Sillabusz

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **I.** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Intézmény neve** | | | Partiumi Keresztény Egyetem, Nagyvárad | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Kar** | | | Gazdaság és Társadalomtudományi Kar | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Szak** | | | Vállalkozások fejlesztésének menedzsmentje MDA | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Tantárgy megnevezése** | | | Stratégiai tervezés menedzsmentje, Management strategic în afaceri MDA1104 | | | | | | | | A tantárgy típusa | | | | | | | |
| DA | | **SN** | | DS | | | DC |
|  | | x | |  | | |  |
| **II.** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | **Tantárgy felépítése (heti óraszám)** | | | | | | | | | | | | | |
| Szemeszter | | Kreditek száma | | | | Előadás | Szeminárium | | | Gyakorlat | | | | | | Projekt | | |
| 1 | | 7 | | | | 2 | 2 | | | - | | | | | | - | | |
| **III.** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Tantárgy besorolása** | | | | kötelező | | | | | opcionális | | | | | fakultatív | | | | |
| (x–el jelölni) | | | | X | | | | |  | | | | |  | | | | |
| **IV.** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Tantárgy oktatója** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | előadás | | | | szeminárium | | | | gyakorlat | | | | | projekt | |
| **Vezetéknév, keresztnév** | | | | Prof. Dr. Nábrádi András | | | | Dr. Lakatos artur | | | |  | | | | |  | |
| **Intézmény** | | | | PKE-GTK | | | | PKE-GTK | | | |  | | | | |  | |
| **Tanszék/Intézet** | | | | Menedzsment | | | | Menedzsment | | | |  | | | | |  | |
| **Tudományos fokozat** | | | | CSc, PhD | | | | PhD | | | |  | | | | |  | |
| **Didaktikai fokozat** | | | | egyetemi tanár, MBA | | | | Adjunktus | | | |  | | | | |  | |
| **Besorolás (főállású /társult)** | | | | Főállású | | | | Főállású | | | |  | | | | |  | |
| **Életkor** | | | | 67 | | | |  | | | |  | | | | |  | |
| **V.** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **A tantárgy célkitűzései**   1. **Általános célkitűzések:** A tantárgy célkitűzése, hogy a tananyagot abszolváló hallgatók tisztában legyenek a stratégiai menedzsment fő területeivel, a vállalati stratégiai tervezés módszerivel.   **Kognitív kompetenciák:** A hallgató olyan alapvető ismeretekre tesz szert, amelyek révén eligazodik a vállalati stratégia módszertanában, azokat megértve tudja a speciális eljárásokat a legmodernebb megközelítéseket elsajátítani. A kurzus előadásai három fő tématerület köré fókuszálódnak: 1. A stratégiai tervezés folyamata, speciális eljárásai, A stratégia bevezetése, a szervezés, a vezetés és a csapatépítés területei. 3. A stratégia bevezetésének és folyamatának ellenőrzése. A tantárgy révén a hallgató megismeri a stratégiai tervezés legújabb kutatási irányait, területeit, eredményeit is.  **Szakmai kompetenciák:** Legyen tisztában a vállalati küldetés és jövőkép fontosságával, az üzleti környezet és a vállalati belső értékelésnek, valamint a versenytársak elemzésének módszerivel.  Tudja elhelyezni az elemzések alapján a vállalati stratégiai irányokat, a defenzív, az offenzív és az intenzív területekre a vállalaton belül.  Értse a módszerek alkalmazási korlátait és lehetőségeit, azok előnyeit és hátrányait.  Legyen képes ismereteit felhasználni az üzleti környezet elemzésére, a stratégiai irányok meghatározására, a lehetséges stratégiák megválasztására a stratégia bevezetésének és ellenőrzésének kérdésköreire.  **Érzelmi és érték-kompetenciák:** A tantárgy elősegíti, hogy a hallgató, megfelelő gazdálkodástudományi tudás, továbbá korszerű stratégiai szemlélet birtokában a végzés után az új szakmai információkat, kutatási eredményeket megfelelően értelmezni és értékelni tudja, továbbá alkalmas legyen gazdaságtudományi ismereteit gyarapítani. A hallgató ennek köszönhetően olyan gazdaságtudományi alapokkal bír, ami hozzásegíti ahhoz, hogy a szakmai feladatait hatékonyan végezze. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **VI.** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Tantárgy tartalma** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | **VI.1. Előadások** | | | | | | | | | | Óra-  szám | | | | | | | |
| 1. hét | **Téma:** A stratégia fogalma, területei, a hagyományos és a stratégiai terv eltérése, a stratégiai folyamatok egymásra épülése.  **Kulcsszavak:** Stratégia, terv, sajátosságok  **Bibliográfia:** Nábrádi A.-Pupos T. (szerk). A stratégiai és az üzleti tervezés gyakorlata. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2010. 10-22 oldal, Nábrádi A. (szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 7-25.oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 2. hét | **Téma:** Stratégiai elemzések, az üzleti küldetés a jövőkép megfogalmazása  **Kulcsszavak:** jövőkép, küldetés  **Bibliográfia:** Nábrádi A. (szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 26-36. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 3. hét | **Téma:** A vállalkozás külső makro-környezetének elemzése, a PEST analízis  **Kulcsszavak:** Makro-környezet, PEST analízis  **Bibliográfia:** Nábrádi A. (szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 36-43.oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 4. hét | **Téma:** A vállalkozás külső mikro-környezetének elemzése, Porter féle öttényezős modell, Külső Faktor Értékelő Mátrix felállítása, értelmezése.  **Kulcsszavak:** 5 erő modell, KFÉM  **Bibliográfia:** Nábrádi A. (szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 43-56. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 5. hét | **Téma:** A vállalkozás belső tényezőinek elemzése, erőforrás alapú megközelítés, kulcsfontosságú belső tényezők alapú megközelítés, értéklánc alapú megközelítés.  **Kulcsszavak:** RBV, KBT, VCA analízisek  **Bibliográfia:** Nábrádi A. (szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 56-71 .oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 6. hét | **Téma:** A Belső Faktor Értékelő Mátrix meghatározásának számításmenete  **Kulcsszavak:** BFÉM mátrix  **Bibliográfia:** Nábrádi A. (szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 71-74.oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 7. hét | **Téma:** Versenytárs elemzés, a Competitive Profile Matrix (versenyképességi mátrix) elemi felállítása, az eredmények sugárdiagramos elemzése.  **Kulcsszavak**: CPM, Sugárdiagram  **Bibliográfia:** Nábrádi A. (szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 74-78. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 8. hét | **Téma:** Potenciális stratégiai irányok meghatározásának, módszerei, elméleti alapjai.  **Kulcsszavak:** BCG, SPACE, IE mátrixok  **Bibliográfia:** Nábrádi A. (szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 79-91. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 9. hét | **Téma:** Hosszú távú stratégiai célkitűzések megfontolásai.  **Kulcsszavak:** TOWS mátrix, Célfa módszer, Generikus stratégiák  **Bibliográfia:** Nábrádi A. (szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 91-115. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 10. hét | **Téma:** Offenzív stratégiák,  **Kulcsszavak:** Együttműködési stratégiák  **Bibliográfia:** Nábrádi A.(szerk) A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 115-141. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 11. hét | **Téma:** Intenzív stratégiák, piacmélyítés-eladásösztönzés, piacfejlesztés, termékfejlesztés, kapcsolt és nem kapcsolt diverzifikációk.  **Kulcsszavak:** Intenzív stratégiák, diverzifikáció  **Bibliográfia:** Nábrádi A.(szerk): A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 141-151. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 12. hét | **Téma:** Defenzív stratégiák, korlátozás, reorganizáció, leválasztás, részbeni értékesítés, felszámolás, végelszámolás, előnyei, korlátai, hátrányai. A kvantitatív Stratégiai Tervező Mátrix (Quantitative Strategic Planning Matrix) felépítése, alkalmazási lehetőségei.  **Kulcsszavak:** Defenzív stratégia, QSPM mátrix  **Bibliográfia:** Nábrádi A.(szerk): A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 151-158. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 13. hét | **Téma:** A stratégia megvalósítása  **Kulcsszavak:** Erőforrás reallokáció, vállalati kultúra  **Bibliográfia:** Nábrádi A.(szerk): A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 158-163. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 14. hét | **Téma:** A stratégia megvalósulásának ellenőrzése.  **Kulcsszavak:** Gantt diagram  **Bibliográfia:** Nábrádi A.(szerk): A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022. 163-168. oldal | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| **VI.2.** | | | | | | | | | | |  | | | | | | | |
|  | VI. B. Szemináriumok | | | | | | | | | | Óra-  szám | | | | | | | |
| 1. hét | **Téma:** A hallgató megismeri a hagyományos és a stratégiai tervezés közötti eltéréseket, a tervezés fázisainak bemutatásával ráhangolódik a témakör sajátosságaira.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai): -** | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 2. hét | **Téma:** A hallgatók tisztában lesznek az üzleti küldetés kialakításának menetével, az értékrend és elvárások mikéntjével, valamit a jövőkép kialakításának sajátosságaival.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** Személyes küldetés megfogalmazása, majd az itt megszerzett ismeretek birtokában a választott cég küldetésének és jövőképének rögzítése. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 3. hét | **Téma:** A politikai a gazdasági a szocio-kultúrális és a technológiai tényezők vizsgálatának alapszabályait elsajátítva képesek lesznek elméletben makrokörnyezeti elemzésekre.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** Feltárni azokat az összefüggéseket, amelyek a a külső környezetben várhatóan bekövetkeznek és hatással lehetnek az iparágra, valamint a cég jövőképére és küldetésére. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 4. hét | **Téma:** A Porter f. 5 erő modell alkalmazásával a külső mikrokörnyezet elemzésének metodikáját sajátítják el, a KFÉM mátrix alkalmazásával a különböző elemek sztenderdizálása történik és számszerűsíthetővé válik azok hatása a vállalkozásra.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** A porteri megközelítés rávetítése a választott cégre, majd a külső faktor értékelő mátrix felépítésének elemzése. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 5. hét | **Téma:** A három eltérő metódusra épülő belső elemzés lehetővé teszi, hogy eltérő szektorális besorolású vállalkozások esetében is objektív vizsgálati eredmények születhessenek.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** A külső faktor értékelési mátrix összeállítása legalább 10-10 lehetőség és veszély faktor elemzése alapján. Az elemzést a páros összehasonlítás módszerével végzik a hallhatók az előadó instrukciói alapján. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 6. hét | **Téma:** BFÉM mátrix alkalmazásával a különböző belső tényezők sztenderdizálása történik és számszerűsíthetővé válik a javítandó területek egyébként heterogén befolyása.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** A kulcsfontosságú belső tényezők számbavétele, az erős és gyenge pontok megtalálása. Ezt követően a belső faktor értékelő mátrix felállítása a páros összehasonlítás módszerének alkalmazásával. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 7. hét | **Téma:** A versenytárs elemzés alapjául a Consumer Satisfaction Index, illetve az abból levont következtetések szolgálnak. Ezt követően lehet a CPM mátrix alkalmazásával objektív alapokra fektetni az összehasonlítást. A sztenderdizálás módszerével kvantitatív számszerűsítések válnak valóvá.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):**A versenytárs elmzés alapvető szabályainak áttekintését követően a CPM mátrix felállítása. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 8. hét | **Téma:** A potenciális stratégiai irányok a vállalati divíziókban eltérőek lehetnek. Ezek alapvetően különbözhetnek egymástól, amikor is az erőforrás allokáció optimalizálásával a lehető legnagyobb eredmény elérése törekszünk.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** A lehetséges stratégiai irányok feltárása a SPACE, a BCG és mátrixok alkalmazásával. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 9. hét | **Téma:** A lehetséges stratégiai irányok meghatározására eltérő megközelítésű metódusok kerülnek bemutatásra, amelyekkel a szektorális eltérések feloldhatók, más-más alapokon nyugvó elemzésekkel a stratégiai irányvektor objektív alapokra helyezhető.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** A lehetséges stratégiai irányok felállítása IE mátrix alkalmazásával. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 10. hét | **Téma:** A hallgatók tisztában lesznek azzal, hogy mi a különbség a jövőkép és a hosszú távú stratégiai célkitűzések között. Megismerik a belső és a külső célkitűzések kapcsolat-elemeit. Az offenzív stratégiai irányok közül tisztában lesznek a vertikális integráció és a horizontális integráció adta lehetőségekkel, korlátokkal.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** A hoszzú távú célkitúzések esettanulmányi elemzése. A TOWS mátrix alkalmazása. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 11. hét | **Téma:** Az Ansoff f. megközelítés alkalmazásával a termék-piac kapcsolatok alapelemeivel ismerkednek meg a hallgatók. Az eladásösztönzés 16 módszerének, továbbá a piacfejlesztés és termékfejlesztés előnyeinek és veszélyeinek tisztázásával képesek lesznek elhelyezni a stratégiai eszközök tárházában az intenzív stratégiákat.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** Önálló, illetve team munka keretében az eladásösztönzés lehetséges elemeinek alkalmazása a választott vállalkozásra, a lehetséges termékfejlesztés, vagy piacfejlesztés eszközeinek számbavétele. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 12. hét | **Téma:** A stratégiai döntés egyik kulcseleme az, hogy mit ne tegyünk. Ha ez nem sikerült meg-tenni, akkor a leépítés, a visszafejlesztés szakaszait kell átgondoltan végrehajtani. A defenzív stratégiák ezekre a lehetőségekre mutatnak rá. A QSPM mátrix alkalmazásával objektívvé tehető az eltérő, de hasonló irányba mutató változatok közül a jobb megoldások kiválasztása.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** A leépítési stratégiák potenciális alkalmazási lehetőségei, a QSPM mátrix felállítása és értelmezése. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 13. hét | **Téma:** A döntést követően a stratégia bevezetését kell egy logikai láncolatra felépítve megtervezni. Ebben szervezési, csapatépítési, ösztönzési kérdések kerülnek elsődlegesen hangsúlyozásra, felkeltve a figyelmet ezek szükségességére.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** Milyen öszönző eszközök állnak rendelkezésre a stratégia bevezetése során, ezek közül melyik eszköz lehet hasznos a választott cég esetében. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| 14. hét | **Téma:** A külső és belső tényezőkben bekövetkező változások a stratégia folyamatos ellenőrzését, auditálását teszik szükségessé. A Gant diagram alkalmazásával folyamatos viszszacsatolást lehet megvalósítani, időben lehet módosításokat kezdeményezni a stratégia hosszú távú sikeressége érdekében.  **A hallgató kötelezettségei (feladatai):** A GANT diagram létrehozása, értelmezése. | | | | | | | | | | 2 | | | | | | | |
| **VII. Általános bibliográfia** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Kötelező**  1. Nábrádi A.(szerk): A stratégiai tervezés XXI. századi gyakorlata, Partium Kiadó, 2022.  **Ajánlott:** (a hallgatók pdf formátumban az ajánlott irodalmakat megkapják)  1. Fred R. David, Forest R. David: Strategic Management: A Competitive Advantage  Approach, Concepts and Cases, 16th Edition, ISBN 978-0-13-416784-8 published by Pearson Education © 2017.  2. Arthur A. Thompson; Margaret A. Peteraf; John E. Gamble; A.J. Strickland III (2018): Crafting & Executing Strategy: The Quest For Competitive Advantage, Concepts, Twenty-First Edition. Published by McGraw-Hill Education, ISBN 978-1-259-89969-0  3. Nábrádi A. (szerk., 2018) A stratégiai tervezés gyakorlata, Debreceni Egyetem, 1-178. p.  4. Nábrádi A.-Pupos T. (szerk). A stratégiai és az üzleti tervezés gyakorlata. Szaktudás Kiadó Ház, Budapest, 2010. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **VIII.** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Tevékenységi formák** | | | | **Didaktikai módszerek** | | | | | | | | | | | | | | |
| **Előadás** | | | | PPT prezentáció, elméleti fogalmak egyértelmű tisztázása | | | | | | | | | | | | | | |
| **Szeminárium** | | | | Esettanulmányok, gyakorlati példák feldolgozásával a témakör részletesebb megismerése, egy működő, választott cég stratégiai tervének lépésről lépésre történő elkészítése. | | | | | | | | | | | | | | |
| IX. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Értékelés formája** | | | | **Értékelés**  **(írásbeli, írásbeli és szóbeli, szóbeli, teszt, gyakorlat, egyéb)** | | | | | | | | **Százalék az érdemjegyből** | | | | | | |
| **Vizsga** | | | | A félév során az előadáson és a szemináriumokon elhangzottak alapján a kiadott tematikára építve egy adott cég stratégiai tervének elkészítése, annak írásban történő benyújtása és szóban történő megvédése. | | | | | | | | 60 | | | | | | |
| **Kollokvium** | | | |  | | | | | | | |  | | | | | | |
| **Szeminárium** | | | | A terv szóbeli megvédése, a kérdésekre adott válaszok értékelése. | | | | | | | | 40 | | | | | | |
| **Egyéb pontosítások:** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

**Dátum 2023. szeptember 25.**

****

Dr. Nábrádi András

**Tantárgy oktatója**