**STRUCTURE**

课程包括25小时的课堂教学。每天上课时间为9:00至13:15，周一除外，周一上课时间会稍晚一些，以便有时间报名注册。

**ECTS**

获得ECTS学分和证书。一周课程将提供3个ECTS学分，学员可咨询就读大学关于学分转换事项。

**EXTRACURRICULAR PROGRAMS**

我们将在周一晚上举办迎新派对。

此外，最后一晚将有一次导览游和卡拉OK派对。

**课程目录**

1. 培养商务沟通技巧
2. 公司财务分析–综合方法
3. 气候变化经济学
4. 商业网络中的创新与创业
5. 商业谈判
6. 可持续的商业关系
7. 旅游业作为战略管理挑战

**1.《 培养商务沟通技巧 》**

**课程描述**

在课程中，将向学生介绍商务沟通的各种主题和场景，包括口语和写作：如何进行成功的面试，如何管理商务会议，以及如何进行引人入胜的演讲。它进一步研究了由于决策、直接程度、正式程度和不同的文化规范而导致的沟通障碍主题。它还旨在为学生提供在项目工作中合作的机会，并进行有趣的调查，以创造性和互动性的方式制作视觉效果和小组演示。

**主题**

* 确定业务通信的领域
* 由于正式、文化和决策风格的差异而导致的成功沟通的障碍
* 会议和谈判
* 撰写、编辑和校对商业电子邮件、报告和提案（书面）
* 进行调查，收集演讲信息（口语）
* 提案和业务介绍（口语）

**学习成果**

* 识别成功商务沟通的各种风格、期望和障碍
* 计划、主持和反思商务会议和谈判
* 确定商业电子邮件、报告和提案的优势和劣势;编辑和校对自己的作品。
* 以小组形式建立和实施短期项目
* 以小组形式策划和交付简短的演讲;对其他人提供的演示文稿提供反馈

**评估**

* 评估基于学生的简短演讲的计划、交付和结构化反馈，这些演讲按照特定的书面和口头标准进行，并遵循形式和内容规范。（50%）
* 将监控他们在商务会议和谈判中的管理和参与情况（25%）。
* 将评估他们撰写的电子邮件、报告和提案（25%）。

**2.《 公司财务分析 – 综合方法 》**

**课程描述**

该课程旨在概述财务决策者在大型投资项目中将面临的所有基本公司财务原则、技能和挑战。除了必要的方法论背景外，该课程还将采用一种相当实用的方法，以广泛的、基于现实世界的案例研究的形式出现。因此，参与者将熟悉他们必须解决的各种任务以及他们必须小心的相互依赖关系，以便做出合理的财务决策。教学方法将包括关于以下主题的复杂案例研究以及广泛的小组工作（分析、演示、讨论）。

**主题**

* 介绍基本的公司财务原则（股东价值最大化、NPV、IRR、资本成本、独立原则、沉没成本等）
* 会计报表的财务角度（项目（自由）现金流、息税前利润、净营运资本、资本支出、折旧等）
* 业务规划（市场分析、预测、信息评估、关键驱动因素识别、变量间关系分析等）
* 了解技术项目内容及其在估值中的反映
* 编制备考财务报表
* 项目融资和资本成本（股权和债务、杠杆、CAPM、WACC 等）
* 债务融资及其影响（现金流瀑布图、契约和相关计算等）
* 敏感性分析

**学习成果**

* 了解财务决策的基本目标和原则
* 能够为投资项目准备商业计划
* 培养综合和翻译相关信息以做出财务决策的技能
* 了解与债务融资相关的要求和影响
* 能够评估项目的经济吸引力
* 提高专业的团队合作、演讲和论证技巧

**评估**

* 计划获得本课程ECTS学分的学生将参加45分钟的课堂考试。评分将基于两次笔试（50%）和课堂作业（50%）。

**3.《 气候变化经济学 》**

**课程描述**

通过成本效益分析和贴现、不确定性和公平性来观察气候变化。关于气候与国际安全之间关系的讨论以及对评估气候变化的基本定量技术的分析完善了该课程的政策和分析维度。

**主题**

* 污染控制
* 气候变化的影响和评估
* 可耗尽资源的定价
* 气候与发展
* 最佳气候政策和贴现
* 不确定性和公平性

**学习成果**

* 熟悉气候分析工具和理论讨论
* 了解为什么全球南方经济体在 COP29 会议上享有优先权
* 能够识别气候变化对现代生计的影响
* 了解如何解释不同的优化和仿真方法
* 分析气候经济学及其转变

**评估**

* 计划获得本课程ECTS学分的学生将参加45分钟的课堂考试。评分将基于笔试（80%）和课堂作业（20%）。

**4.《 商业网络中的创新与创业 》**

**课程描述**

商业成功和竞争优势越来越多地基于创新，而不仅仅是价格竞争和成本效率。创新还包括识别、创造和抓住新的商业机会，特别是通过创建初创企业和新企业。因此，各级管理者和企业家都需要了解创新的动力和机制。这包括能够处理以下问题：创新想法从何而来？如何将它们转化为市场上的成功产品？创新过程中会出现哪些障碍和机遇？如何开发和利用围绕创新或初创企业的商业网络来提高成功的机会？如何以对社会负责和可持续的方式发展初创企业和创新？

该课程从理论和实践中解决了上述问题。相关的模型和概念首先由教师介绍，然后由学生应用于一系列实际案例，两人一组或由全班讨论。参与者还将在“企业家-风险投资家”角色扮演中，在同行小组面前开发和捍卫自己的创业想法。

**学习成果**

* 分析产品创新和初创企业所涉及的复杂结构和流程，以发现机会和问题;
* 详细说明产品和初创企业如何为开发人员、企业家和用户创造价值;
* 识别、评估和影响围绕创新和初创企业的复杂商业网络中涉及的关键参与者和资源;
* 了解颠覆性创新的本质以及新企业如何应对它们;
* 解释对创业机会的不同观点，以及它们与负责任创业的联系；
* 制定、建模、计划并向外部各方展示商业理念。

**评估**

* 为了成功完成课程，参与者必须准备、分析并向教师提供自己的创新或创业过程案例。最终评估基于课堂介绍和分组准备的学期论文。

**5.《 商业谈判 》**

**课程描述**

该课程旨在培养学生的谈判技巧。我们将在课堂上做很多谈判练习，学生必须在机密信息的基础上与拥有自己机密信息的伙伴取得最佳结果。将介绍分析协商所需的概念，并将其与这些场景相关联。

**主题**

* 分配和综合谈判
* 谈判协议 （BATNA） 的最佳替代方案
* 预订价格和可能协议区域 （ZOPA）
* 通过交易创造价值
* 信息和信任的作用
* 导致不良结果的心理错误

**学习成果**

* 知道如何为谈判做准备
* 了解冲突和协作在谈判中的作用
* 能够识别并采用最常见的谈判策略
* 学习如何与难缠的谈判者打交道
* 能够处理你和你伙伴的情绪

**评估**

* 计划获得ECTS学分的学生将参加45分钟的课堂考试。评分将基于笔试（50%）和日常课堂作业（50%）。

**6.《 可持续的商业关系 》**

**课程描述**

在当今日益互联和环保意识增强的世界中，企业面临着与利益相关者建立可持续关系的越来越大的压力。这意味着要考虑这些关系对经济、环境和社会的影响，并以合乎道德和负责任的方式行事。业务关系促进了公司之间的交流，并作为组织、环境和社会变革的途径。它们将买方和卖方组织及其员工聚集在一起，可能在很长一段时间内，促进相互学习和共同规范的发展。业务关系内部和周围的动态可能会对供应链和分销渠道产生重大影响，推动或阻碍可持续发展。

本课程介绍建立和维护可持续业务关系所涉及的基本原则、挑战和实践。通过理论框架、真实案例研究和互动讨论的结合，学生将研究什么是可持续的商业关系，为什么它们对长期商业成功至关重要，以及如何跨行业和文化背景有效实施它们。

**学习成果**

* 解释可持续业务关系的概念及其在现代商业环境中的相关性。
* 分析在业务关系中实施可持续性的好处和挑战。
* 应用框架和策略与不同的利益相关者建立可持续的关系。
* 评估可持续和不可持续业务关系的真实案例。
* 反思商业环境中可持续性的社会、文化和道德维度。

**评估**

* 本课程的评估旨在促进协作、批判性思维和沟通，同时保持公平和个人责任感。最终评估包括以下部分：小组演示和报告、互动小组研讨会和角色扮演、个人同行评审和反思。

**7.《 旅游业作为战略管理挑战 》**

**课程描述**

旅游业不仅越来越被认为是一个服务部门，而且是一个充满活力的战略管理领域。由于旅游业是全球增长最快的行业之一，因此不仅要掌握旅游业的运营方面，还必须掌握所涉及的战略决策过程。本课程侧重于理论和现实世界的应用，旨在为学生提供了解旅游系统及其关键参与者的机会，以及认识到他们在行业中的角色和个人影响。匈牙利拥有丰富的文化遗产和不断增长的旅游潜力，这是一个很好的真实例子，说明如何应用战略管理在全球舞台上有效地推广目的地，从而帮助增强其对国际游客的吸引力。

**主题**

* 国际旅游市场的竞争格局
* 旅游行业相关服务商介绍
* 旅游业的新兴趋势及其具有挑战性的适应，例如气候变化和过度旅游
* 对国际旅游中成功定位的目的地进行实际评估
* 小组项目：为匈牙利创造和展示营销理念，使其成为全球旅游市场中的成功旅游目的地，利用其独特的资产吸引国际游客

**学习成果**

* 了解全球旅游业的当前问题和趋势
* 分析旅游业对可持续旅行的人类和环境影响
* 培养创建和讨论旅游营销规划重要性的技能
* 批判性地讨论匈牙利旅游业的未来

**评估**

* 计划获得该课程的ECTS学分的学生将开发一个营销概念，以小组工作的形式将匈牙利推广为旅游目的地，并将其展示给全班。
* 评分将基于内容的深度和演示文稿的技术设计（80%），以及参与课堂讨论的想法和结果 （20%）。