

FELNŐTTKÉPZÉSI SZAKMAI PROGRAMKÖVETELMÉNY

1. a) A SZAKMAI PROGRAMKÖVETELMÉNY MEGNEVEZÉSE

Ökoturisztikai vállalkozó

b) SZAKMAI VÉGZETTSÉG MEGNEVEZÉSE

Ökoturisztikai vállalkozó

Szakmai programkövetelmény azonosító száma:	SzPk-00206-17-18 5 04 3
Szakmai programkövetelmény érvényessége	2017-11-16

2. A SZAKMAI VÉGZETTSÉGGEL MEGSZEREZHETŐ KOMPETENCIÁKKAL

egy adott tevékenység, munkaterületi feladat magasabb szinten gyakorolható

3. A SZAKMAI PROGRAMKÖVETELMÉNY MODULRENDSZERŰ

igen

programkövetelmény modul azonosító száma	modul megnevezése
SzPk-00206-17-18 5 04 3 /M-01	Ökoturisztikai termék-, és szolgáltatásfejlesztés.
SzPk-00206-17-18 5 04 3 /M-02	Értékesítési stratégiák, pozicionálás, ökomarketing.
SzPk-00206-17-18 5 04 3 /M-03	Ökoturisztikai vállalkozásmenedzsment.

4. AZ OKJ-BAN SZEREPLŐ AZON SZAKMACSOPORT, AMELYBE A PROGRAMKÖVETELMÉNY BESOROLHATÓ

18 - Vendéglátás-turisztika

5. AZ EKKR-HEZ KAPCSOLÓDÓ MAGYAR KÉPESÍTÉSI KERETRENDSZER SZERINTI SZINTJÉNEK MEGHATÁROZÁSÁRA ÉS BESOROLÁSÁRA VONATKOZÓ MEGJELÖLÉSE

5 - szint

6. A SZAKMAI VÉGZETTSÉG JELLEGÉTŐL FÜGGŐEN A KÉPZÉS MEGKEZDÉSÉHEZ SZÜKSÉGES BEMENETI FELTÉTELEK

Iskolai előképzettség

érettségi végzettség

Szakmai előképzettség

a javaslatban szereplő, OKJ szerinti szakmacsoportba tartozó szakképesítés(ek), és pedig

54 812 03 Turisztikai szervező, értékesítő, vagy 51 812 01 Utazásügyművelő

Egészségügyi alkalmassági követelmények

nem szükséges

Előírt gyakorlati idő

nem szükséges

Egyéb feltételek

nem szükséges

7. A SZAKMAI VÉGZETTSÉGGEL ELLÁTHATÓ LEGJELLEMZŐBB TEVÉKENYSÉG, VAGY MUNKATERÜLET RÖVID LEÍRÁSA

Az ökoturisztikai vállalkozás piaci értékesítési tevékenységének irányítása, ökoturisztikai termékek, szolgáltatások fejlesztése. Feladata a piaci informálódás, a piaci lehetőségek megtervezése, az ökoturisztikai termékek- (márka) szolgáltatások menedzselése, az eladási tevékenység megszervezése, a reklám és egyéb kommunikációs feladatok megszervezése, irányítása és ellenőrzése, az ezekkel kapcsolatos külső intézmények, szolgáltató cégek kiválasztása és megbízása. E feladatkörön belül különösen: - komplex piacelemzés - a stratégia szintű döntések előkészítése, beruházások, fejlesztések kijelölése - stratégiai, operatív és akciótervek készítése - a marketing költségvetés elkészítése és hatékony felhasználásának ellenőrzése.

8. A SZAKMAI VÉGZETTSÉGGEL BETÖLTHETŐ MUNKAKÖR MEGNEVEZÉSE ÉS BESOROLÁSA

FEOR főcsoport megnevezése	FEOR száma	Foglalkozás megnevezése	A szakmai végzettséggel legjellemzőbben ellátható tevékenység, munkaterület
4. Irodai és ügyviteli (ügyfélkapcsolati) foglalkozások	4221	Utazásszervező, tanácsadó	Ökoturisztikai vállalkozó

9. A SZAKMAI VÉGZETTSÉG MEGSZERZÉSÉHEZ SZÜKSÉGES KÉPZÉS KÉPZÉSI FORMÁTÓL FÜGGŐ MINIMÁLIS ÉS MAXIMÁLIS ÖSSZÓRASZÁMA, ÉS AZ ELMÉLETI ÉS GYAKORLATI IDŐ ARÁNYA

A képzés "Egyéni felkészítés" képzési formában megvalósítható?

Nem releváns

A képzés "Csoportos felkészítés" képzési formában megvalósítható?

Igen

Csoportos felkészítés	Minimum	Maximum
A képzés összóraszám	180	270
Elméleti képzés idő aránya (%)	30	
Gyakorlati képzés idő aránya (%)	70	

A képzés "Távoktatás" képzési formában megvalósítható?

Igen

Távoktatás	Minimum	Maximum
A képzés összóraszáma	180	270
Elméleti képzés idő aránya (%)	30	
Gyakorlati képzés idő aránya (%)	70	

10. A TERVEZETT KÉPZÉS MUNKAERŐ-PIACI RELEVÁNCIÁJA

A turizmus hazánkban a nemzetgazdaság egyik kiemelt ágazatának számít, mind társadalmi, mind gazdasági-versenyképességi potenciáljai és hatásai révén. Számos nemzetgazdasági ág teljesítményéhez járul hozzá, a KKV-k működésének egyik alapvető területe, az új piacok bevonásának egyik megfelelő eszköze, és jelentős munkahelyteremtő képességgel rendelkezik. (Ökofalvak pl. Somogyvámos) Mindezt tükrözi a Nemzeti turizmusfejlesztési koncepció 2014-2024 is. A koncepció jövőképe szerint 2024-ig Magyarország az egészségturizmus több területén is Európa legnépszerűbb desztinációja lesz. Az ágazat sikere a foglalkoztatás terén is látványosan megmutatkozik, a növekvő vendégforgalom kiszolgálása a szakképzett munkaerő számára biztos munkalehetőséget jelent." A turizmus szektor – vállalkozási szerkezetét tekintve – a mikro-, kis- és középvállalkozások dominanciájával jellemezhető. Az ágazat "helyzetbehozása", a KKV-k piaci lehetőségeinek szélesítése, a KKV-barát üzleti környezet kialakítása így egy jellemzően hazai tulajdonú, magyarországi lakosokat foglalkoztató, kis- és közepes méretű gazdasági szervezeti kört érinthet pozitívan". Jelen program az ökoturisztikai tevékenység, munkafeladat magasabb szintű gyakorlására készít fel, illetve a már az előzőekben említettek függvényében ökoturisztikai vállalkozás alapítására, fenntartására és működtetésére ösztönöz.

11. A SZAKMAI VÉGZETTSÉG MEGSZERZÉSÉT IGAZOLÓ DOKUMENTUM KIADÁSÁNAK FELTÉTELEI

1. a képzés felnőttképzési szerződésben megjelölt óraszámának hetven százalékán való részvétel, és
2. a szakmai záró beszámoló sikeres teljesítése

3.1. PROGRAMKÖVETELMÉNY MODUL RÉSZLETES BEMUTATÁSA

A programkövetelmény modul azonosító száma	SzPk-00206-17-18 5 04 3 /M-01
A programkövetelmény modul megnevezése	Ökoturisztikai termék-, és szolgáltatásfejlesztés.

3.1.1. A KÉPZÉS KÉPZÉSI FORMÁTÓL FÜGGŐ MINIMÁLIS ÉS MAXIMÁLIS ÓRASZÁMA, ÉS AZ ELMÉLETI ÉS GYAKORLATI IDŐ ARÁNYA

A modul "Egyéni felkészítés" képzési formában megvalósítható?

Nem releváns

A modul "Csoportos felkészítés" képzési formában megvalósítható?

Igen

Csoportos felkészítés	Minimum	Maximum
A képzés óraszám	60	90
Elméleti képzés idő aránya (%)	30	
Gyakorlati képzés idő aránya (%)	70	

A modul "Távoktatás" képzési formában megvalósítható?

Igen

Távoktatás	Minimum	Maximum
A képzés óraszám	60	90
Elméleti képzés idő aránya (%)	30	
Gyakorlati képzés idő aránya (%)	70	

3.1.2. SZAKMAI KÖVETELMÉNYEK LEÍRÁSA

A legjellemzőbb tevékenység vagy munkaterület ellátásához szükséges szakmai kompetenciákat leíró szakmai ismeretek, készségek és személyes kompetenciák, társas kompetenciák és módszerkompetenciák tanulási eredmények szerinti leírása

Tudás	Képesség	Attitűd	Felelősség, autonómia
A felnőttképzésben résztvevő ismeri az ökoturizmus hazai kialakulását, a természeti értékek turisztikai hasznosítását az ökoturizmusban. Ismeri a jelentősebb hazai ökoturizmushoz kapcsolódó vállalkozásokat. Ismeri Magyarország ökofalvait.	A felnőttképzésben résztvevő képes bemutatni és másoknak tájékoztatást adni az ökoturizmus megjelenési formáiról, ökoturisztikai vállalkozásokról, azok szervezeti kereteiről, tevékenységéről, szolgáltatásairól.	Nyitott és érdeklődő az új ismeretek befogadására és a tanultak gyakorlati alkalmazására.	A felnőttképzésben résztvevő önállóan tud tájékoztatást adni az ökoturisztikai vállalkozások tevékenységéről, szolgáltatásairól.

Ismeri az ökoturisztikai termékek jellemzőit, a termék választékot és a termék politikát.	Képes komplexen értelmezni az ökoturisztikai terméket, meg tudja határozni a szolgáltatásokra jellemző tulajdonságokat, képes alkalmazni azokat az ökoturizmusra.	Belátja, elfogadja, hogy a fogyasztó egy emléket, egy érzést vesz szabad idejének eltöltéséhez, nem pedig egy konkrét terméket.	Önállóan dönt a termékválasztékról és az ökovállalkozás termék politikájáról.
Ismeri a régió magkompetencia és a magkompetencia menedzsment fogalmát.	Versenyelőnyt adó tudása birtokában képes megkülönböztetni magát versenytársaitól, kiterjesztheti tevékenységét új szolgáltatásra, új piacra.	Elkötelezett a piaci verseny szabályai és az ökoturizmus szakma etikai normái iránt.	Önállóan választja meg a készségek, technológiák fejlesztési irányait, eszközeit.
Ismeri a desztináció életciklusait, az ökoturizmus desztináció menedzsment fogalmát.	Képes meghatározni az ökovállalkozás desztinációs helyzetét, a fenntartható és versenyképes rendszerének kialakítása és működtetése érdekében.	Fogékony a piaci versenyhez kapcsolódó új ismeretek befogadására, alkalmazására.	Kollégáival, teammunkában dönt a versenyképesség megőrzése érdekében a fontosabb fejlesztési irányokról, területekről.
Ismeri a kreativitás innovatív produktummá váló folyamatát.	Képes egy kreatív ötletből születő folyamat gyakorlati megvalósítására, új ökoturisztikai termék kifejlesztésére.	Törekszik innovációs készsége folyamatos karbantartására, fejlesztésére.	Kollégáival közös ötletelés alapján önállóan dönt ökovállalkozása innovációs folyamatairól.

3.2. PROGRAMKÖVETELMÉNY MODUL RÉSZLETES BEMUTATÁSA

A programkövetelmény modul azonosító száma	SzPk-00206-17-18 5 04 3 /M-02
A programkövetelmény modul megnevezése	Értékesítési stratégiák, pozicionálás, ökomarketing.

3.2.1. A KÉPZÉS KÉPZÉSI FORMÁTÓL FÜGGŐ MINIMÁLIS ÉS MAXIMÁLIS ÓRASZÁMA, ÉS AZ ELMÉLETI ÉS GYAKORLATI IDŐ ARÁNYA

A modul "Egyéni felkészítés" képzési formában megvalósítható?

Nem releváns

A modul "Csoportos felkészítés" képzési formában megvalósítható?

Igen

Csoportos felkészítés	Minimum	Maximum
A képzés óraszám	60	90
Elméleti képzés idő aránya (%)	30	
Gyakorlati képzés idő aránya (%)	70	

A modul "Távoktatás" képzési formában megvalósítható?

Igen

Távoktatás	Minimum	Maximum
A képzés óraszám	60	90
Elméleti képzés idő aránya (%)	30	
Gyakorlati képzés idő aránya (%)	70	

3.2.2. SZAKMAI KÖVETELMÉNYEK LEÍRÁSA

A legjellemzőbb tevékenység vagy munkaterület ellátásához szükséges szakmai kompetenciákat leíró szakmai ismeretek, készségek és személyes kompetenciák, társas kompetenciák és módszerkompetenciák tanulási eredmények szerinti leírása

Tudás	Képesség	Attitűd	Felelősség, autonómia
Ismeri az értékesítés működését. Ismeri a sikeres értékesítés elemeit (felkészülés, szaktudás, ösztönös megérzés, cselekvés).	Képes átlátni az értékesítési piacok alapvető működési mechanizmusait.	Magára nézve kötelezőnek fogadja el a munkájához kapcsolódó szabályokat. Tetteiért felelősséget vállal.	Önellenzéssel esetleges hibáit folyamatosan javítja. Önállóan képes kezelni az adatbázisokat. Önállóan kutat fel partnereket. Önállóan választja meg az információszerzés leghatékonyabb módját.
Ismeri az értékesítendő öko termék, szolgáltatás pontos leírását, jellemzőit, eladási célját.	Képes elfogadni, hogy a termék sikeres értékesítésének alapja a pontos termékismertető alapos megismerése.	Törekszik a termékismertető tartalmának maradéktalan elsajátítására.	Tevékenységet önállóan, pontosan, a vonatkozó előírásoknak megfelelően végzi.

Ismeri az értékesítés alapvető technikáit. Ismeri a külső és belső környezettel való kapcsolatok kiépítésének módszereit.	Képes az értékesítést megtervezni, a vonatkozó információkat átadni. Képes meghatározni a külső és belső igényeket, és értékelni a kapott eredményeket.	Elfogadja a külső munkatársak szerepét, és eltérő meglátásaikat, értékítéleteiket. Felismeri a másik fél igényeit.	Önállóan felismeri a cél érdekében az igények érvényesülését.
Ismeri azokat a módszereket, amelyek az ökoturisztikai vállalkozások szolgáltatásainak a hazai és külföldi piacokon való értékesítését segítik.	Képes a magtermékekkel a vállalkozásának arculatát adni, képes az egyediségi jellemzők megtalálására. Képes az ökoturisztikai fogadó terület (tudatosan, hálózatba szervezett szolgáltatások) meghatározására.	Elkötelezett a fejlődés, a piacok felé nyitás iránt.	Önállóan dönt a lehetséges nyitások irányával és mértékével kapcsolatosan.
Ismeri a pozicionálás menetét, a pozicionálásban a márka és célcsoport meghatározását, kijelölni a vállalkozás helyét a többi piaci szereplő között. Ismeri az USP használatát. Ismeri a pozicionálás, a persona és a niche összefüggéseit.	Képes alkalmazni a termék célpiacának kiválasztását és a megkülönböztető előny kialakítását segítő eljárásokat, módszereket. Képes a versenytársakat elemző eszközök használatára (Swot-analízis, árfigyelés, pozicionálási térkép, vevői visszajelzések).	Folyamatosan törekszik a meglévő megoldások elemzésére.	Munkatársai elemzéseinek segítségével önállóan dönt ökövállalkozása legmegfelelőbbnek tartott egyedi márkáinak, szolgáltatásainak bevezetéséről.
Ismeri a marketingterv-, marketing kommunikációs terv készítésének technikáit. Ismeri a webmarketing fontosságát. Ismeri a marketing információs rendszer (MIR) módszertanát. Ismeri a marketing, márkamenedzsment és értékesítés-ösztönzés elemeit.	Képes a marketingeszközöket használni. Képes alkalmazni a marketing információs rendszert (marketing kampány, eredményesség mérése). Képes felismerni hatékonyságnövelő szerepét a szolgáltatás mérésére használt marketing változóknak.	Nyitott az új marketingeszközök felhasználásával kapcsolatosan. Hatékonyan gazdálkodik a rendelkezésre álló erőforrásokkal.	Önállóan menedzseli a rábízott erőforrásokat és ennek megfelelően készíti tervet a felhasználásukra. Önállóan dönt az új technikai, informatikai eszközök, módszerek és technológiák bevezetéséről.
Ismeri a marketing feladatok során használható piackutatás módszereket.	Képes felismerni a feladattól függően a piackutatási módokat, módszereket, azok szükségességét. Képes az eredményeket értékelni.	Szem előtt tartja a piackutatás eszközeinek optimális megválasztását.	Önállóan képes beazonosítani a feladat mennyiségét és ennek alapján döntést hozni a szükséges külső erőforrások bevonásáról.
Ismeri a marketing eszközgyártást, érti az új eszközök születésének fontosságát.	Képes a marketingeszközöket használni. Képes eldönteni a rendelkezésre álló erőforrások felhasználhatóságát.	Hatékonyan gazdálkodik a rendelkezésre álló erőforrásokkal.	Önállóan menedzseli a rábízott erőforrásokat és ennek megfelelően készíti tervet a felhasználásukra.

<p>Ismeri a bizalomépítés legalapvetőbb módszerét az értékesítési folyamatban (bemutatkozás, elérhetőség, bizonytalanság elkerülése, elégedett ügyfelek véleménye.) Ismeri a helyes kapcsolattartást a partnerek felé. Érti az ügyfélkezelés összefüggéseit.</p>	<p>Képes a tartós bizalom megteremtésére. Ön és társismereti képességeinek birtokában képes a vendégbarát viselkedési formák alkalmazására, kollégáival való elsajátítására.</p>	<p>Motivált a partnerközpontú személyiségének megformálásában. Átérzi és támogatja a visszacsatolás, az utógondozás és a vendégmegtartás fontosságát.</p>	<p>Felelősséget vállal bizalomépítésen alapuló magatartásáért. Elvégzi, vagy elvégzetteti a vendéglégedettség mérését, elemzését és a vendéglégedettség helyes kialakítására ösztönzi kollégáit.</p>
--	--	---	--

3.3. PROGRAMKÖVETELMÉNY MODUL RÉSZLETES BEMUTATÁSA

A programkövetelmény modul azonosító száma	SzPk-00206-17-18 5 04 3 /M-03
A programkövetelmény modul megnevezése	Ökoturisztikai vállalkozásmenedzsment.

3.3.1. A KÉPZÉS KÉPZÉSI FORMÁTÓL FÜGGŐ MINIMÁLIS ÉS MAXIMÁLIS ÓRASZÁMA, ÉS AZ ELMÉLETI ÉS GYAKORLATI IDŐ ARÁNYA

A modul "Egyéni felkészítés" képzési formában megvalósítható?

Nem releváns

A modul "Csoportos felkészítés" képzési formában megvalósítható?

Igen

Csoportos felkészítés	Minimum	Maximum
A képzés óraszám	60	90
Elméleti képzés idő aránya (%)	30	
Gyakorlati képzés idő aránya (%)	70	

A modul "Távoktatás" képzési formában megvalósítható?

Igen

Távoktatás	Minimum	Maximum
A képzés óraszám	60	90
Elméleti képzés idő aránya (%)	30	
Gyakorlati képzés idő aránya (%)	70	

3.3.2. SZAKMAI KÖVETELMÉNYEK LEÍRÁSA

A legjellemzőbb tevékenység vagy munkaterület ellátásához szükséges szakmai kompetenciákat leíró szakmai ismeretek, készségek és személyes kompetenciák, társas kompetenciák és módszerkompetenciák tanulási eredmények szerinti leírása

Tudás	Képesség	Attitűd	Felelősség, autonómia
Ismeri a vállalkozások működését befolyásoló tényezőket (a vállalkozás mérete; a profil, termékek és szolgáltatások jellemzői; a vállalkozás piaci kapcsolatainak jellemzői; a belső működési és informatikai struktúra).	Képes eligazodni a vállalkozás működésével kapcsolatos szervezeti és irányítási modellek között.	Problémaorientáltan közelíti meg a vállalkozás működését érintő kérdéseket.	Önállóan vagy team munkában képes javaslatokat megfogalmazni a vállalkozást befolyásoló tényezőkre.

Ismeri a stratégia és üzleti terv készítésének eljárásrendjét(a vállalkozás célja, küldetése, belső érintettek, értéklánc, folyamatszemplélet, stratégia). Ismeri a stratégiai tervezés elemeit.	Képes támogatni segédeszközök használatával az üzleti stratégia és részletes tervek készítését.	A felmerült kérdéseket problémaorientáltan, kritikai szemlélettel közelíti, ugyanakkor a lehetséges megoldásokat illetően pragmatikus.	A munkavégzés során szem előtt tartja a kitűzött célokat és elvárásokat, a munkatársak közötti együttműködés ösztönzését és a szervezeti célokkal való azonosulást.
Ismeri az üzleti terv elemeit (vállalkozási és működési környezet, rövid és hosszú távú célok, illetve az e célok eléréséhez szükséges eszközök).Ismeri az üzleti, pénzügyi terv készítésének folyamatát, módszereit.	Képes módszertani támogatást nyújtani az üzleti terv készítéséhez.	Proaktívan közelít a tervezési feladatokhoz, alkalmazza a tanult módszereket, szakmai alapon érvel.	Önállóan vagy team munkában elősegíti az üzleti tervezés folyamatának módszertani támogatását. Önállóan vagy team munkában képes koordinálni tervezési folyamatokat.
Ismer költség-, teljesítmény-, eredményszámítási fogalmakat, módszereket.	Képes az analitikus gondolkodásra, a költségszámítási kérdések megoldása érdekében.	Gazdálkodás vonatkozásában arra törekszik, hogy betartsa a szabályokat, alkalmazza a tanult technikákat.	Pénzügyi, számviteli kimutatások, riportok, jelentések készítéséhez, elemzéséhez, értékeléshez támogatást biztosít a szakmai szereplők számára. Önállóan kiválasztja, hogy a munkája során szerzett információk nyilvánosak vagy bizalmasak.
Ismeri a beruházás fogalmát, mint műszaki-gazdasági tevékenységet. Ismeri a beruházások csoportosítását, megkülönböztetését. Ismeri a beruházás befektetést igényeit, milyen tőkebefektetéssel valósítható meg és azáltal milyen hozam érhető el.	Képes analitikus elemzéseket készíteni a vezetői számviteli ismeretek felhasználáshoz.	Alkalmazza a tanult módszereket, betartja a finanszírozásra vonatkozó szabályokat.	Önállóan vagy team munkában képes elvégezni a beruházással kapcsolatos különböző költség-, eredményszámítási feladatokat. Felelősséget vállal az elvégzett munka tartalmáért, formájáért, a kimondott vagy leírt információkért.
Ismeri a vállalkozás működés folyamatainak támogatására használt ügyviteli és vállalatirányítási célú informatikai alkalmazásokat.	Képes eligazodni az ügyviteli és vállalkozásirányítási informatikai alkalmazásokban.	Törekszik az ügyviteli és vállalkozásirányítási célú informatikai alkalmazások szerkezeti felépítésének megismerésére, új megoldások azonosítására.	Önállóan eligazodik az ügyviteli és vállalkozásirányítási informatikai alkalmazásokban.
Ismeri a kártyarendszerek helyét és funkcióit a turizmusban.	Képes alkalmazni a kártyarendszereket, mint a leginnovatívabb marketingkommunikációs technológiát ma a világon.	Nyitott az új ismeretek befogadásával, a felhasználóbarát kártyarendszerek bevezetésével kapcsolatban.	Kollégái segítségével önállóan dönt vállalkozása kártyarendszerének alkalmazásáról.