

Marketing mesterképzési szak

képzési program

a 2026/2027. tanévben kezdő hallgatók számára



Marketing mesterképzési szak

Érvényes: 2026/2027/1 félévben kezdők számára

Általános adatok:

Szakfelelős: Dr. Gáti Mirkó György, egyetemi docens

Képzés helyszíne: Budapest

Munkarend: nappali

Képzés nyelve: angol

Duális képzésben indul-e: nem

Specializációk: Nincs specializáció, a szakon modulrendszerű képzés van.

Képzési és kimeneti követelmények:

1. A mesterképzési szak megnevezése: marketing (Marketing)

2. A mesterképzési szakon szerezhető végzettségi szint és a szakképzettség oklevélben szereplő megjelölése

- végzettségi szint: mester- (magister, master; rövidítve: MSc-) fokozat
- szakképzettség: okleveles közgazdász marketing szakon
- a szakképzettség angol nyelvű megjelölése: Economist in Marketing

3. Képzési terület: gazdaságtudományok

4. A mesterképzésbe történő belépésnél előzményként elfogadott

4.1. alapképzési szakok a gazdaságtudományok képzési területéről a gazdálkodási és menedzsment, a pénzügy és számvitel, a nemzetközi gazdálkodás, a kereskedelem és marketing, a műszaki képzési területől a műszaki menedzser alapképzési szak.

4.2. a 9.3. pont szerint a kredit megállapításának alapjául szolgáló ismeretek összevetése alapján a gazdaságtudományok képzési területéről az emberi erőforrások, a turizmus-vendéglátás, az alkalmazott közgazdaságtan, a gazdaságelemzés, a közszolgálati, az üzleti szakoktatás alapképzési szak, valamint azok az alapképzési és mesterképzési szakok, illetve a felsőoktatásról szóló 1993. évi LXXX. törvény szerinti szakok, amelyeket a kredit megállapításának alapjául szolgáló ismeretek összevetése alapján a felsőoktatási intézmény kreditátviteli bizottsága elfogad.

5. A képzési idő félévekben: 4 félév

6. A mesterfokozat megszerzéséhez összegyűjtendő kreditek száma: 120 kredit

- a szak orientációja: kiegyensúlyozott (40-60 százalék)
- a diplomamunka, készítéséhez projektmunkában való részvételhez rendelt kreditérték: 15 kredit
- a szabadon választható tantárgyakhoz rendelhető minimális kreditérték: az oklevél megszerzéséhez előírt összes kredit legalább öt százaléka"

7. A szakképzettség képzési területek egységes osztályozási rendszere szerinti tanulmányi területi besorolása: 342/0414

8. A mesterképzési szak képzési célja és a szakmai kompetenciák

A képzés célja marketing szakemberek képzése, akik különböző üzleti és nonbusiness szervezetekben, intézményekben és vállalkozásokban végeznek marketingtevékenységet. Megszerzett elméleti és gyakorlati ismereteik birtokában képesek marketingstratégia kialakítására, a tárgy értelemben vett marketingtevékenységek, projektek menedzselésére, különböző szervezetek, folyamatok és szakmai programok irányítására, a szükséges marketingeszközök tartalmának meghatározására, feladatok végrehajtásának koordinálására, kapcsolattartásra belső és külső funkciókkal, szervezetekkel. Írásban, szóban és modern infokommunikációs eszközökkel két idegen nyelven is képesek kommunikálni. Felkészültek tanulmányaik doktori képzésben történő folytatására.

8.1. Az elsajátítandó szakmai kompetenciák

8.1.1. Marketing szakon a közgazdász

a) tudása

- Elsajátította a gazdaságtudomány, illetve a gazdaság mikro és makro szerveződési szintjeinek fogalmait, elméleteit, folyamatait és jellemzőit, ismeri a meghatározó gazdasági tényeket.
- Érti a gazdálkodó szervezetek struktúráját, működését és hazai, illetve nemzeti határokon túlnyúló kapcsolatrendszerét, információs és motivációs tényezőit, különös tekintettel az intézményi környezetre.
- Ismeri az európai integrációs folyamatot és az Európai Uniónak a tevékenységéhez kapcsolódó szakpolitikáit.
- Ismeri a problémafelismerés, -megfogalmazás és -megoldás, az információgyűjtés és
- feldolgozás korszerű, elméletileg is igényes matematikai-statisztikai, ökonometriai, modellezési módszereit, valamint azok korlátait is.
- Ismeri a vállalkozás, gazdálkodó szervezet és projekt tervezési és vezetési szabályait, szakmai és etikai normáit.
- Ismeri a marketing szakterület általános és specifikus jellemzőit, határait, legfontosabb fejlődési irányait, szakterületeinek kapcsolódását rokon szakterületekhez. Részletekbe menően ismeri a marketing szakterület összefüggéseit, elméleteit és az ezeket felépítő terminológiát.
- Ismeri marketing szakterületének sajátos kutatási (ismeretszerzési és problémamegoldási) módszereit, absztrakciós technikáit, az elvi kérdések gyakorlati vonatkozásainak kidolgozási módjait, a marketing részterületek tervezésének, mérésének és elemzésének módszereit.

- Ismeri a marketingstratégia erőforrás alapú elméleteit, a stratégiai menedzsment elemzési módszereit, valamint további marketing részterületek (például eladásmenedzsment, marketing engineering, kvalitatív kutatás, kreatív tervezés) elméleti alapjait és elemzési módszereit.
- Jól ismeri marketing szakterülete szókincsét és az írott és beszélt nyelvi kommunikáció sajátosságait, legfontosabb formáit, módszereit, és technikáit anyanyelvén és egy idegen nyelven.
- Ismeri az értékkalkuló marketingfolyamatok és az innováció kapcsolatát.
- Jól ismeri a vevőorientáció érvényesítésének szervezeti formáit és folyamatait.
- Ismeri és érti a fogyasztói választást magyarázó elméleteket, a fogyasztás társadalmi szerepét.
- Ismeri és használja a marketingkutatás kvantitatív és kvalitatív elemzési és szoftvertámogatású többváltozós módszereit, valamint a vállalati adatbázisok kezelését, elemzését a marketing felhasználás céljából.

b) képességei

- Önálló új következtetéseket, eredeti gondolatokat és megoldási módokat fogalmaz meg, képes az igényes elemzési, modellezési módszerek alkalmazására, komplex problémák megoldására irányuló stratégiák kialakítására, döntések meghozatalára, változó hazai és nemzetközi környezetben, illetve szervezeti kultúrában is.
- A gyakorlati tudás, tapasztalatok megszerzését követően képes közepes és nagyméretű vállalkozás, komplex szervezeti egység vezetésére, gazdálkodó szervezetben átfogó gazdasági funkciót lát el, összetett gazdálkodási folyamatokat tervez, irányít, az erőforrásokkal gazdálkodik. Nemzetközi, multikulturális környezetben is képes hatékony munkavégzésre.
- Képes elvégezni a marketing szakterülete ismeretrendszerét alkotó különböző elképzelések részletes analizését, és az átfogó és speciális összefüggéseket szintetizálva megfogalmazni.
- Képes sokoldalú, interdiszciplináris megközelítéssel speciális szakmai problémákat azonosítani, továbbá feltárni és megfogalmazni az azok megoldásához szükséges részletes elméleti és gyakorlati hátteret.
- Magas szinten használja a marketing szakterület ismeretközvetítési technikáit, és dolgozza fel a magyar és idegen nyelvű publikációs forrásait.
- Saját elemzésen alapuló egyéni álláspontot alakít ki és azt vitában is megvédi és képes komplex problémák megoldására irányuló stratégiák kialakítására, a megoldás megtervezésére, döntések meghozatalára.
- Gazdálkodási folyamatokban, projektekben, csoportos feladatmegoldásokban vesz részt, vezetőként a tevékenységet tervezi, irányítja, szervezi, koordinálja, értékeli. Képes a tanult ismeretek és megszerzett tapasztalatok birtokában saját vállalkozás irányítására és működtetésére.
- Képes vezetői testületek számára önálló elemzések és előterjesztések készítésére.

c) attitűdje

- Kritikusan viszonyul saját, illetve a beosztottak munkájához és magatartásához, innovatív és proaktív magatartást tanúsít a gazdasági problémák kezelésében. Nyitott és befogadó a gazdaságtudomány és gyakorlat új eredményei iránt.
- Kulturált, etikus és tárgyilagos értelmiségi hozzáállás jellemzi a személyekhez, illetve a társadalmi problémákhoz való viszonyulása során, munkájában figyel a szélesebb körű társadalmi, ágazati, regionális, nemzeti és európai értékre (ideértve a társadalmi, szociális és ökológiai, fenntarthatósági szempontokat is).
- Törekszik tudásának és munkakapcsolatainak fejlesztésére, erre munkatársait és beosztottait is ösztönzi, segíti, támogatja.
- Vállalja azokat az átfogó és speciális viszonyokat, azt a szakmai identitást, amelyek marketing szakterülete sajátos karakterét, személyes és közösségi szerepét alkotják.
- Hitelesen közvetíti szakmája összefoglaló és részletezett problémaköreit.
- Új, komplex megközelítést kívánó, stratégiai döntési helyzetekben, illetve nem várt élethelyzetekben is törekszik a jogszabályok és etikai normák teljeskörű figyelembevételével dönteni.
- Kezdeményező szerepet vállal szakmájának a közösség szolgálatába állítására.
- Fejlett marketing szakmai identitással, hivatástudattal rendelkezik, amelyet a szakmai és szélesebb társadalmi közösség felé is vállal.

d) autonómiaja és felelőssége

- Szervezetpolitikai, stratégiai, irányítási szempontból jelentős területeken is önállóan választja ki és alkalmazza a releváns problémamegoldási módszereket, önállóan lát el gazdasági elemző, döntés előkészítő, tanácsadói feladatokat.
- Önállóan létesít, szervez és irányít nagyobb méretű vállalkozást, vagy nagyobb szervezetet, szervezeti egységet is.
- Felelősséget vállal saját munkájáért, az általa irányított szervezetért, vállalkozásáért, az alkalmazottakért.
- Önállóan azonosítja, tervezi és szervezi saját és beosztottai szakmai és általános fejlődését, azokért felelősséget vállal és visel.
- Kialakított marketing szakmai véleményét előre ismert döntési helyzetekben önállóan képviseli. Új, komplex döntési helyzetekben is felelősséget vállal azok környezeti és társadalmi hatásaiért.
- Bekapcsolódik kutatási és fejlesztési projektekbe, a projektcsoportban a cél elérése érdekében autonóm módon, a csoport többi tagjával együttműködve mozgósítja elméleti és gyakorlati tudását, képességeit.
- Társadalmi és közéleti ügyekben kezdeményező, felelős magatartást tanúsít a munkatársak, beosztottak vonatkozásában.

9. A mesterképzés jellemzői**9.1. Szakmai jellemzők****9.1.1. A szakképzettséghez vezető tudományágak, szakterületek, amelyekből a szak felépül**

- gazdaságtani és társadalomtudományi ismeretek (modern közgazdasági elméletek, döntéseméleti és módszertani ismeretek, szervezetek és vállalkozások gazdálkodása és vezetése, irányítása, stratégiai menedzsment, pénzügyi menedzsment, a marketing vezetési kérdései, értékteremtő, logisztikai folyamatok tervezése és irányítása) 25-40 kredit;

- marketing szakmai ismeretek [környezet- és piacelemzés tervezése, végrehajtása, marketingkutatás tervezése, módszertana, marketing információs és döntéstámogató rendszer, a fogyasztáselemzés és vásárlói magatartás elemzése, disztribúciómenedzsment, beszerzési és értékesítési (Sales) folyamatok irányítása, vezetése, ellátási lánc menedzselése, termékek és márkák menedzselése, integrált marketingkommunikáció, kommunikációs stratégia és eszközei, gazdasági és versenyjogi ismeretek, marketingstratégia tervezése és végrehajtása, marketing-kontrolling, interkulturális, nemzetközi marketing kérdései, társadalomtudományi módszertanok, legújabb szakmaterületi eredmények elsajátítása, alkalmazása] 30-40 kredit.

9.1.2. A választható specializációk, szakmai modulok képzésen belül kreditaránya:

30-45 kredit.

9.2. A szakmai gyakorlat követelményei

A képzéshez szakmai gyakorlat kapcsolódhat. A szakmai gyakorlat követelményeit a képzés tanterve határozza meg.

9.3. A kredit megállapításának alapjául szolgáló ismeretek összevetése alapján a felsőoktatási intézmény kreditátviteli bizottsága által kért, a tanulmányok elvégzéséhez szükséges, a korábban megszerzett ismeret, kompetencia az alábbi területekről

- módszertani ismeretek (matematika, statisztika, informatika),
- elméleti közgazdaságtani ismeretek (mikro- és makroökönómia, nemzetközi gazdaságtan, regionális gazdaságtan, gazdaságtörténet),
- üzleti szakmai ismeretek (vállalatgazdaságtan, vállalati pénzügy, marketing, számvitel, vezetés-szervezés, emberi erőforrás).

10. Idegen nyelven folyó tanulmányok esetében az elérendő idegennyelvtudás szintje: -

11. A kredit megállapításának alapjául szolgáló ismeretek összevetése alapján a felsőoktatási intézmény kreditátviteli bizottsága által kért, a tanulmányok elvégzéséhez szükséges, a korábban megszerzett ismeret, kompetencia az alábbi területekről:

11.1. A szak bemeneti követelményeit a „A felsőoktatási szakképzések, az alap- és mesterképzések 2026/27-es tanévtől alkalmazandó képzési és kimeneti követelményei” c. a Kulturális és Innovációs Miniszter által közzétett hivatalos kiadvány tartalmazza:

„4. A mesterképzésbe történő belépésnél előzményként elfogadott

4.1. alapképzési szakok a gazdaságtudományok képzési területéről

- a gazdálkodási és menedzsment,
- a pénzügy és számvitel,
- a nemzetközi gazdálkodás,
- a kereskedelem és marketing,

a műszaki képzési területéről

- a műszaki menedzser

alapképzési szak.

4.2. a 9.3. pont szerint a kredit megállapításának alapjául szolgáló ismeretek összevetése alapján a gazdaságtudományok képzési területéről

- az emberi erőforrások,
- a turizmus-vendéglátás,
- az alkalmazott közgazdaságtan,
- a gazdaságelemzés,
- a közszolgálati,
- az üzleti szakoktató

alapképzési szak,

valamint azok az alapképzési és mesterképzési szakok, illetve a felsőoktatásról szóló 1993. évi LXXX. törvény szerinti szakok, amelyeket a kredit megállapításának alapjául szolgáló ismeretek összevetése alapján a felsőoktatási intézmény kreditátviteli bizottsága elfogad.

9.3. A kredit megállapításának alapjául szolgáló ismeretek összevetése alapján a felsőoktatási intézmény kreditátviteli bizottsága által kért, a tanulmányok elvégzéséhez szükséges, a korábban megszerzett ismeret, kompetencia az alábbi területekről

- módszertani ismeretek (matematika, statisztika, informatika),
- elméleti közgazdaságtani ismeretek (mikro- és makroökönómia, nemzetközi gazdaságtan, regionális gazdaságtan, gazdaságtörténet),
- üzleti szakmai ismeretek (vállalatgazdaságtan, vállalati pénzügy, marketing, számvitel, vezetés-szervezés, emberi erőforrás)."

11.2. A KÁB az alábbi kiegészítést teszi a bemeneti követelményekkel kapcsolatosan:

A mesterképzésbe való belépéshez szükséges minimális kreditek száma **5 kredit**, a korábbi tanulmányok vagy azzal egyenértékű nem formális, informális tanulás során megszerzett tudásnak vagy munkatapasztalatnak a kredit megállapításának alapjául szolgáló ismeretek összevetése alapján az alábbi területekről:

- módszertani ismeretek (matematika, statisztika, informatika)
- elméleti közgazdaságtani ismeretek (mikro- és makroökönómia, nemzetközi gazdaságtan, regionális gazdaságtan, gazdaságtörténet)
- üzleti szakmai ismeretek (vállalatgazdaságtan, vállalati pénzügy, marketing, számvitel, vezetés-szervezés, emberi erőforrás).

12. Diplomamunka

A diplomamunka készítésének célja, hogy tanúsítsa a hallgató tudását és szakértelmét valamely általa választott témában, a választott témához kapcsolódó tudományos adatgyűjtésben, rendszerezésben, elemzésben és feldolgozásban, a témával választott jelenség vagy probléma tárgyalásában, a hipotézisalkotásban, a problémamegoldásban, alternatív hipotézisek elemzésében, az érvelésben és az ellenérvek cáfolatában, gondolatainak, nézeteinek, álláspontjának, mondanivalójának koherens, konzisztens, nyelvhasználati szempontból gondozott írásbeli kifejtésében.

13. Diplomamunka típusa

Kutatásalapú diplomamunka – research thesis.

14. A végbizonyítvány kiállítás követelményei

Az Egyetem annak a hallgatónak, aki

- a tantervben előírt tanulmányi és vizsgakövetelményeket teljesítette, valamint
 - az előírt krediteket megszerezte
- végbizonyítványt állít ki.

15. Záróvizsgára bocsátás feltételei

A záróvizsgára bocsátás együttes feltételei:

- a) végbizonyítvány megszerzése,
- b) a diplomamunka határidőre történő benyújtása,
- c) a diplomamunka határidőre történő elégtelentől különböző érdemjeggyel történő értékelése,
- d) a záróvizsgára határidőre történő bejelentkezés,
- e) az adott képzésen a hallgatónak nincs az Egyetemmel szemben fennálló lejárt fizetési tartozása,
- f) az Egyetem tulajdonát képező eszközökkel (kölcsonzott könyvek, sporteszközök stb.) elszámolt.

Nem bocsátható záróvizsgára az a hallgató, aki az a)-f) pontok valamelyikét nem teljesítette.

16. Záróvizsga részei

A záróvizsga a diplomamunka megvédéséből és szóbeli komplex vizsgából áll.

17. A komplex vizsga témaköre:

Szakmai kötelező tantárgyak témaköre.

18. Záróvizsga eredményének megállapítása

Az alábbi három jegy számtani átlaga két tizedesjegyre kerekítve:

- A bíráló(k) által a diplomamunkára adott – ötfokozatú minősítéssel megállapított – érdemjegy, több bíráló esetén a bírálatok jegyének átlaga két tizedesjegyre kerekítve és a
- diplomamunka védésre, a diplomamunkához kapcsolódó kérdésekre adott feleletre kapott – ötfokozatú minősítéssel megállapított – érdemjegy,
- szóbeli komplex vizsgára kapott – ötfokozatú minősítéssel megállapított – érdemjegy.

19. Oklevél minősítés összetevői, kiszámítás módja

Az oklevél eredménye az alábbi két jegy számtani átlagából tevődik össze, két tizedesjegyre kerekítve:

- a) a tanterv által előírt kreditmennyiségben a kötelező és a kötelezően választható tantárgyak (amennyiben a hallgató az előírtnál több kötelezően választható tantárgyat vett fel, akkor valamennyi teljesített tantárgy) jegyeinek kreditekkel súlyozott átlaga és
- b) a záróvizsga eredménye (érdemjegye).

20. Oklevél kiállítás feltételei

A felsőfokú tanulmányok befejezését igazoló oklevél kiadásának előfeltétele a sikeres záróvizsga.

21. Modulra vonatkozó információ

Nincsenek specializációk, a tanterv modulokat tartalmaz (Lásd a tanterv Modulok blokkjában):

1. Online Marketing Communications Module (A)
2. Innovative Channel Management Module (B)
3. Data Driven Marketing Module (C)

A modulok elvégzéséhez szükséges tárgyak teljesítése egyéni hallgatói döntés.

Csak egy modult lehet választani.

Szabadon választható tárgyai terhére a másik modul tárgyai elvégezhetők.

22. Modul választás szabályai

A rangsorállítás a szakfelelős által kiadott, egyéni (Assessment Center) feladat értékelése alapján történik.

MNMARK24ABP - Marketing master programme in Budapest, in English, full time training Curriculum for 2026/27/1 fall semester for beginning students

Subject Code	Subject Name	Type	Number of classes per week		Credits	Evaluation	Fall or Spring Semester	2026/27 Academic year		2027/28 Academic year		Credit	Course leader	Institute	Requirement		Equivalent subject		Other subject
			Lecture	Seminar				Fall	Spring	Fall	Spring				Code	Name	Code	Name	
								1	2	3	4								
Foundation Courses								18	12	0	0	30							
KOZG075NAMB	Managerial Economics	C	2	2	6	ex	Fall	6					András Olivér Németh	Institute of Economics			293NECOK636M KOZG008NAMB	Managerial Economics Managerial Economics	yes
MARK072NAMB	Applied Market Research Methods	C	2	2	6	pg	Fall	6					Mirkó György Gáti	Institute of Marketing and Communication Sciences			293NMARK652M MARK011NAMB	Qualitative and Quantitative Research Applied Market Research Methods	yes
MARK073NAMB	Marketing Management	C	2	2	6	ex	Fall	6					József Hubert	Institute of Marketing and Communication Sciences			293NMARK653M MARK006NAMB 2MF44NAV03M	Marketing Management Marketing Management Marketingmanagement und Forschung	yes
MARK074NAMB	Integrated Marketing Communications	C	1	3	6	pg	Spring		6				Dóra Horváth	Institute of Marketing and Communication Sciences			293NBUSK660M MARK012NAMB	Business Communication and Strategy Integrated Marketing Communications	yes
MARK075NAMB	Consumer Behavior	C	2	2	6	ex	Spring		6				Anna Török	Institute of Marketing and Communication Sciences			293NMARK601M MARK013NAMB	Theory of Consumption and Consumer Behavior Consumer Behavior	yes
Core Business Courses								12	12	0	0	24							
OPDO079NAMB	Decision Making Skills	C	0	4	6	pg	Fall	6					Richárd Szántó	Institute of Operations and Decision Sciences			293NOPRV517M OPDO008NAMB	Decision Making Skills Decision Making Skills	yes
ADIN129NAMB	Information Systems Driving Digital Transformation	C	2	2	6	ex	Fall	6					Zoltán Szabó	Institute of Data Analytics and Information Systems			ADIN030NAMB	Information Systems Driving Digital Transformation	no
VEZ0076NAMB	Mastering Organizational Behavior and Leadership	C	1	3	6	pg	Spring		6				Andrea Toarniczky	Institute of Strategy and Management			VTSM127NAMB VEZ0021NAMB	Management and Organization Mastering Organizational Behavior and Leadership	yes
PENZ069NAMB	Applied Corporate Finance	C	2	2	6	ex	Spring		6				Leyla Yusufzade	Institute of Finance					yes
Core Marketing Courses								0	0	21	0	21							
MARK076NAMB	Marketing Innovations and New Product Development	C	1	3	6	pg	Fall			6			Tamara Nóra Keszei	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK073NAMB	Marketing Management	MARK014NAMB	Marketing Innovations and New Product Development	yes
MARK077NAMB	Sales Management	C	1	1	3	pg	Fall			3			Patrick Robert Bohl	Institute of Marketing and Communication Sciences			MAME031NAMB MARK015NAMB	Sales Management Sales Management	no
MARK078NAMB	Services Marketing and Customer Experience	C	1	3	6	ex	Fall			6			Zsófia Kenesei	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK073NAMB	Marketing Management	2MA41NAK02M MARK007NAMB	Services Marketing Services Marketing and Customer Experience	yes
MARK079NAMB	Brand Strategies	C	0	4	6	pg	Fall			6			Krisztina Ágnes Kolos	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK073NAMB	Marketing Management	293NMARK635M MARK016NAMB	Product and Brand Strategies Brand Strategies	yes
Compulsory Elective (two courses must be selected)								0	0	0	0	0							
MARK017NAMB	DesignCommunications-DIS:CO: Creating Connections as Designing	CE	0	2*	0	s	Fall, Spring intensive week	0	0	0	0		Dóra Horváth	Institute of Marketing and Communication Sciences					no
MARK018NAMB	Identity Design and Creative Management	CE	0	2*	0	s	Fall, intensive week	0		0			Dóra Horváth	Institute of Marketing and Communication Sciences					no
MARK019NAMB	Intercultural Communication	CE	0	2*	0	s	Fall, intensive week	0		0			Erzsébet Malota	Institute of Marketing and Communication Sciences					no
MARK020NAMB	Sustainable and Ethical Marketing	CE	0	2*	0	s	Fall, Spring intensive week	0	0	0	0		Katalin Ásványi	Institute of Marketing and Communication Sciences			MAMM001NAMB	Ethics and Corporate Responsibility	yes

MNMARK24ABP - Marketing master programme in Budapest, in English, full time training Curriculum for 2026/27/1 fall semester for beginning students																			
Subjet Code	Subject Name	Type	Number of classes per week		Credits	Evaluation	Fall or Spring Semester	2026/27 Academic year		2027/28 Academic year		Credit	Course leader	Institute	Requirement		Equivalent subject		O/L
			Lecture	Seminar				Fall	Spring	Fall	Spring				Code	Name	Code	Name	
Modules (one module must be selected)								0	0	0	24	24							
Online Marketing Communications								0	0	0	24								
MARK080NAMB	Digital Marketing Communications Strategy	C	0	4	6	pg	Spring				6		Ákos Varga	Institute of Marketing and Communication Sciences			2SM95NAV04M MARK021NAMB	Online and Digital Marketing Digital Marketing Communications Strategy	yes
MARK081NAMB	Content Marketing	C	0	4	6	pg	Spring				6		Tamás Viktor Csordás	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK074NAMB	Integrated Marketing Communications	MARK022NAMB	Content Marketing	yes
MARK082NAMB	Online Marketing Communications Business Project	C	0	4	6	pg	Spring				6		Zita Komár	Institute of Marketing and Communication Sciences			MARK023NAMB	Online Marketing Communications Business Project	no
MARK083NAMB	Marketing Strategy	C	1	3	6	pg	Spring				6		Moreno Frau	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK073NAMB	Marketing Management	MAME042NAMB MARK024NAMB	Marketing Strategy Marketing Strategy	no
Innovative Channel Management								0	0	0	24								
MARK025NAMB	Retail Experience	C	2	2	6	pg	Spring				6		Irma Agárdi	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK075NAMB	Consumer Behavior			yes
MARK084NAMB	Channel Design	C	2	2	6	ex	Spring				6		Irma Agárdi	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK073NAMB	Marketing Management	MARK026NAMB	Channel Design	yes
MARK027NAMB	Innovative Channel Management Business Project	C	0	4	6	pg	Spring				6		Zombor Berezvai	Institute of Marketing and Communication Sciences					no
MARK083NAMB	Marketing Strategy	C	1	3	6	pg	Spring				6		Moreno Frau	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK073NAMB	Marketing Management	MAME042NAMB MARK024NAMB	Marketing Strategy Marketing Strategy	no
Data Driven Marketing											24								
MARK028NAMB	Advanced Research Methods for Data-Driven Marketing Decisions	C	0	4	6	pg	Spring				6		József Hubert	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK085NAMB	Advanced Marketing Research			no
MARK029NAMB	Customer Relationship Management	C	1	3	6	ex	Spring				6		Irma Agárdi	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK073NAMB	Marketing Management	293NMARK673M	Customer Relationship Management	yes
MARK030NAMB	Data Driven Marketing Business Project	C	0	4	6	pg	Spring				6		József Hubert	Institute of Marketing and Communication Sciences					no
MARK083NAMB	Marketing Strategy	C	1	3	6	pg	Spring				6		Moreno Frau	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK073NAMB	Marketing Management,	MAME042NAMB MARK024NAMB	Marketing Strategy Marketing Strategy	no
Thesis (Core)								0	0	9	6	15							
MARK085NAMB	Advanced Marketing Research	C	2	2	6	ex	Fall			6			Ildikó Kemény	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK072NAMB	Applied Market Research Methods	293NMARK650M MARK031NAMB	Advanced Marketing Research Advanced Marketing Research	yes
MARK086NAMB	Thesis Work Consultation 1	C	0	2	3	pg	Fall			3			Krisztina Ágnes Kolos	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK085NAMB	Advanced Marketing Research	MAME005NAMB MARK032NAMB	Thesis work consultation1 Thesis Work Consultation 1	yes
MARK087NAMB	Thesis Work Consultation 2	C	0	4	6	pg	Spring				6		Krisztina Ágnes Kolos	Institute of Marketing and Communication Sciences	MARK086NAMB	Thesis Work Consultation 1	MAME006NAMB MARK033NAMB	Thesis work consultation2 Thesis Work Consultation 2	yes
Elective courses								0	6	0	0	6							
TS00001NMMB	Sports/Physical Education	E	0	2	2	pg	Fall	2					Csaba Vladár	Centre for Physical Educations and Sports					no
IOK0001NABB	Hungarian Language SHI I.**	E/C	0	4	3	pg	Fall	3					Judit Magyar	Centre of Foreign Language Education and Research					no
IOK0004NABB	Hungarian Language SHI II.**	E/C	0	4	3	ex	Spring		3				Judit Magyar	Centre of Foreign Language Education and Research					no
	Foreign language	E	0	4	0	s	Fall, Spring						József Erdei	Centre of Foreign Language Education and Research					no
	Elective courses	E					Fall, Spring		6										yes
Total credits								30	30	30	30	120							

Remarks

Type: C=compulsory courses, CE=core elective courses, E=elective (optional) courses, CR=criterion courses

Methods of assessment: ex=exam (exam at the end of the semester, but other forms of assessment are possible during the semester), pg=grade based on the practical assignments given during the course of the semester, s=signature

A subject that can be completed in a preferential study order (PSO) on the basis of Section 92 of the Study and Examination Regulation (SER)

Physical education

Students wishing to take part in sport can take one semester without paying a fee and the following semesters the students can only take physical education with the payment of a specified fee.

Foreign language

For more information on language instruction and language requirements, please visit the following link:<https://www.uni-corvinus.hu/post/hir/important-information-on-the-compulsory-language-test/?lang=en>

Curriculum

It is recommended to include the subjects in the schedule according to the sample curriculum. The student may deviate from this, taking into account:

1. the pre-study order,
2. semester of announcing subjects
3. Completion of an average of 30 credits per semester
4. In addition to the compulsory subjects, students may take elective subjects from the offer of elective subjects (see Neptun) as well as foreign languages.
5. A minimum of 2/3 of the required amount of credit must be completed at Corvinus University.

* Subject takes place on the intensive week of the respective semester, intensive week length: 1 week, 24 hours

** Hungarian Language is a compulsory subject for the students participating in the Stipendium Hungaricum scholarship program in the first two semesters.

The detailed rules related to the admission of the subjects and the completion of the subjects are included in the Study and Examination Regulations!

Please note that curriculum changes are possible!