Tanulási – használati útmutató

Az ENELFA projekt keretében Magyarországon a Budapesti Gazdasági Főiskola és a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara együttműködésében 30 darab, alapvetően vállalkozásfejlesztéssel, vállalkozások indításával vagy újraindításával, illetve működtetésével kapcsolatos tananyag került kidolgozásra, melyek alapozó, rendszerező tudást adnak, segítenek eligazodni a vállalkozási tevékenységgel kapcsolatos mindennapokban.
A 30 tananyag teljes egészében vagy érdeklődési körtől, tudáshiánytól függően egyes modulokra vagy modulcsoportokra fókuszálva is elvégezhető. A tananyagokon tetszőleges sorrendben lehet haladni, bár ajánlott a bevezető jellegű, alapvetően vállalkozás-fejlesztéssel kapcsolatos témákkal kezdeni, és csak ezt követően foglalkozni a pénzügyi-számviteli jellegű tananyagokkal. A tananyagok, modulcsoportok a mellékletben kerültek részletezésre.

Elérhetőség

A tananyagok a világon leggyakrabban használt oktatási platformon, Moodle környezetben érhetők el:

http://moodle.pszfb.bgf.hu/login/index.php

Regisztrációt követően valamennyi modul tetszőlegesen elérhető, korlátlanul hozzáférhető. A modulok elvégzésének eredménye, a tananyagok feldolgozására fordított idő, az önellenőrző kérdések próbálkozásai mind-mind nyomon követhetők a tutorok által.

A tananyagok felépítése

A modulok azonos struktúrában épülnek fel, mely megkönnyíti a tananyagok elsajátítását és a navigációt.

- **Az oktató bemutatkozása**: a modult készítő oktató rövid bemutatkozása, tutori segítség igénybevétele esetén ő az, aki a modullal kapcsolatban segítséget nyújt;
- **Tanulási célok – a tananyag tartalma**: a modul céljának, tartalmának összefoglalása, illetve a modul elvégzése által a hallgató számára megszerezhető képességeknek, kompetenciáknak a részletezése;
- **Bevezető videó – áttekintő videó anyag diasorral**: átlagosan 8-10 perc hosszúságú videó anyag, melyben az oktató áttekinti a modul tartalmát, főbb elemeit, a legfontosabb tudnivalókat. Ez élőszó mellett diasor segíti a megértést.
- **A tananyag elsajátítását, vizualizálást segítő interaktív tananyagelemek**: a tananyag kiemelt részeinek vizualizálását, megértését, áttekintését segítő mozgó, képi és hangi elemeket tartalmazó diák, melyek szemléltetik a kapcsolódási pontokat, a hierarchikus viszonyokat, összehasonlításra, listázásra alkalmasak, fogalommagyarázatokat adnak.
- **Önellenőrző kérdések, tesztek**: visszacsatolást adnak a hallgató számára a megtekintett tananyag elsajátításáról, megértéséről, segítik a továbbhaladást.
- **Összefoglaló jegyzet**: a csatolmányok között megtalálható, átlagosan 20 oldal hosszúságú letölthető dokumentum részletesen tartalmazza a modul tananyagát, példákkal, ábrákkal, illusztrációkkal, illetve további kiegészítő anyagokra mutató

Az Európai Bizottság támogatást nyújtott ennek a projektnek a költségeihez.
Ez a kiadvány (közlemény) a szerző nézeteit tükrözi, és az Európai Bizottság nem tehető felelőssé az abban foglaltak bárminemű felhasználásért.

linkekkel segíti az adott téma teljes körű elsajátítását. További csatolmányok kiegészítő tartalmakat, mintapéldákat, illetve azok megoldását, levezetését, a gyakorlatban is használható sablonokat ölelnek fel.

A modulok felépítését megtekintheti az alábbi linken elérhető bevezető kisfilmben is:
http://en.bgf.hu/projects/enelfa
Az első megtekintés során a kiválasztott modul teljes tananyagot végig kell nézni, a továbbiak viszont a modul bármely, korábban már megtekintett, pontjára vissza lehet térni.
Mit kell tudni a navigálásról, elsőre, majd vissza lehet térni a modul bármely pontjára, meg kell várni, míg a csúszka végig ér, csak utána tud a következő képkockára ugrani stb.

Navigáció

A tananyagokban történő navigálás egyszerű, könnyen érthető. A képernyő bal oldalán történő tartalomjegyzék áttekintést nyújt a modulok tartalmáról, és amennyiben már egyszer végignézésre került a modul anyaga, itt van lehetőség a tananyag egyes képkockái közötti ugrásra. Az képernyő alján található csúszkán látható az egyes modulelemekre fordítandó idő. Első alkalommal meg kell várni, míg a csúszka végig ér, csak utána van lehetőség a következő képkockára ugrani, a későbbi megtekintések során már itt is adott előre-, ill. visszaugrás lehetősége. A képernyő bal felső sarkában található előre- és visszafelé mutató nyilak pedig az egyes képkockákon belüli navigációt biztosítják. Amennyiben valamennyi az adott tananyagelem valamennyi részletét megtekintette, feltűnik egy gomb a „Következő" felirattal, erre kattintva lehet a következő diára lépni.

Értékelés

A modulba épített önellenőrző teszteken korlátlanul próbálkozhatnak a hallgatók, és a kérdések tetszőleges sorrendben végezhetők, de minden próbálkozás esetén valamennyi kérdésen végig kell menni, hogy értékelést kapjanak (a kérdéssorból ki is lehet lépni, és vissza lehet ugrani a modul korábbi részeire, de ekkor nem kap értékelést a hallgató).
Valamennyi tesztkérdéshez tartozik pontszám, az értékelés ez alapján történik, alapesetben a modul sikeres elvégzéséhez 60%-os teljesítmény szükséges.
Általános esetben a tesztek önértékelési célokra szolgálnak elsősorban, konkrét képzés során visszacsatolást nyújtanak a modul oktatója/felelőse felé a teljesítményről, így értékelésre is alkalmasak a kérdéssorok az opcionálisan választható üzleti szimulációs játék/gyakorlat mellett.

Visszacsatolás

A hallgatóknak lehetőségük van a modulok értékelésére, a készítők, modulfelelősök felé visszacsatolások küldésére, akár felhívva a figyelmet hibákra, problémás működésre, stb. A kérdőív szöveges információk megosztására is alkalmas, az így küldött javaslatok nagy segítséget jelentenek a modulok továbbfejlesztéséhez. Az online értékelések modulonként az alábbi linken érhetők el:
http://survey.pszfb.bgf.hu/

Az Európai Bizottság támogatást nyújtott ennek a projektnek a költségeihez.
Ez a kiadvány (közlemény) a szerző nézeteit tükrözi, és az Európai Bizottság nem tehető felelőssé az abban foglaltak bárminemű felhasználásért.

Melléklet

Vállalkozásalapítás és újraindítás 30 leckében	
1.	Munkaerő toborzás és kiválasztás
2.	A vállalkozó személyiségének jellemzői
3.	A motiváció és a vállalkozó karaktere
4.	A vállalkozásalapítás különböző szakaszai
5.	A vevőpotenciál elemzése
6.	A kínálatom elhelyezése a termék-életgörbén
7.	A kínálat pozícionálása
8.	Kommunikációs terv 10 lépésben
9.	Adattár létrehozása, és annak kereskedelmi hasznosítása
10.	A vevőpotenciál bővítése állami megrendelések révén
11.	Stratégiai figyelőrendszer létrehozása
12.	Üzleti szerződések
13.	A vállalkozások adózásának megismerése
14.	A legmegfelelőbb társasági (vállalkozási) forma kiválasztása
15.	A fejlesztés (innováció) finanszírozása
16.	A mérleg megértése és „olvasása”
17.	Az eredménykimutatás megértése és „olvasása”
18.	A számviteli logika megértése
19.	A beszerzési és értékesítési folyamat számvitelének alapvetései
20.	Az ÁFA működésének megértése
21.	Értékcsökkenés
22.	Az önköltség meghatározása
23.	Készletek optimalizálása
24.	Forgótőke menedzsment
25.	Pénzügyi tervezés
26.	Pénzügyi menedzsment
27.	Teljesítmény kimutatás hatékony teljesítménymutatók segítségével
28.	Az üzleti terv készítése
29.	Kereskedelmi diagnózis felállítása
30.	Pénzügyi diagnózis felállítása

Az Európai Bizottság támogatást nyújtott ennek a projektnek a költségeihez.
Ez a kiadvány (közlemény) a szerző nézeteit tükrözi, és az Európai Bizottság nem tehető felelőssé az abban foglaltak bárminemű felhasználásért.

Modulcsoportok

I. Általános vállalkozási ismeretek	
4.	A vállalkozásalapítás különböző szakaszai
2.	A vállalkozó személyiségének jellemzői
3.	A motiváció és a vállalkozó karaktere
14.	A legmegfelelőbb társasági (vállalkozási) forma kiválasztása

II. Számviteli ismeretek	
18.	A számviteli logika megértése
17.	Az eredménykimutatás megértése és „olvasása”
16.	A mérleg megértése és „olvasása”
19.	A beszerzési és értékesítési folyamat számvitelének alapvetései
20.	Az ÁFA működésének megértése
21.	Értékcsökkenés
22.	Az önköltség meghatározása

III. Pénzügyi ismeretek	
13.	A vállalkozások adózásának megismerése
20.	Az ÁFA működésének megértése
25.	Pénzügyi tervezés
26.	Pénzügyi menedzsment
27.	Teljesítmény kimutatás hatékony teljesítménymutatók segítségével
30.	Pénzügyi diagnózis felállítása

IV. Kereskedelmi ismeretek	
9.	Adattár létrehozása, és annak kereskedelmi hasznosítása
11.	Stratégiai figyelőrendszer létrehozása
12.	Üzleti szerződések
29.	Kereskedelmi diagnózis felállítása
23.	Készletek optimalizálása
24.	Forgótőke menedzsment

V. Marketing ismeretek	
5.	A vevőpotenciál elemzése
6.	A kínálatom elhelyezése a termék-életgörbén
7.	A kínálat pozícionálása
10.	A vevőpotenciál bővítése állami megrendelések révén

VI. Egyéb ismeretek	
1.	Munkaerő toborzás és kiválasztás
8.	Kommunikációs terv 10 lépésben
15.	A fejlesztés (innováció) finanszírozása
28.	Az üzleti terv készítése

Az Európai Bizottság támogatást nyújtott ennek a projektnek a költségeihez.
Ez a kiadvány (közlemény) a szerző nézeteit tükrözi, és az Európai Bizottság nem tehető felelőssé az abban foglaltak bárminemű felhasználásért.