ENELFA – Entrepreneurship by E-Learning For Adults
Vállalkozási ismeretek felnőttek részére e-learning útján

Leonardo da Vinci Innováció Transzfer projekt
A projekt száma: 2011-1-HU1-LEO05-03632
Főpályázó: Budapesti Gazdasági Főiskola
A projekt futamideje: 24 (27) hónap
Partnerországok: Magyarország, Románia, Franciaország, Belgium, Finnország
A projekt összköltsége: 334 658 EUR
Az EU támogatás aránya: 75%

Honlap: http://en.bgf.hu/projects/enelfa
Kapcsolat:

MADARASINÉ Dr. SZIRMAI Andrea, szakmai vezető
Tel: +36 1 469 6698
E-mail: szirmai.andrea@pszfb.bgf.hu
VARGA László, koordinátor
Tel: + 36 1 301 3427
E-mail: varga.laszlo@bgf.hu
Dr. SOMOGYI Aliz, Továbbképzési és Szakképzési Központ, igazgató
Tel: +36 1 469 6702
E-mail: somogyi.aliz@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.

A képzésben elérhető 30 modul

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.

1. Modul – Munkaerő toborzás és kiválasztás

Bemutatkozás – Dr. Németh Tamás

Tanulási célok

A modul elvégzésével a hallgatók a következő ismereteket sajátítják el:

- munkaerő hatékony felhasználásához szükséges ismeretek;
- a toborzás-kiválasztás alapfunkciói és módszerei;
- az önéletrajz-írással kapcsolatos elvárások;
- állásinterjú típusai.

A modul elvégzését követően a hallgatók képessé válnak:

- alapvető emberi erőforrással kapcsolatos kérdéseket átlátni;
- toborzás-kiválasztási módszerekre adekvát viselkedési és tartalmi válaszokat adni;
- konzisztens önéletrajzot összeállítani;
- hatékonyan felkészülni az állásinterjúk számtalan típusára.

Bevezető videó

Interaktív diák

A munkaerőhiány feloldásának módjai
Munkaerő-felvétel
A kiválasztási folyamat részei
Az önéletrajz
Az állásinterjúk típusai
Az értékelő központ feladatai

Teszt – önellenőrző kérdések

Összefoglaló jegyzet

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.

2. Modul – A vállalkozó személyiségének jellemzői

Bemutatkozás – Dr. Király Gábor
Tanulási célok
E fejezet elsajátítása után hallgatónak:
- a schumpeter-i vállalkozó képének megismerése;
- a belső és külső kontrollos hozzáállás kategóriáinak használata;
- a kreativitás különböző elemeinek megismerése;
- a kockázatvállalás és vállalkozói szemlélet összefüggéseinek feltárása.

Bevezető videó
Interaktív diák
A vállalkozó fő személyiségjellemzői
Személyiségjellemzők
A vállalkozói szocializáció
Kontroll
A kontroll fontossága életünkben
Külső belső kontroll
Kreativitás
Kreativitás jellemzői
A kreativitás egyéni dimenziói
Kreativitás teszt és értelmezése
Kockázatvállalás
Kockázat és bizonytalanság
Kockázatészlelés
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet
Összefoglaló
Külső belső kontroll kérdőív
Kérdőív a bizonytalanság-tűrés mérésére

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.

3. Modul – A motiváció és a vállalkozó karaktere

Bemutatkozás – Dr. Király Gábor
Tanulási célok
E fejezet elsajátítása után hallgatónak:
- a motívum és a motiváció fogalmainak megismerése;
- az alapvető és a humán-specifikus motiváció kategóriáinak használata;
- a belső és a külső motiváció kategóriáinak használata;
- az időperspektíva hatásának feltárása az emberi viselkedésre és döntésre.

Bevezető videó
Interaktív diák
Külső és belső motiváció
Gyertya probléma
Belső motiváció és vállalkozás
Teljesítménymotiváció
Motivációs orientáció
Vállalkozók és motivációs orientáció
Jövőorientáció
Időperspektívák
Idősíkok
A mályvacukor teszt
Jövőorientáltság: pozitív – negatív aspektusok
Vállalkozók és jövőorientáció
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet
McClelland féle motivációs kérdőív
Zimbardo időperspektíva kérdőív

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.

4. Modul – A vállalkozásalapítás különböző szakaszai

Bemutatkozás – Eckert Bálint
Tanulási célok

- A teljes vállalkozásalapítási folyamat átlátásának képessége;
- A vállalkozási ötlet megvalósíthatóságának vizsgálata;
- Különböző vállalkozási lehetőségek összehasonlítása;
- A vállalkozás bejegyzési folyamatának megismerése;
- Egyes külső és belső elemzési módszerek alkalmazása;
- Az üzleti tervezés alapjainak elsajátítása.

Bevezető videó
Interaktív diák

A vállalkozásalapítás szakaszai
Az üzletági versenyhelyzet elemzése
A vállalkozás küldetése
A vállalkozás stratégiája
A vállalkozás üzleti terve

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

5. Modul – A vevőpotenciál elemzése

Bemutatkozás – Ország Gáborné
Tanulási célok

E fejezet elsajátítása után hallgatónak:

- ismernie kell a különböző piac-kategóriákat;
- alkalmaznia kell tudni a piaci felvevőképesség mutatószámait;
- meg kell tudnia határozni a teljes piacpotenciált;
- különbséget kell tudnia tenni a piaclebontásos és a piacfelépítéses módszer között;
- fel kell ismernie és csoportosítania az előrejelzési módszereket;
- ismernie kell a piacszegmentálás fázisait.

Bevezető videó
Interaktív diák

Becsült piac meghatározása
A piaci kereslet becslése
Az aktuális potenciál meghatározása
Az aktuális piacpotenciál meghatározása
A jövőbeni piacpotenciál meghatározása
Kvantitatív előrejelzések
Piacszegmentálás
A piacszegmentálás négy fázisa

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

6. Modul – A kínálatom elhelyezése a termék-életgörbén

Bemutatkozás – Csongrádi Gyöngyi
Tanulási célok

- A célpiac megismerésének elősegítése
- A piac beazonosítása a termékélet-görbe alapján
- A különböző életciklusok jellemzőinek bemutatása
- Rendhagyó életciklusok bemutatása
- A feltérképezés lépései és lehetőségei kérdések alapján
- Lehetséges stratégiák a különböző piacokon

Bevezető videó
Interaktív diák

Életciklus görbe
Az életciklus szakaszai
Terméktervezés
Ár
Kommunikáció
Értékesítés

Önértékelés
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

7. Modul – A kínálat pozícionálása

Bemutatkozás – Csongrádi Gyöngyi
Tanulási célok

- A kínálat piaci pozicionálásának lépései
- A SWOT elemzés megismerése
- A piackutatás lépéseinek jellemzői és logikája
- A termékválasztás lehetőségei pozicionálás szempontjából
- A marketing mix elemei és azok jellemzői

Bevezető videó
Interaktív diák

A marketing-mix elemei: a 4P
Stratégia
SWOT elemzés

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

8. Modul – Kommunikációs terv 10 lépésben

Bemutatkozás – Dr. Németh Tamás
Tanulási célok

A modul elvégzésével a hallgatók a következő ismereteket sajátítják el:

- kommunikáció modellje elméletben és gyakorlatban;
- az üzleti kommunikáció elemei;
- kommunikációs terv összeállítása;

A modul elvégzését követően a hallgatók képessé válnak:

- megtervezni egy adott termék/szervezet/szolgáltatás kommunikációját;
- az esetleges kommunikációs hibákat kiküszöbölni;
- hatékony üzeneteket megfogalmazni.

Bevezető videó
Interaktív diák

A kommunikáció alapjai
Kommunikációs terv 10 lépésben
A vállalati kommunikáció irányai
A szervezeti kommunikáció célcsoportjai

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

9. Modul – Adattár létrehozása, és annak kereskedelmi hasznosítása

Bemutatkozás – Sólyom Csaba
Tanulási célok

Az alábbiak megismerése:

- Milyen termékekkel foglalkozzunk, hogy azok innovatívak, megbízhatóak, esztétikusak és könnyen használhatóak legyenek?
- Milyenek legyenek szolgáltatásaink, ügyfélszolgálatunk, garanciavállalásunk, tevékenységünk finanszírozása stb.;
- Milyenek legyenek humán erőforrásaink, (kompetensek, vevőorientáltak stb.);
- Milyen árakat alkalmazzunk a beszerzési és értékesítési oldalon?

Bevezető videó
Interaktív diák

Elektronikus cikkelemes számlaadattár
Árubeszerzés – Áru és szállító kiválasztás
Áruválaszték tisztítása - kisorolás

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

10. Modul – A vevőpotenciál bővítése állami megrendelések révén

Bemutatkozás – Ország Gáborné
Tanulási célok

E fejezet elsajátítása után hallgatónak:

- ismernie kell a szervezeti piac jellemzőit;
- tudnia kell a specifikáció és a szabványosítás fogalmait;
- tisztában kell lennie a kormányzati piac tulajdonságaival;
- meg kell tudnia határozni a közbeszerzési eljárás szereplőit;
- ismernie kell a közbeszerzési eljárások fajtáit;
- pontosan kell tudnia a közbeszerzési törvény fellelhetőségét, és abban megfelelő módon tájékozódnia.

Bevezető videó
Interaktív diák

A szervezeti piacok fontossága
A beszerzési folyamat
A közbeszerzési eljárások típusai
A közbeszerzési törvény szereplői

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

11. Modul – Stratégiai figyelőrendszer létrehozása

Bemutatkozás – Sólyom Csaba
Tanulási célok

Az alábbiak megismerése:

- Vízió, misszió és küldetési nyilatkozat;
- Stratégiák (piaci és pénzügyi), (vállalkozás és divízió szintű, valamint funkcionális stratégiák);
- Stratégiai figyelőrendszer célja, lényege és feladatai;
- A beszerzendő információk köre;
- A védendő érzékeny belső információk köre, és a védelem legfontosabb eszközei;
- A stratégiai figyelőrendszerrel szemben támasztott követelmények és az információk fontossága.

Bevezető videó
Interaktív diák

A stratégiai tervezés és szintjei
A stratégia megfogalmazása I.
A stratégia megfogalmazása II.
Néhány fontosabb stratégiai változat
A kisvállalkozások stratégiai lehetőségei

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

12. Modul – Üzleti szerződések

Bemutatkozás – Dr. Németh Patrícia – Sólyom Csaba
Tanulási célok
Az alábbiak megismerése:
- Üzleti kapcsolat és szereplői;
- Szerződés definíciója és a szerződési rendszer;
- Szerződéskötési mechanizmusok;
- Szerződéses jogviszony elemei;
- Szerződésszegés;
- A szerződések fajtái;
- Kereskedelmi ügyletek – szerződések;
- Üzleti szerződés tartalma;
- A külkereskedelmi szerződések sajátosságai;
- A Gazdasági Versenyhivatal szerepe és néhány fontos jogszabály.

Bevezető videó
Interaktív diák
Üzleti kapcsolat
Az üzleti kapcsolatok szereplői
A szerződés
Szerződéskötési mechanizmusok
A szerződéses jogviszony elemei
A szerződés fajtái
Kereskedelmi ügyletek
Az adásvételi szerződés tipikus feltételei
A külkereskedelmi szerződés sajátosságai
A Gazdasági Versenyhivatal szerepe
Néhány fontos jogszabály
Esettanulmány I.
Esettanulmány II.
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet
Kölcsön szerződés minta
Megbízási szerződés minta
Munkaszerződés minta
Ügynökségi szerződés minta
Vállalkozási szerződés minta I.
Vállalkozási szerződés minta II.
Vállalkozási szerződés minta III.

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.

13. Modul – A vállalkozások adózásának megismerése

Bemutatkozás – Tasi Péter
Tanulási célok

A modul elsajátítását követően a következő készségekkel fog rendelkezni:

- Érteni fogja az adórendszer alapjait;
- Képes lesz arra, hogy azonosítsa a különböző típusú adókat;
- Megismeri és érteni fogja a magyar adórendszer legfőbb jellemzőit, kereteit.

Bevezető videó
Interaktív diák

Az adó számításának alapja
Az adókötelezettség számításának menete
Az egykulcsos adórendszerek
A központi adók
A helyi adók

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

14. Modul – A legmegfelelőbb társasági (vállalkozási) forma kiválasztása

Bemutatkozás – Eckert Bálint
Tanulási célok

- Az alapítható vállalkozási formák körének, főbb tulajdonságainak ismerete;
- A vállalkozási formák összehasonlítási, értékelési szempontjainak ismerete;
- A megfelelő vállalkozási forma kiválasztása.

Bevezető videó
Interaktív diák

Az üzleti szféra a gazdaságban
A vállalkozásalapítás lehetőségei
A szervezeti-jogi forma kiválasztása
Gazdasági társaságok
A gazdasági társaságot létesítő okirat fajtái

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

15. Modul – A fejlesztés (innováció) finanszírozása

Bemutatkozás – Almási Bálint

Tanulási célok

A modul célja, hogy megismertesse a hallgatót az innováció jelentésével és jelentőségével. A modul teljesítése során a hallgató képet kaphat a hosszú távú döntések, elsősorban fejlesztések hatásáról a vállalkozás életére. Megismerheti ezen hatások számszerűsítésének és vizsgálatának alapvető elemzési módszereit. Alkalmassá válik arra, hogy eldönthesse egy fejlesztés, beruházás esetén az kifizetődő vagy nem a vállalkozás számára. Betekintést nyer abba, hogy honnan lehet forrásokat szerezni a különböző beruházásokhoz és azok milyen előnyökkel és hátrányokkal rendelkeznek.

Bevezető videó

Interaktív diák

Finanszírozási lehetőségek
Külső finanszírozási formák I.
Külső finanszírozási formák II.
Külső finanszírozási formák III.

Teszt – önellenőrző kérdések

Összefoglaló jegyzet

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.

16. Modul – A mérleg megértése és „olvasása”

Bemutatkozás – Dr. Pucsek József
Tanulási célok
Megszerzendő képességek:
- a mérlegkészítés céljának megértése a tevékenység különböző szakaszaiban;
- a mérleg felépítésének, szerkezetének megismerése;
- képessé válni egy vállalkozás mérlegének összeállítására és elemzésére, a vállalkozás eszközei két fő csoportjának (Befektetett eszközök és Forgóeszközök), valamint a forrásai két kategóriájának (Saját források és Idegen források) megkülönböztetésével.

Bevezető videó
Interaktív diák
A mérleg szerkezete
A mérleg eszköz oldalának felépítése
A befektetett eszközök csoportjai
Forgóeszközök
Aktív időbeli elhatárolások
A mérleg forrás oldalának felépítése
Saját tőke
Céltartalékok
Kötelezettségek
Passzív időbeli elhatárolások
A beszámoló részei
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

17. Modul – Az eredménykimutatás megértése és „olvasása”

Bemutatkozás – Dr. Pucsek József
Tanulási célok
Megszerzendő képességek:
- a kimutatás céljának megértése;
- a kimutatás felépítésének, szerkezetének megismerése;
- az eredmény kimutatás összeállításának módszere;
- az eredmény kimutatás és a mérleg kapcsolatának megismerése.

Bevezető videó
Interaktív diák
Az éves beszámoló részei
A vállalkozás eredményének összetevői
Eredménykimutatás – összköltség
Eredménykimutatás – forgalmi költség
Szokásos vállalkozási eredmény
Mérleg szerinti eredmény
Gyakorlati példa
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

18. Modul – A számviteli logika megértése

Bemutatkozás – Dr. Veress Attila
Tanulási célok
Megismerni
- a számvitel hazai szabályozását;
- számviteli beszámoló részeit;
- a leggyakrabban előforduló gazdasági eseményeket és azok hatását a mérlegre és az eredménykimutatásra;
- kettős könyvvitel módszertanát;
- könyvviteli év munkafázisait;
- a számviteli alapelveket és a számviteli politikát.

Bevezető videó
Interaktív diák
Gazdálkodók a számviteli törvény alapján
A mérleg
Az éves beszámoló mérlegének kategóriái
Az eredménykimutatás
A főkönyvi számlák működési rendje
Gyakorló feladat
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

19. Modul – A beszerzési és értékesítési folyamat számvitelének alapvetései

Bemutatkozás – Dr. Veress Attila
Tanulási célok

- Megismerni és ellenőrizni a kereskedelmi folyamathoz illeszkedő bizonylatok szerkezetét;
- Ellenőrizni és könyvelni a vállalkozási folyamatok során leggyakrabban előforduló gazdasági eseményekhez kapcsolódó bizonylatokat.

Bevezető videó
Interaktív diák

Számviteli bizonylatok
Számlák
A bizonylatok feldolgozási rendje
A gazdasági események
Bizonylat adatok – számviteli nyilvántartás
Gyakorló feladat

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

20. Modul – Az ÁFA működésének megértése

Bemutatkozás – Dr. Kardos Barbara – Madarasiné Dr. Szirmai Andrea
Tanulási célok
Elérni kívánt készségek:
- Megérteni az ÁFA általános működési elvét;
- A felszámítható és levonható ÁFA fogalmával való megismerkedés;
- Megérteni a különböző alkalmazható rendszereket;
- Kiszámítani az elszámolandó adó összegét.

Bevezető videó
Interaktív diák
Az ÁFA működésének megértése
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet
ÁFA példa
ÁFA bevallás

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.

21. Modul – Értékcsökkenés

Bemutatkozás – Madarasiné Dr. Szirmai Andrea
Tanulási célok

A modul tanulmányozását követően képes lesz:

- Azonosítani azon eszközöket, amelyek esetében értelmezhető az értékcsökkenés;
- A vállalkozás vagyonára és eredményére gyakorolt hatást számszerűsíteni;
- Azonosítani az értékcsökkenés összegét meghatározó, illetve módosító tényezőket;
- Értelmezni az egyes értékcsökkenési módszereket;

Elkülöníteni a tervezett és a terven felüli értékcsökkenés fogalmát, tartalmát.
Bevezető videó
Interaktív diák

Az értékcsökkenés hatása
Az értékcsökkenés meghatározása
Egyéb tudnivalók az értékcsökkenésről
Az értékcsökkenés kiszámítása
Terven felüli értékcsökkenés
Összegzés

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

22. Modul – Az önköltség meghatározása

Bemutatkozás – Dr. Kardos Barbara – Madarasiné Dr. Szirmai Andrea
Tanulási célok

- Az általános és az analitikus könyvvitel definíciója és a köztük lévő különbség
- Beépülő költségek – teljes ár
- Változó költségek – állandó költségek
- Jövedelmezőségi küszöb (fedezeti pont)
- A határköltség
- Végkövetkeztetés

Bevezető videó
Interaktív diák

Pótlékoló kalkuláció
Változó és állandó költség, reagálási fok
Fedezeti pont számítás
Kiadás – költség – ráfordítás
Esettanulmány I.
Esettanulmány II.
Esettanulmány III.

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

23. Modul – Készletek optimalizálása

Bemutatkozás – Blumné Bán Erika
Tanulási célok

A modul célja megismerkedni

- a készletgazdálkodás kiemelt feladataival;
- a logisztikai tevékenység előnyeivel;
- a készletgazdálkodás színvonalát befolyásoló tényezőkkel;
- a készletgazdálkodás sajátosságaival termelő- és kereskedelmi tevékenység esetén (anyagellátás, anyagfelhasználás);
- a készletnormák kialakításának előnyeivel;
- a készlethatékonyság mérésének mutatószámaival, elemzési módszertanával alap szinten;
- a készletgazdálkodás hozamokra gyakorolt hatásának mérési lehetőségeivel.

Bevezető videó
Interaktív diák

A logisztikai tevékenység céljai
Készletek optimalizálása
A felesleges készletek káros hatásai
Készletnagyságok
Gyakorló feladat 1.
Gyakorló feladat 2.
Gyakorló feladat 3.
Gyakorló feladat 4.

Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

24. Modul – Forgótőke menedzsment

Bemutatkozás – Tasi Péter

Tanulási célok

A modul elsajátítását követően a következő készségekkel fog rendelkezni:

- El tudja helyezni a forgótőkére vonatkozó döntéseket a pénzügyi döntések rendszerében;
- Képes lesz arra, hogy különbséget tegyen a likviditás és a rentabilitás, azaz fizetőképesség és jövedelmezőség kérdése között;
- Megismeri és érteni fogja az egyes finanszírozási stratégiákat és azok sajátosságait;
- Tisztában lesz azzal, hogy a cég életciklusa mennyiben határozza meg a finanszírozási döntéseket.

Bevezető videó

Interaktív diák

A forgótőke menedzsment helye
A működési ciklus összetevői
Illeszkedési elv a mérlegben
Finanszírozási stratégiák
A tőkeszerkezet és a vállalati életciklus

Teszt – önellenőrző kérdések

Összefoglaló jegyzet

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.

25. Modul – Pénzügyi tervezés

Bemutatkozás – László Csaba
Tanulási célok
Az alábbiak megismerése:
- Pénzügyi terv szerepe és felépítése;
- Az éves pénzügyi terv összeállítása;
  - Eredményterv;
  - Mérlegterv;
  - Likviditási terv.

Bevezető videó
Interaktív diák
A pénzügyi tervezés
A pénzügyi tervezés módszerei
Az éves pénzügyi terv funkciói
Az eredményterv
A mérlegterv
A likviditási terv
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

26. Modul – Pénzügyi menedzsment

Bemutatkozás – László Csaba
Tanulási célok
Az alábbiak megismerése:
- Pénzügyi döntések;
- A pénzügyi döntések csoportjai;
- A pénzügyi döntések célja;
- Befektetések értékelése;
- A pénz időértéke;
- A pénzáramok becslésének szabályai;
- A kockázat;
- Hosszú távú finanszírozási döntések;
- Forgótőke menedzsment.

Bevezető videó
Interaktív diák
Pénzügyi döntések
A pénzügyi döntések célja
Az időérték felhasználása
Min múlik az érték?
Beruházási pénzáramok
Finanszírozási formák
Az illeszkedési elv
Eszköz-szintek változása
Forgótőke gazdálkodás
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

27. Modul – Teljesítmény kimutatás hatékony teljesítménymutatók segítségével

Bemutatkozás – Dr. Csesznák Anita

Tanulási célok

A modul elvégzése során megismeri:

- az üzleti teljesítmény megközelítéseit,
- a teljesítményméréssel szemben támasztott követelményeket.

A modul során elsajátítja a teljesítménymérési rendszer kialakításának lépéseit, illetve a felhasználási területeket.

Bevezető videó

Interaktív diák

A teljesítménymutatók körvonalai
A mérési rendszer kialakítása
Követelmények
A teljesítménymérés ciklusa
Új típusú teljesítménymutatók

Teszt – önellenőrző kérdések

Összefoglaló jegyzet

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.

28. Modul – Az üzleti terv készítése

Bemutatkozás – Almási Bálint

Tanulási célok

Az üzleti terv készítése kiemelt jelentőségű folyamat a vállalkozások életében. Fel kell tudni mérni, hogy az üzleti terv felhasználója, célja, fajtája szempontjából milyen tartalmi és formai elemeknek kell megfelelnie. Ilyen és ehhez hasonló kérdésekre kaphat választ a modult teljesítő hallgató. Megismerkedik az üzleti terv készítésének jelentőségével és mozgatórugóival. Annak kötelező és opcionális tartalmi elemeivel Alapvető tájékoztatást kap a különböző célú és típusú üzleti tervek tartalmi elemeinek részletezettségéről és összetételéről valamint követelményeiről.

Bevezető videó

Interaktív diák

Az üzleti terv részei

Teszt – önellenőrző kérdések

Összefoglaló jegyzet

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.

29. Modul – Kereskedelmi diagnózis felállítása

Bemutatkozás – Blumné Bán Erika
Tanulási célok
A modul célja megismerkedni
- a kereskedelmi forgalom alakulásának mérési lehetőségeivel;
- a forgalom szerkezetének felépítésével;
- a forgalmi adatok összehasonlíthatóságának kritériumaival;
- a piaci részesedés mérési lehetőségeivel;
- a kereskedelmi árrés alakulásának hatótényezőivel.

Bevezető videó
Interaktív diák
A kereskedelmi forgalom szerkezete
A forgalom fejlődésének vizsgálata
Kereskedelmi diagnózis felállítása
A forgalom belső összetétele
Gyakorló feladat 1.
Gyakorló feladat 2.
Teszt – önellenőrző kérdések
Összefoglaló jegyzet

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.

30. Modul – Pénzügyi diagnózis felállítása

Bemutatkozás – Dr. Sági Judit

Tanulási célok

- A jelen modul oktatásának célja, hogy a hallgatók betekintést nyerjenek a pénzügyi diagnózis készítésének módszertanába. A korábbi modulok kompetenciáinak szintetizálását tűzi ki célul, azaz a vállalkozói profil, a vállalkozás életciklusának pozicionálása, az adózási kérdések, a fejlesztések és a forgóeszközök finanszírozása, a kereskedelmi diagnózis már a korábbi ismeretanyagok részét képezi. Az előbbiek nélkül nem alkothatunk véleményt egy vállalkozás pénzügyi, jövedelmi és vagyoni helyzetéről.
- A modulból nyert kompetenciák: A pénzügyi diagnózis során az értékelő a vállalkozás menedzsmentje által rendelkezésre bocsátott pénzügyi információk segítségével képes a vizsgált vállalkozás jövedelmi, ill. finanszírozási szerkezetének diagnosztizálására.

Bevezető videó

Interaktív diák

Pénzügyi diagnózis
Pénzügyi diagnózis felállítása
A jövedelmezőség diagnózisa I.
A jövedelmezőség diagnózisa II.
Beruházási politika – finanszírozási szerkezet
Vállalatfinanszírozás – életciklus
Néhány ráta analízise
Az összehasonlítás alapú diagnózis
Relatív értékelés
A pénzügyi diagnózis, mint a vállalkozás újraindításának szerkezeti alappillére
Az értékteremtés mozgatókarja

Teszt – önellenőrző kérdések

Összefoglaló jegyzet

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.

Kurzustervek – modulcsoportok

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 modulok különböző összetételű kurzusokban kerülnek meghirdetésre:

- a 30 modul egyben;
- téma specifikus modulcsoportok (pl. pénzügyi, számviteli, vállalkozásalapítás kurzusok);
- modulonként – szabadon választhatóan.

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

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.

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.