



BESZÁMOLÓ ERASMUS+ SZAKMAI GYAKORLATRÓL

[\[KITÖLTÉSI ÚTMUTATÓÉRT KATT IDEJ\]](#)

AZONOSÍTÓ ADATOK

Név (nem kötelező megadni):	Máriáss Lenke
E-mail cím (nem kötelező megadni):	lenke.mariass@gmail.com
Neptun kód:	FJNGMI
Kar:	Gazdálkodástudományi Kar
Szak:	Kereskedelem és marketing
Évfolyam:	IV.

Szakmai gyakorlat típusa:	BCE tanulmányokhoz kötelező
Ösztöndíj típusa:	Erasmus+ ösztöndíj (nem Campus Mundis)
Mobilitás kezdő dátuma:	2019.06.23.
Mobilitás záró dátuma:	2020.01.30.

Fogadó ország:

Németország

Fogadó város:

Berlin

Fogadó szervezet neve:

AirHelp Germany GmbH

Betöltött pozíció, munkakör:

Affiliate Intern

Munkavégzés nyelve:

Angol

I. online nyelvi teszt eredménye:

C1

II. online nyelvi teszt eredménye:

C2

Ajánlanám a fogadó szervezetet, mert:

- Szakmailag sok fejlődési potenciált kínált
- Befogadó volt a közösség
- Megbecsülték a munkámat
- Versenyképes fizetést kaptam
- Multikulturális volt a közeg
- Tervszerűen végezhettem a munkámat
- Hasznos visszajelzéseket kaptam
- Volt mentorom, akihez fordulhattam, segített
- Rugalmasan kezelték az adminisztratív teendőket (pl. Erasmus+ dokumentumok)
- Megfelelő munkakörülményeket biztosítottak számomra

Egyéb:

EGYÉB ADATOK, MEGJEGYZÉSEK

Ha szeretne, itt megadhat egyéb adatok, információkat.

TANULMÁNYOKKAL, SZAKMAI GYAKORLATTAL, MUNKAVÉGZÉSEL KAPCSOLATOS KÉRDÉSEK

1. Amennyiben nem nyáron vagy abszolválás után volt külföldi szakmai gyakorlaton, hogyan tudta összeegyeztetni itthoni tanulmányait mobilitásával? (egyéni tanrend, vizsgák, kreditelismertetés, stb.)
2. Készült-e a szakmai gyakorlata megkezdése előtt tanulási/felkészülési terv? Ha igen, kapott-e ehhez szakmai támogatást oktatójától vagy mástól?
3. Volt-e olyan oktatója vagy munkahelyi mentora, akivel tudott kommunikálni a tapasztalatairól a mobilitása alatt?
4. Milyen pozíciót töltött be a fogadó helyen? Mik voltak a feladatai? Volt-e a feladatainak alakulásában szerepe annak, hogy Önt mi érdeklí, miben szeretne jártasságra szert tenni?
5. Miket tanult? Mikben fejlődött szakmailag illetve milyen kompetenciái fejlődtek? Milyen kompetenciát kívánta tudatosan erősíteni, melyeket sikerült fejlesztenie nem tervezett/várt módon?
6. Milyen mértékben fejlődött a nyelvtudása és általában a kommunikációs készségei?
7. Mik voltak a személyes és szakmai célkitűzései? Ebből miket valósított meg, illetve mi az, amiben akár felül is múlta a gyakorlat a terveit?
8. Milyen figyelemre méltó jó és rossz gyakorlatokat figyelt meg
 - a. a konkrét szakterület;
 - b. a munkaszervezet, együttműködés, szervezeti kultúra;
 - c. a munkafolyamatok;
 - d. az adminisztratív környezet;
 - e. a munkavállalóknak nyújtott szolgáltatások vonatkozásában?
9. Gyarapodott-e olyan tudással, ami a személyes fejlődésén túl környezete, kortársai vagy a Budapesti Corvinus Egyetem számára hasznos lehet? Milyen tanulságokat fogalmazna meg a BCE számára?

1. Szakmai gyakorlatomat a 6. félév utáni nyáron kezdtem. Kihívás volt számomra a szakdolgozatom megírása, ugyanis a vállalat semmiféle „tanulmányi szabadságot” nem biztosított számomra, így minden este, 8 óra munka elvégzése után kellett, hogy neki álljak, mely nagyon kimerítő volt. Sok szabadnapomat arra kellett felhasználnom, hogy a szakdolgozatom leadása céljából, illetve záróvizsga miatt hazajöjsek. Ilyen esetben ajánlom előre leegyeztetni a munkáltatóval, hogy biztosítsanak olyan szabadnapokat, melyek oktatás céljából felhasználhatók (mely egyébként bevett szokás néhány német cégnél).

2. Minden negyed évre vonatkozóan főnökömmel lefektettük az elérendő célokat (OKR), melyek tartalmazták azt is, hogy milyen kompetenciáimat fogom fejleszteni az adott célok elérésével. Sajnos mivel a 700 fős cég még mindig „startup-fázisban” van, azaz nagyon dinamikus volt a munkakörnyezet, sok ad hoc, prioritást élvező feladatot kellett elvégeznünk, így az OKR-ok is sokszor változtak, nem voltak szigorúan véve.

3. Mentorom és közvetlen felettesem mindig rendelkezésemre állt, ha kérdésem volt. Motiváltak, hogy tapasztalataimat megosszam velük, viszont a negatív kritikát nem vették jó néven.

4. Affiliate marketing gyakornokként fő feladataimat affiliate partner akvizíció, partner kapcsolati menedzsment, vizuális és content kommunikációs anyagok készítése, teljesítményfigyelés, piackutatás és kampányok tervezése, véghezvitele alkották. Nagyon érdekel a dizájn kommunikáció és graphic dizájn, mely képességeimet és tudásomat lehetőségem volt fejleszteni banner-ek, illetve kommunikációs anyagok grafikus tervezésével. Mindazonáltal belekóstolhattam a HTML kódolásba, mely szintén nagyon érdekelt.

5. Mind a turizmust és a légitözelekedési iparágat közelebből megismerhettem, illetve az affiliate marketing koncepciójával és best practice-ivel is megismerkedhettem, mely elsödleleges célom volt. Üzleti- és partnerkommunikációs készségeimet tudatosan szerettem volna fejleszteni, melyre a mindennapi írott, illetve telefonos kommunikáció során volt lehetőségem. Mindezek mellett analitikus készségeimet is sikerült fejlesztenem, illetve Excel tudásom is mélyült. Lehetőségem volt vezetői készségeimet is kamatoztatni azáltal, hogy a kampányok tervezésében és véghezvitelében nagy felelősséget kaptam.

6. Angol szakmai szókinccsem bővült, illetve üzleti kommunikációs képességeim is fejlődtek. Mindemellett, egy multikulturális környezetben volt lehetőségem dolgozni, ahol az angol mellett német és spanyol nyelvtudásomat is kamatoztathattam, fejleszthettem. Úgy gondolom, hogy stresszes szituációban is választékosabban tudok fogalmazni, miközben a szakmai zsargont is gyakrabban használom.

7. Célkitűzéseim közé tartozott, hogy nyelvtudásomat és üzleti kommunikációs készségemet is fejlesszem, illetve, hogy minél szélesebb rálátásom legyen a marketing különböző területeire és annak eszköztárára. Nem csupán az affiliate marketing területén bővíthettem tudásomat, hanem készítettem fizetett hirdetések Google-n, dizájn anyagokat terveztem, illetve mélyebben megértettem, hogyan működik a süti tracking, mely az online marketingnek is fontos részét képezi.

8a. jó: az affiliate marketing egy új marketing terület, mely védi a vállalatot, hogy ne feleslegesen költsön fix összeget partnerkapcsolataira

rossz: mivel új terület, sok vállalatnál nem fektetnek eleget a megbízható „tracking”-be, mely a megbízható partnerkapcsolat alapját jelenti

8b. jó: egy multikulturális, fiatalos startupnál nagyon befogadó volt a környezet

rossz: kevésbé szervezett volt a vállalat, bár már 700 fős céggé nőtt, viszont olyan gyorsan növekedett, hogy nem volt idő a struktúrát optimálissá tenni, mely a cég méretéhez illett volna

8c. jó: minden alkalmazottnak nagy szerepe volt a vállalat által elért sikerekben, és ezáltal mindenki, akár gyakornok is, nagy felelősséget kapott az első naptól kezdve

rossz: mivel a vállalat kevésbé volt szervezett sok prioritást élvező, ad hoch feladatot kellett megoldanunk, illetve bár a menedzsment nem biztosított elég adatot marketingtervezéshez, így a marketingcsatornák költségeik tervezésével kapcsolatban kevés támogatást kaptak, év végén ennek ellenére erősen felelősségre lettek vonva

8d. jó: laposabb hierarchiák következtében közvetlen felettesemmel, illetve az ő főnökével is közvetlen kapcsolatban voltam, így adminisztratív ügyek intézésekor a bürokrácia nem lassította a folyamatokat

rossz: ahogy a feladatok sem voltak egyértelműen körvonalazódva, úgy a szerepkörök is sokszor elmosódtak, ezáltal sok kellemetlen félreértés történt annak következtében, hogy olyasvalaki hagyott jóvá projekteket és engedélyezett kérelmeket, akinek ehhez nem lett volna jogosultsága

8e. jó: Eleinte nagyon sok juttatásban volt részünk a vállalatnál: ingyenes ebéd, müzli, gyümölcs, kávé, illetve sok közösségi program.

rossz: alapvető fontosságú juttatások, mint a kedvezményes tömegközlekedési bérlet csupán tervezetben volt, sajnos a dinamikus változó környezet és a piaci sajátosságok miatt minden juttatást elvettek, illetve a tervezeteket is elvetették

9. Nagyon érdekes tapasztalat volt egy startup (túl) dinamikus terjeszkedésének és ambiciózus törekvéseinek szemtanúja lenni, illetve megtapasztalni milyen kihívásokkal kell szembenéznie egy vállalatnak, mely 2 év alatt megháromszorozta alkalmazottainak számát. Mindemellett, fontos, hogy a vállalat ne bízta el magát azt látva, hogy a kedvező piaci helyzet miatt bevételei megtízszereződtek és ne kezdje el gondolkodás nélkül visszaforgatni tőkéjét a piaci trendek és változások vizsgálata nélkül, az esetleges veszjelek ignorálásával.

JÖVŐRE VONATKOZÓ KÉRDÉSEK

1. Lesz-e lehetősége, szándéka kapcsolatot tartani a fogadó céggel?
2. Tervezi-e, hogy az adott cégnél dolgozzon majd? Kapott-e ilyen ajánlatot?
3. Milyen kapcsolati hálót épített?
4. Milyen perspektívákra lelt a szakmai gyakorlat kapcsán a jövőjét illetően?
5. Mit és hogyan tesz be az önéletrajzába?

A fenti 5 kérdésre adott válaszaim...

1. Kollégáimmal természetesen LinkedIn-en és személyesen is fogom tudni tartani a kapcsolatot.
2. A cég számomra egy egyéves gyakornoki szerződést ajánlott fel, illetve a jövőre nézve is tettek már junior menedzseri ajánlatot. Ezt természetesen megfontolom, de szeretnék a marketing más területein is nagyobb tapasztalatot szerezni.
3. Mind kollégáimon keresztül, mind pedig partnerkapcsolatok kiépítése által széles kapcsolati hálóra tettem szert, melynek tanulmányi, illetve munkával kapcsolatos terveim során hasznát fogom venni.
4. Hosszútávon szeretnék a turizmus és légitársasági iparágban tevékenykedni, ugyanis nagyon érdekesnek tartom az említett, dinamikusan változó iparágat.
5. Pozíciómat, illetve fő tevékenységi körömet teszem bele az önéletrajzomba.

ÖNREFLEXIÓK, VISSZAJELZÉSEK, EGYEBEK

1. Fejlődött-e valamiben a személyisége a kint lét alatt, által? Ha igen, mi(k)ben?
2. Mennyire volt elégedett Erasmus+ (v. Campus Mundi) koordinátorával / koordinátoraival? Van-e bármilyen visszajelzése számukra?
3. Egyéb megjegyzések, tanácsok, ötletek.

A fenti 3 kérdésre adott válaszaim...

1. Türelmesebb lett a természetem, akár a munkával kapcsolatos kihívásokra és esetleges igazságtalanságokra is nyugodtan és megfontoltan tudok reagálni. Proaktívabb lettem, ugyanis megtapasztaltam, hogy akkor figyelnek fel az emberre, ha elég asszertív és ötleteit, illetve igényeit nem fél elmondani.

2. Teljes mértékben elégedett voltam Erasmus+ koordinátorommal, Vattay Zsófiával. Nagyon hálás vagyok neki a sok segítségért, illetve türelméért. Nélküle nem valósulhatott volna meg Erasmus+ mobilitásom.

3. Más Erasmus+ diáknak/gyakorlatot végzőnek szeretném felhívni a figyelmét arra, hogy tényleg minden részletet olvasson el a honlapon, illetve saját dokumentumait (pl. biztosítás) figyelmesen olvassa át, hogy valóban megfelelőek-e azok.

PRAKTIKUS ÖTLETEK, HASZNOS TANÁCSOK KIFEJTÉSE AZ ALÁBBI KÉRDÉSEKRE VONATKOZÓAN

1. **Fogadó hely keresése:** Hogyan, hol, mennyi idő alatt talált fogadó helyet?
2. **Szállás:** Hogyan, hol, mennyi idő alatt talált szállást? Szállás jellege, típusa (albérlet, kollégium, stb.), díja, elhelyezkedése.
3. **Oda- és visszautazás:** utazás módja (pl. autó, vonat, repülő, busz), árak, csomagolás, tippek, tanácsok
4. **Megélhetés, árak a fogadó országban, városban:** pl. tömegközlekedés, élelmiszer, háztartási cikkek, szórakozás, ruházkodás, stb.

5. Társadalom, kultúra a fogadó országban, városban.

6. Utazási, szórakozási és kulturális lehetőségek a fogadó városban, országban.

A fenti 6 kérdésre adott válaszaim...

1. LinkedIn-en, Glassdoor-on, Indeed.com-on, illetve a berlinstartupjobs.com portálon kerestem gyakornoki pozíciót. Végül LinkedIn-en keresztül, 2 hónap alatt találtam meg ezt a lehetőséget.

2. Kapcsolatokon keresztül találtam lakást, így ennek intézése gyors volt. Ennek ellenére meg kell, hogy említsem, hogy nehéz lakást/szobát találni, ugyanis nagyon egyenlőtlen a berlini ingatlanpiac, a bérlők kiszolgáltatottak a lakástulajdonosoknak, ugyanis nagy az igény, így az árak is magasak. 350-400 euróért lehet szobát bérelni, 550-650 euró egy egyszobás lakás (bútorozatlan) – 700-1000 euró pedig egy bútorozott egyszobás lakás. Szálláskeresőknél ajánlom a „Berlin Wg Zimmer Wohnung Room Flat Apartment Berlin” és a „Wohnung und WG Berlin” Facebook csoportokat. Arra viszont fontos figyelni, hogy az adott lakásban lehetőség legyen az „Anmeldung”-ra (Németországba érkezőknek kötelező, hogy legyen egy német állandó lakcímük, mely szerepel az Anmeldung iratukon (Anmeldung: Németországba költözők kötelesek regisztrálniuk magukat a helyi kormányhivatalban.)

3. Wizz Air, Ryanair és easyJet légitársaságok kínálják olcsó (30-50 euró, oda-vissza) járataikat Berlinbe. Mivel hosszabb távra költöztem ki, eleinte csupán nyári-őszi ruhatáramat vittem magammal, később pedig amikor hazalátogattam, nagyobb kézipoggyászomban (mely priority vásárlásakor lehetséges – kb. 10-12 euró) vittem magammal a téli ruhákat, csizmákat.

4. Ahogy említettem a lakás árak magasak, illetve minden szolgáltatás drágább magyarországi viszonylathoz képest: egyhavi berlini közlekedési bérlet 84 euró (magyar diák státusz nem jogosít fel kedvezményes bérlet használatára, ugyanis csupán a német felsőoktatási intézményben tanulók vehetnek diákbérletet), egy tál étel (ebéd) étteremben 6-7 euró, egy tál étel (vacsora) étteremben 10-15 euró, egy kávé (kávézóban): 3-4 euró, fodrász: 40-60 euró. Ennek ellenére a bolti árak, mind öltözködés, mind pedig élelmiszer esetében nagyon hasonlóak a magyarországi árakhoz (kb. 30%-kal magasabbak).

5. Berlin nagyon sok külföldinek ad otthont, ezáltal elfogadó és liberális a környezet. Egy hárommillió fős város nagy nyüzsgésnek ad helyet, viszont a zsúfolt tömegközlekedési eszközökön, aluljárókban az emberek gond nélkül félrelökik egymást, ami számomra egy nagyon meglepő és negatív élmény volt.

6. Berlinben rengeteg kávézó, étterem és club található. Nagy a nyüzsgés és sok a program, pl. Festival der Kultur. Sok fapados járat köti össze a berlini reptereket más nagyvárosokkal, mely olcsó utazási lehetőséget biztosít az ott élők számára.

Kelt.: **2020.02.04.**

KÉPEK

Kérjük, ide illesszen be képeket szakmai gyakorlati mobilitásáról.



Working at AirHelp



AirHelp Summer Party

Glassdoor: <https://www.glassdoor.co.uk/Overview/Working-at-AirHelp-EI-IE1034973.11,18.htm>

Instagram: <https://www.instagram.com/airhelplife/>