

Óbudai Egyetem				
Alba Regia Műszaki Kar				
Tantárgy neve és kódja: <i>Üzleti kommunikációs tréning</i> AMXUK4KBNF Kreditérték: 3				
Nappali/Levelező tagozat 2024/25. tanév 2. félév				
Szakok, melyeken a tárgyat oktatják: Gazdálkodási és menedzsment				
Tantárgyfelelős oktató:	Dr. Szekeres Valéria Ph.D	Oktatók:	Seres Mónika	
Előtanulmányi feltételek: (kóddal)	nincs			
Heti óraszámok:	Előadás: 0	Tantermi gyak.: 2	Laborgyakorlat: 0	Konzultáció:
Számonkérés módja (s,v,f):	Évközi jegy Zárthelyi dolgozat megírása és a szemináriumokon való részvétel, hallgatói egyéni/csoportos prezentáció a gyakorlat zárásaként.			
A tananyag				
<i>Oktatási cél:</i> A személyközi kommunikáció általános összefüggésrendszerének bemutatása. A gazdaságban és a vállalatok profitorientált működésében, valamint az egyéni érdekérvényesítésben szerepet játszó kommunikációs helyzetek értelmezésének és kezelésének elsajátítása.				
<i>Tematika:</i> <i>Tudást szerez:</i> A kommunikáció elemeiről, illetve a szakterület hatékony végzéséhez szükséges kommunikációs-társadalmi jelenségekről. <i>Képessé válik:</i> előadások, prezentációk tartására, szakmai anyagai hatékony megjelenítésére. <i>Magatartásában:</i> szakmai, szakmaközi együttműködésre törekszik, betartja az etika szabályait. <i>Felelősséggel vesz részt:</i> az ügyfelekkel és kollégákkal, társaival történő együttműködésben és kommunikációban.				
Témakör				Óraszám
Előadások/Gyakorlatok:				
Bevezetés				0+2
Kommunikációs folyamatok				0+2
Kommunikáció elemei				0+2
Kommunikáció szükségletei				0+2
Kommunikációs helyzetek				0+2
Kommunikáció eszközei				0+2
Számonkérés				
Verbális és nonverbális kommunikáció				0+2
Önismeret elemei				0+2
Kommunikáció hatékonysága				0+2
Munkahelyi kommunikáció				0+2
Tárgyalási technikák				0+2
Számonkérés				0+2
Félévközi követelmények				
A TANTERMI ÓRÁK LÁTOGATÁSA KÖTELEZŐ!				
A pótlás módja:	legkésőbb a 14.hét végéig beadhatók a hiányzó feladatok			
Az évközi jegy megszerzése:	Értékelés. 0-49 %: elégtelen; 50-59 %: elégséges; 60-69 %: közepes; 70-79 %: jó; 80-100 %: jeles.			

Irodalom:	<p>Ferenczi Éva. Üzleti kommunikáció. Óbudai Egyetem, KGK, 2011.</p> <p>Soames, Nicole. A prezentáló én: Mi kell a sikeres első benyomáshoz? Budapest: Pallas Athéné Könyvkiadó Kft, 2021.</p> <p>Berke Szilárd. Üzleti kommunikáció. Kaposvár: Kaposvári Egyetem, 2014.</p> <p>Berne, Eric. Emberi játszmák. Budapest: Háttér Kiadó, 2021.</p> <p>Borgulya Ágnes, Somogyvári Márta. Kommunikáció az üzleti világban. Budapest: Akadémiai Kiadó, 2011.</p> <p>Fodor László, Kristó Edina. A hatékony kommunikáció alapjai, Budapest: Noran Libro, 2014.</p> <p>Forgács, Attila. Fejezetek a kommunikáció szociálpszichológiájából. Budapest: Akadémiai Kiadó, 2017.</p> <p>Forgó Sándor. Kommunikációelmélet – üzleti kommunikáció. Eger: Líceum Kiadó, 2010.</p> <p>Friedmann, Schulz von Thun. A kommunikáció zavarai és feloldásuk. Általános kommunikációpszichológia. Budapest: Háttér Kiadó, 2012.</p> <p>Hofmeister-Tóth Ágnes, Mitev Ariel Zoltán. Üzleti kommunikáció és tárgyalástechnika. Budapest: Akadémiai Kiadó, 2013.</p> <p>Orvos-Tóth Noémi. Szabad akarat. Budapest: Jelenkor, 2021.</p>
-----------	---