérelem, folyószámla, kereslet, kínálat, társulási forma, jogi keret, üzleti terv, számvitel, mérleg, költségvetés, likviditás, pénzügyi terv, cash flow, eredménykimutatás, kalkuláció, technológia.</p>

Tematikai egység/ Fejlesztési cél	A 21. század gazdasági kihívásai, stratégiák	Órakeret 9 óra
Előzetes tudás	Információk a gazdaságról, információforrások. Más országok gazdasági helyzetével kapcsolatos információk. Összehasonlítás a hazai tapasztalatokkal.	
A tematikai egység nevelési-fejlesztési céljai	Az stratégiai gondolkodás és a fenntartható versenyelőny fogalmainak megismertetése, a felelős vállalkozói szemlélet kialakítása, erősítése. A nagyobb ívű (társadalmi és globális szintű) problémák, kérdések felvetése, tárgyalása és megoldási lehetőségeik közös megvitatása során a kritikus szemlélet erősítése. A felelősségtudat fejlesztése. Lehetőségek feltárása képességének, a problémamegoldó képesség (probléma felvetése, meghatározása, megoldási alternatívák áttekintése és a legjobb megoldás kiválasztása), az elemzési készség fejlesztése. Az interperszonális kapcsolatok számos területének fejlesztése, valamint a csoportos problémamegoldás gyakorlatának megismertetése.	
Ismeretek/fejlesztési követelmények		Kapcsolódási pontok
<p><i>Fenntartható versenyelőny kialakítása</i> A verseny. A fenntartható versenyelőny. A környezettudatosság és az erőforrásokkal való ésszerű gazdálkodás. A társadalmi felelősség kérdésköre mind társadalmi, mind globális szinten.</p> <p><i>Stratégiai gondolkodás és tervezés</i> Az üzleti stratégia. Stratégia és vállalati célkitűzések általi vezetés. A stratégia mint a hosszabb távú gondolkodás alapja. A változó környezethez igazodó vállalati, vállalkozói magatartás különböző kimeneteli változatai. Valószínűségek kalkulálása e változatokhoz, és az így előálló egyes forgatókönyvekhez. Az adott helyzetnek legjobban megfelelő vállalati döntési csomagok tervezése.</p> <p><i>Prezentációs technikák és prezentációs eszközök a gyakorlatban</i> A legmodernebb, a gazdasági életben feltétlenül szükséges prezentációs technikák elsajátítása. A szóbeli, az írásbeli és a képi kifejezés különböző formáinak, az üzleti kommunikáció alapjainak megismerése és gyakorlása.</p>		<p><i>Magyar nyelv és irodalom:</i> szövegértés, szövegalkotás, stílus.</p> <p><i>Matematika:</i> valószínűség-számítás.</p>
Kulcsfogalmak/ fogalmak	Stratégia, tervezés, versenyelőny, környezettudatosság, globális gazdaság, társadalmi felelősség, egyén-természet-társadalom, vállalkozás, vállalat, vállalati működés, munkamegosztás, csapatmunka.	

Tematikai egység/ Fejlesztési cél	Komplex üzleti terv kidolgozása	Órakeret 10 óra
Előzetes tudás	Az előző tematikai egységekben elsajátítottak ismerete.	

<p>A tematikai egység nevelési-fejlesztési céljai</p>	<p>Az eddig tanultak szintézise és alkalmazása komplex üzleti terv csoportos kidolgozása során. Képessé válnak munkájukat megszervezni Egyéni és csoportmunka szervezésének, az idővel és az információval való hatékony gazdálkodás gyakorlása. Tapasztalatszerzés a közönség előtti előadás tartásában.</p>
<p style="text-align: center;">Ismeretek/fejlesztési követelmények</p> <p><i>Az üzleti terv kidolgozása</i> Önkéntesen alakuló, egyenként 5 fős csoportokba való szerveződés és a kitűzött projektjellegű feladat kidolgozásának megkezdése. A gyakorlati, projektkidolgozó részben folyamatos konzultációs lehetőség igénybevétele: a felmerülő kérdések megvitatása, a prezentációk előzetes megbeszélése, értékelése, valamint hatékony prezentációs technikák gyakorlása.</p> <p><i>Az üzleti terv lebontása funkcionális területekre</i> A kiválasztott „ötlet”, vagyis üzleti tevékenység kibontása: az egyes funkcionális menedzsmentterületeken jelentkező kérdések megvitatása, feladatok átbeszélése, különös tekintettel a lebonyolítandó piackutatási feladatokra: milyen adatok, milyen szerkezetben kellenek majd az egyes területek kellő megalapozottságú elemzéséhez.</p> <p><i>Sikertényezők és kreativitás</i> Kulcsfontosságú sikertényezők. A marketingterv összeállítása: piacelemzés, potenciális vevők analízise, célszegmens/ek kiválasztása, és az illeszkedő marketingmix megtervezése. Felkészülés a következő alkalomra: a pénzügyi terv összeállításához szükséges adatgyűjtés/piackutatás aktuális állásának ellenőrzése, az e területen felmerült kérdések tisztázása. A marketingterv, a pénzügyi terv összeállítása: mérleg, eredménykimutatás, cash flow, termelési folyamat, illetve annak kapcsolata a költségkalkulációhoz. Termelési és szolgáltatási logisztika. A vállalkozás kezdeti humán erőforrás igényének felvázolása, majd a fejlődési időszakhoz rendelt HR-terv összeállítása.</p> <p><i>Vizsga</i> A csoport által alkotott üzleti ötlet köré teljes üzleti terv felépítése, és annak részletes kidolgozása. Választott zsűri előtt, csoportos prezentáció keretében az üzleti terv lényegi elemeinek bemutatása. (A zsűri az ötlet eredetiségétől kezdve az üzleti terv megalapozottságán, annak értő és részletes kidolgozottságán át a prezentáció hatásosságáig és minőségéig minden szempontot mérlegelve választja ki a legjobb üzleti tervet alkotó és előadó csapatot).</p>	<p style="text-align: center;">Kapcsolódási pontok</p> <p><i>Etika:</i> az ember és a környezet kölcsönhatása, felelősségérzet.</p> <p><i>Magyar nyelv és irodalom:</i> szövegértés, szókinccs és fogalombővítés, kommunikáció, piktogramok.</p>

Kulcsfogalmak/ fogalmak	Komplex üzleti terv, összefoglaló, termék/szolgáltatás, piacelemzés, marketingstratégia, személyzet, költség-, ármeghatározás, cash flow-előrejelzés, nyereség- és veszteségszámítás, eredménylevezetés.
------------------------------------	--

A fejlesztés várt eredményei a két évfolyamos ciklus végén	<p>Olyan gyakorlati tudás megszerzése, amely birtokában a tanulók könnyen eligazodhatnak a gazdaság és a vállalkozások alapvető kérdéseiben. Megértik és elfogadják az etikus üzleti magatartás szükségességét az üzleti sikeresség megvalósításában.</p> <p>Azonosítani tudják a választott termék vagy szolgáltatás célpiacát, illetve megtervezni azon szükséges kutatás paramétereit, melyek e piac célzott megismerését szolgálják.</p> <p>Folyamatosan gyűjtött valós piackutatási eredményekre támaszkodva információk alapján megtanultak reális pénzügyi becsléseket készíteni mind a tervezett vállalkozás beindítását, mind későbbi folyamatos működtetését illetően. Képesek a csoportos akotótechnikák alkalmazására, valamint a csoporton belüli munkamegosztásban, konzultációban való részvételre és a konszenzus kialakítására.</p> <p>Önmaguk, képességeik jobb ismeretének birtokában életpályájukra vonatkozó döntéseik megalapozottabbá válnak.</p> <p><i>Összességében</i> a tanulók komplex elméleti ismeretekkel, stratégiával, módszerekkel, eszközökkel képesek a gazdasági élet eseményeinek, tendenciáinak jobb megértésére. Képesek komplett üzleti terv elkészítésére, annak lényegi elemeit csoportos prezentáció formájában összefoglalni és azt egy értékelő bizottság előtt bemutatni.</p>
---	--