

Üzletfejlesztési menedzser

szakirányú továbbképzési szak

I. A szakirányú továbbképzés neve:

Üzletfejlesztési menedzser szakirányú továbbképzési szak

II. A szakirányú továbbképzési szak FIR-kódja:

III. A létesítést engedélyező határozat ügyiratszám:

OH-FHF/1222-5/2008.

IV. A létesítő intézmény neve:

Modern Üzleti Tudományok Főiskolája

V. A szakirányú továbbképzési szak képzési és kimeneti követelménye:

VI. A szakirányú továbbképzési szak megnevezése

Üzletfejlesztési menedzser szakirányú továbbképzési szak

1. A szakképzettség oklevélben szereplő megnevezése

Üzletfejlesztési menedzser

2. A szakirányú továbbképzés képzési területe

Gazdaságtudományok képzési terület

3. A felvétel feltételeként

A képzésben alapképzésben szerzett oklevéllel - Bsc, BA. - rendelkezők vehetnek részt.

1. A képzési idő:

2 félév

2. A szakképzettség megszerzéséhez összegyűjtendő kreditek száma:

60 kredit

3. A képzés során elsajátítandó kompetenciák, tudáselemek, megszerezhető ismeretek, személyes adottságok, készségek, a szakképzettség alkalmazása konkrét környezetben, tevékenységrendszerben:

Elsajátítandó kompetenciák:

A végzettség birtokában az üzletfejlesztési menedzser ismeri:

- az üzletfejlesztés működésének elveit és jellemzőit, annak kapcsolódó ágazatait,
- az üzletfejlesztés elveit és gazdaságtanát,
- az üzletfejlesztés szereplőinek, érdekeltjeinek és érintettjeinek jellemzőit,
- az üzletfejlesztéshez kapcsolódó szolgáltatások rendszerét,
- a különböző típusú üzletfejlesztések szervezésére, működtetésére és irányítására vonatkozó elveket és módszereket,
- az üzletfejlesztés folyamatait, lebonyolításuk feltételeit és a legfontosabb vonatkozó jogszabályi előírásokat,
- az üzletfejlesztéssel kapcsolatos közösségi és non profit tevékenységeket, államigazgatási, önkormányzati, területfejlesztési, kulturális kapcsolódásukat, az üzletfejlesztés (üzleti innováció) hazai és nemzetközi intézményrendszerét,
- az üzletfejlesztés egyes területeinek (értékesítés, marketing, pénzügy, finanszírozás, emberi erőforrás, menedzsment, stb.) sajátosságait, elveit és módszereit.

Tudáselemek, megszerezhető ismeretek:

- az egyes üzletfejlesztési szakterületen jelentkező feladatok és munkakörök ellátására,
- a különböző vállalkozásoknál üzletfejlesztői, üzletfejlesztési vezetői feladatok ellátására,
- informatikai ismeretek alkalmazására az üzletfejlesztésben,
- a szolgáltatásokkal és az intenzív ügyfélkapcsolattal összefüggő problémák hatékony kezelésére.

Személyes adottságok:

- Önállóság, határozottság, irányítási és döntési felelősségvállalás.
- Elemző készség, kommunikációs készség.

A szakképzettség alkalmazása konkrét környezetben, tevékenységrendszerben:

4. **A legkülönfélébb üzleti területek sorra vezetik be az üzletfejlesztést, amelynek révén biztosítani kívánják a hosszú távú jövedelmezőséget a szervezet számára, a vállalkozás céljainak sikeres megvalósítása érdekében. Üzletfejlesztési tevékenységre, üzletfejlesztőre olyan versenykörnyezetben van szükség, ahol a technológiák gyorsan fejlődnek, ahol az üzleti környezeti változások egyre gyorsabbak. Ebben a környezetben egyre nehezebb egymástól megkülönböztetni a termékeket, a szolgáltatásokat és magukat a versenyzőket is. Ebben a környezetben a fogyasztók egyre több információ alapján döntenek, egyre több cég egyre több terméke között kell választani. A jó ötleteket egyre gyorsabban másolja a piac - állandó a megújulási, újítási nyomás. Ebben a környezetben kell helytállnia napjaink vállalkozásainak. A kkv-k-nál az európai uniós fejlesztési források hatékony felhasználása az üzletfejlesztési pályázatokon keresztül, az üzletfejlesztés finanszírozása érdekében elengedhetetlen. A versenyszféra mellett egyre inkább elterjed az üzletfejlesztés az államigazgatásban is. Itt a vállalkozások kiszolgálása a mozgatóerő: a hatékony szolgáltató állam, elektronikus közigazgatás megvalósításához nélkülözhetetlen az üzletfejlesztés.**

A szakképzettség szempontjából meghatározó ismeretkörök és a főbb ismeretkörökhöz rendelt kreditértékek:

Ismeretkörök	Kredit
Az üzletfejlesztés alapjai, az üzletfejlesztés háttere <ul style="list-style-type: none">• A versenyképesség és a fenntartható növekedés gazdasági elméletei, helytállás a mikro-, és a makroszintű versenyben.• A nyereséges üzlet a XXI. században	9 kredit
Üzletfejlesztési és innovációs elméletek, a gyakorlat megalapozása	21 kredit
5. Az ismeretek jelentősége az üzleti értékteremtésben: információ és	

tudásmenedzsment.

Jövőteremtés – a jövő tervezése: stratégiai tervezés és vezetés.

- Innovációs elméletek, innovációs rendszer Magyarországon.
- Az üzletfejlesztés pszichológiája: hitelesség, befolyásolás, meggyőzés – az üzleti élet működésének pszichológiai alapjai.
- Az üzletfejlesztés jogi háttere.

Üzletfejlesztés a gyakorlatban

23 kredit

- Az üzletfejlesztés nemzetközi és hazai gyakorlata vállalati példákon át.
- A vállalkozás pénzügyei, projektfinanszírozás, projektmenedzsment
- Marketing az átalakuló termék- és szolgáltatás piacokon
- Értékesítés, mint az üzletfejlesztés célja, értékesítés-menedzsment, értékesítési rendszerek kialakítása, működtetése, az értékesítő szerepe.
- A professzionális üzletfejlesztés informatikai hátterének kialakítása

Diplomamunka

7 kredit

Összesen

60 kredit

6.

4. a szakdolgozat kreditértéke:

5. 7 kredit