

KÉPZÉSI PROGRAM**1. A képzési program**

1.1.	Képzés megnevezése ¹	Vállalkozóvá válást segítő kompetenciák fejlesztése
1.2.	OKJ azonosító ²	-----
1.3.	Szakmai, vagy nyelvi programkövetelmény azonosítója ³	-----
1.4.	Nyelvi képzés esetén a képzés típusa, fajtája, szintje ⁴	-----
1.5.	Képzés nyilvántartásba-vételi száma ⁵	E-001889/2019/D....
1.6.	A képzés célja	A képzés célja innovatív tréning módszerekkel olyan speciális ismeretek és képességek fejlesztése, amelyekre a vállalkozói tevékenység során szükség van, valamint a vállalkozói szemléletmód kialakítása a vállalkozói kompetenciák erősítése által.
1.7.	A képzés célcsoportja	Vállalkozók és vállalkozás indítását tervező felnőttek

2. A képzés során megszerzhető kompetenciák

	A képzésben résztvevő képessé válik:
2.1.	Erősségei feltárására, saját erőforrásainak hatékony hasznosítására
2.2.	Célkitűzések megfogalmazására, a célok eléréséhez szükséges képességei mozgósítására
2.3.	A piac feltérképezésére, döntések meghozatalára
2.4.	Képességeinek és erőforrásainak megfelelő vállalkozás indítására
2.5.	A vállalkozás menedzselésére
2.6.	Gazdálkodással és irányítással kapcsolatos feladatok ellátására
2.7.	A tevékenységéhez kapcsolódó felelősség vállalására, a kreatív problémamegoldásra
2.8.	Hatékony marketingrendszer kidolgozására és működtetésére
2.9.	Munkatársak vezetésére

¹ Azonos a KÉRELEMBEN, BEJELENTÉSBEN feltüntetett megnevezéssel

A képzési program megnevezésének tartalmaznia kell:

„A” képzési körbe tartozó képzés esetén a szakképesítés OKJ szerinti azonosító számmal ellátott megnevezését,

„B” képzési körbe tartozó képzés esetén a vonatkozó felnőttképzési szakmai programkövetelmény azonosító számmal ellátott megnevezését,

„C” képzési körbe tartozó képzés esetén a vonatkozó felnőttképzési nyelvi programkövetelmény képzési programban meghatározott kimeneti szintje szerinti, azonosító számmal ellátott megnevezését.

² Amennyiben « A » képzési kör került megjelölésre³ Amennyiben « B », vagy « C » képzési kör került megjelölésre⁴ Nyelvi képzés típusa: kontaktórás képzés vagy az Fktv. 1. § (3) bekezdése alapján megvalósuló képzés esetén kontaktórás képzés vagy távoktatás; fajtái: általános nyelvi képzés, egyéb nyelvi képzés vagy kombinált nyelvi képzés⁵ Engedély megszerzését követően kell beírni

2.10.	Az ügyfél igényeinek megértésére, elfogadó és támogató viselkedésre
2.11.	Céljai elérése érdekében sikeresen alkalmazni a hatékony kommunikáció eszközeit és technikáit
2.12.	<u>Személyes kompetenciák:</u> empátia, kezdeményezőkészség, megfelelő önkifejező képesség, motiváció, önismeret, precizitás, pontosság
2.13.	<u>Társas kompetenciák és készségek:</u> befolyásolás, együttműködés, fogalmazó készség, fogékonyág, hatékony kommunikációs képesség, kapcsolatteremtő készség, konfliktuskezelés, közérthetőség, nyitottság
2.14.	<u>Módszerkompetenciák:</u> áttekintő képesség, ellenőrző képesség, felelősségvállalás, felfogóképesség, hibaelhárítás, információgyűjtés, logikus gondolkodás, problémamegoldás
2.15.	----

3. A programba való bekapcsolódás feltételei

3.1.	Iskolai végzettség	8. osztály elvégzése
3.2.	Szakmai végzettség	-----
3.3.	Szakmai gyakorlat	-----
3.4.	Egészségügyi alkalmasság	-----
3.5.	Előzetesen elvárt ismeretek	-----
3.6.	Egyéb feltételek	Aláírt felnőttképzési szerződés

4. A programban való részvétel feltételei

4.1.	Részvétel követésének módja	A résztvevők által aláírt jelenléti iv Haladási napló
4.2.	Megengedett hiányzás	14 óra, az össz. óraszám 20%-a
4.3.	Egyéb feltételek	A képzésben résztvevő által a felnőttképzési szerződésben vállalt kötelezettségek teljesítése.

5. Tervezett képzési idő

5.1.	Elméleti órák száma ⁶	14
5.2.	Gyakorlati órák száma ⁷	58
5.3.	Összes óraszám ⁸	72

6. A képzés formájának meghatározása (A, B és D kör szerinti képzések esetén egyéni felkészítés, csoportos képzés és távoktatás, C kör szerinti kontaktóras képzés esetén csoportos képzés és egyéni felkészítés)⁹

6.1.	A képzés formája	Csoportos képzés
------	------------------	------------------

7. A tananyagegységek¹⁰

⁶ Megegyezik az összes tananyagegység elméleti óraszámával

⁷ Megegyezik az összes tananyagegység gyakorlati óraszámával

⁸ Megegyezik az összes tananyagegység összes óraszámával

⁹ Nyelvi képzés kivételével egy képzési forma adható meg

¹⁰ További sorokkal bővíthető

A tananyagegység megnevezése	
7.1.	Ráhangolódás: meglévő kompetenciakészlet feltérképezése, ön- és társismeret megalapozása
7.2.	START – felkészülés a vállalkozásra, üzleti ötletgeneráló
7.3.	Piackutatás gyakorlati módszerei
7.4.	Ön- és vállalkozásmenedzselés
7.5.	Kommunikációs készségek fejlesztése
7.6.	Kreatív problémamegoldás, konfliktuskezelés
7.7.	Marketing a gyakorlatban – ötletbörze
7.8.	-----

7.1. Tananyagegység

7.1.1.	Megnevezése ¹¹	Ráhangolódás: meglévő kompetenciakészlet feltérképezése, ön- és társismeret megalapozása
7.1.2.	Célja	A képzésben résztvevő meglévő vállalkozói kompetenciáinak felmérése tréningmódszerekkel, az ön- és társismeret megalapozása, a vállalkozói készségek fejlesztése
7.1.3.	Tartalma	<p>Az egyes személyiségtípusok, saját erősségek és gyengeségek felmérése. Ki alkalmas vállalkozásra?</p> <p>A várható teljesítmények (önszabályozás, ambíció, személyközi érzékenység, tanuláshoz való viszony) feltérképezése személyiségtesztekkel</p> <p>Annak felmérése, hogy a képzésben résztvevő mennyire tud megfelelni egy-egy munkakör követelményeinek, hogyan áll a munkához, milyen a vezetéshez való viszonya, a döntési képessége, a munkatársi kapcsolatai és a képességei.</p> <p>Szerepjátékok és szituációs gyakorlatok (Cél: Annak tükröztetése, hogy a képzésben résztvevő rendelkezik-e a vállalkozás indításához és működtetéséhez szükséges kompetenciákkal? Tisztában van-e azzal, hogy milyen kompetenciák szükségesek a vállalkozáshoz?</p> <p>A résztvevő fejlesztendő kompetenciáinak meghatározása - fejlesztő feladatok megoldása során - ahhoz, hogy sikeresen vezesse a vállalkozását.</p> <p>(A jól megválasztott fejlesztő feladatok számos személyiségfejlesztő funkcióval is bírnak: normaközvetítés, begyakorlás, szokásformálás, irányítás, készségfejlesztés, képességfejlesztés), hiszen a feladatmegoldás számos akciót és műveletet követel meg a képzésben résztvevőktől. A feladatok leggyakrabban intellektuális (ismeret-feldolgozó, gyakorló, ismeretalkalmazó), szociális (kooperációs, kommunikatív, manuális (gyakorló, alkalmazó) és alkotó (tervező, szervező, konstruáló, előadói) jellegűek. A fejlesztő feladatok kíváncsiságot, a megértés élményét keltik. Használatuk általában újszerű tanulászervezési módszereket igényel és fejlesztő értékelés is</p>

¹¹ Megegyezik a 7.1. sorban feltüntetett megnevezéssel

		társul hozzá. Nem a feladat megoldása az elsődleges cél, hanem a próbálkozás, a megfigyelés, a kísérletezés, a tervezés, az analógiák felismerése, alternatívák számbavétele.)
7.1.4.	Terjedelme	8 óra
7.1.5.	Elméleti órák száma	-----
7.1.6.	Gyakorlati órák száma	8
7.1.7.	A tananyag egység elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltételei	Nem releváns

7.2. Tananyag egység

7.2.1.	Megnevezése ¹²	START – felkészülés a vállalkozásra, üzleti ötletgeneráló
7.2.2.	Célja	Az üzleti ötlet végiggondolása, a vállalkozásalapítás és működtetés lehetőségei és kockázatai, az üzleti terv felépítése
7.2.3.	Tartalma	Ötletek produkálása képzeletszervezési eljárás keretében, a módszer a képzeletet állítja a probléma megoldásának szolgálatába. Az ötletek feljegyzése, minősítés nélkül A kölcsönös inspirálás a cél, egymás ötleteinek átvételével, továbbgondolásával és tökéletesítésével A problémák újravázolása, körbejárása, különböző vetületeinek megfogalmazása, melyhez a „Hogyan lehetne” kifejezéssel kezdődő mondat a legjobb segítség Újravázolt probléma-megállapítások közül annak kiválasztása, hogy közülük melyik legyen az az egy vagy kettő, amelyeket érdemes bevinni az ötletbörzébe Bemelegítés, a szabadon szárnyaló fantázia szülte ötletek (Kulcsmondat: „Mire tudjuk még használni a...?” Nem számít a téma, a lényeg, hogy oldott, vidám légkör jöjjön létre.) Ötletbörze. A témavezető felolvassa az újravázolt problémát, és kéri az ötleteket, amelyeket felír a táblára.
7.2.4.	Terjedelme	12 óra
7.2.5.	Elméleti órák száma	-----
7.2.6.	Gyakorlati órák száma	12
7.2.7.	A tananyag egység elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltételei	Nem releváns

7.3. Tananyag egység

7.3.1.	Megnevezése ¹³	Piackutatás gyakorlati módszerei
7.3.2.	Célja	A képzést elvégzők tudjanak tájékozódni az aktuális fogyasztói igényekről, legyenek képesek a piacszegmentációhoz szükséges

¹² Megegyezik a 7.2. sorban feltüntetett megnevezéssel¹³ Megegyezik a 7.2. sorban feltüntetett megnevezéssel

		információk begyűjtésére, a piaci potenciálok feltárására.
7.3.3.	Tartalma	<p>A probléma és kutatás tárgyának meghatározása, pontosítása (a témavezető által generált vita egy-egy problémáról, termékről, szolgáltatásról).</p> <p>Konkurencia, versenytárs elemzés gyakorlati módszerek alkalmazásával, valós helyzetek szimulálásával</p> <p>Kérdőívek összeállítása, értékelése</p> <p>Ötlebörze a piaci potenciálok feltérképezésére – a módszerek előnyeinek és hátrányainak kiemelésével</p> <p>Az internetes tartalmak „bevetése” a tréning során, mint például a digitális etnográfia. A megfigyeléses módszerek segítségével tömeges adatgyűjtés a fogyasztók viselkedéséről, véleményéről, online vásárlási szokásokról.</p> <p>Próbavásárlás (mystery shopping), mint népszerűbb piackutatási módszer. Próbavásárlások szimulálása, a tapasztalatok értékelése.</p>
7.3.4.	Terjedelme	12 óra
7.3.5.	Elméleti órák száma	
7.3.6.	Gyakorlati órák száma	12-----
7.3.7.	A tananyag egység elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltételei	Nem releváns

7.4. Tananyag egység

7.4.1.	Megnevezése ¹⁴	Ön- és vállalkozásmenedzselés
7.4.2.	Célja	A tudatos önmenedzselés fejlesztése, mely által a képzésben résztvevő sikeresebbé válhat a mindennapi életben és elsajátítja az önmenedzseléssel kapcsolatos főbb technikákat.
7.4.3.	Tartalma	<p>Karrier SWOT készítése, saját belső források és a külső tényezők elemzése</p> <p>Saját gondolkodásmód és annak másokra gyakorolt hatásának vizsgálata. A Success Insights rendszer alkalmazása a saját személyiség és az ügyfeleink megismerésére. Az emberek viselkedési stílusok szerint csoportosítása.</p> <p>A hatékony érdekvérvényesítés módszerei és a befolyásolás összetevői (szituációs gyakorlatok)</p>
7.4.4.	Terjedelme	12 óra
7.4.5.	Elméleti órák száma	-----
7.4.6.	Gyakorlati órák száma	12
7.4.7.	A tananyag egység elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltételei	Nem releváns

¹⁴ Megegyezik a 7.2. sorban feltüntetett megnevezéssel

7.5. Tananyagegység

7.5.1.	Megnevezése ¹⁵	Kommunikációs készségek fejlesztése
7.5.2.	Célja	A képzésben résztvevő ismerje meg a hatékony és sikeres kommunikáció elméleti alapjait és szerezzon gyakorlatot a megfelelő kommunikációs technikák alkalmazásában. Ismerkedjen meg a kommunikáció korlátaival, a kommunikációs hatékonyságot befolyásoló tényezőkkel. Tanuljon meg olyan kommunikációs stílust, mellyel bátran és magabiztosan képes feltárni gondolatait, elmondani véleményét.
7.5.3.	Tartalma	A verbális és nonverbális kommunikációs eszközök és azok alkalmazása Rejtett közlések észlelése, értelmezése, alkalmazása Az emberekkel való bánás hatékony kommunikációs eszközeinek ismerete és alkalmazása Benyomáskeltés és a személyes image szabályainak megismerése, hatékony alkalmazása A befolyásolás és meggyőzés eszközeinek alkalmazása Aktív figyelés és aktív hallgatás technikái az üzleti életben Elfogadó, támogató viselkedés az ügyféllel szemben Kommunikatív kompetenciafejlesztés/szervezeti kommunikáció (asszertív kommunikáció, prezentációs technika, tárgyalás technika)
7.5.4.	Terjedelme	12 óra
7.5.5.	Elméleti órák száma	6
7.5.6.	Gyakorlati órák száma	6
7.5.7.	A tananyagegység elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltételei	Nem releváns

7.6. Tananyagegység

7.6.1.	Megnevezése ¹⁶	Kreatív problémamegoldás, konfliktuskezelés
7.6.2.	Célja	A képzésben résztvevő ismerje meg és tudja alkalmazni a különböző konfliktuskezelési és konfliktusmegelőző technikákat, a konfliktusok feloldásának lépéseit, a képzés során fejlődjön a mások érdekeit tiszteletben tartó önérvényesítő magatartása. Váljon képessé a konfliktusok megoldását befolyásoló tényezők hatékony alkalmazására.
7.6.3.	Tartalma	Konfliktusok megelőzését szolgáló módszerek és eljárások, a konstruktív konfliktuskezelés stratégiai módszerei A meggyőző kommunikációs stratégia alkalmazásának előnyei a konfliktuskezelés folyamatában Alapvető konfliktusforrások megismerése, a konfliktusforrások elhárításának és felszámolásának technikái Konfliktuskezelési stílusok és alkalmazásuk a gyakorlatban

¹⁵ Megegyezik a 7.2. sorban feltüntetett megnevezéssel¹⁶ Megegyezik a 7.2. sorban feltüntetett megnevezéssel

		<p>A konfliktusmegelőző technikák elsajátítása a gyakorlatban</p> <p>A befolyásolás és meggyőzés eszközei, valamint azok alkalmazása a gyakorlatban</p> <p>A döntéshozatal és a problémamegoldás pszichológiai háttere: mindennapi csapdáink és a rutinok.</p> <p>Heurisztikák alkalmazás a döntéshozatalban – előnyök és kihívások</p> <p>Döntéshozatali, illetve probléma-megoldási modellek: az intuíció és a strukturált megközelítés egyensúlya</p> <p>Megszakítani a rutint és „kilépni a dobozból” – HOGYAN?</p> <p>Paraméterek és rugalmasság.</p> <p>Alternatív szemléletek: megoldásközpontú lehetőségek.</p>
7.6.4.	Terjedelme	8 óra
7.6.5.	Elméleti órák száma	4
7.6.6.	Gyakorlati órák száma	4
7.6.7.	A tananyagegység elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltételei	Nem releváns

7.7. Tananyagegység

7.7.1.	Megnevezése ¹⁷	Marketing a gyakorlatban – ötletbörze
7.7.2.	Célja	<p>A képzésben résztvevő legyen képes felmérni és figyelembe venni a fogyasztói igényeket, tudja azokat hatékonyan befolyásolni, a konkurenciánál hatékonyabban elégítse ki a vevői igényeket.</p> <p>Ismerje meg a marketingeszközök alkalmazhatóságára vonatkozó főbb sajátosságokat, legyen képes kreatív technikák alkalmazására tevékenysége során.</p>
7.7.3.	Tartalma	<p>Mi a marketing stratégia, mit lehet jó marketinggel elérni és mi az, ami nem a marketing hatásköre</p> <p>A marketing pozicionálás fontossága: mit jelent és mire van hatása</p> <p>Marketing eszközök: mit használhat egy kisvállalkozás, mit engedhet meg magának és mi a hatékony</p> <p>Swot analízis és marketing terv - hogyan kell összeállítani és hogyan lehet sikerrel használni a napi marketing gyakorlatban</p> <p>Szórólap, újsághirdetés, tv hirdetés - amit egy kisvállalkozásnak is tudnia kell</p> <p>A megkerülhetetlen online marketing: a sikeres jelenlét felépítése (weboldal, Facebook marketing, Google hirdetés összefüggései marketing szempontból)</p>
7.7.4.	Terjedelme	8 óra
7.7.5.	Elméleti órák száma	4
7.7.6.	Gyakorlati órák száma	4
7.7.7.	A tananyagegység elvégzéséről szóló igazolás kiadásának	Nem releváns

¹⁷ Megegyezik a 7.2. sorban feltüntetett megnevezéssel

feltételei

7.8. Tananyagegység -----**8. Csoportlétszám¹⁸**

8.1	Maximális csoportlétszám (fő)	25
-----	-------------------------------	----

9. A képzésben részt vevő teljesítményét értékelő rendszer leírása
(amennyiben a képzés OKJ szerinti szakképesítés megszerzésére irányul, az értékelő rendszer leírásának a modulzáró vizsgák teljesítményértékelését is tartalmaznia kell)

Számonkérések rendszeressége:

A képzés alatt: Folyamatos nyomonkövetés és ellenőrzés az egyéni és csoportos feladatmegoldás során.

A tananyagegység végén: Nincs tananyagegységeket záró vizsga.

A képzés nem zárul vizsgával, az elvégzéséről a 10.1. pontban foglalt feltételek teljesülése esetén a felnőttképzést folytató intézmény a képzés pontos megnevezését és a képzés tananyagegységeinek elméleti-, a gyakorlati-, valamint össz. óraszámát tartalmazó igazolást állít ki a résztvevő számára.

10. A képzés zárása

10.1.	A képzés elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltételei	A képzésben résztvevő igazolást kap, amennyiben: - maradéktalanul teljesíti a felnőttképzési szerződésben foglalt kötelezettségeit és - a hiányzása nem haladja meg a 14 órát (a program óraszámának 20%-át).
-------	--	---

11. A képzési program végrehajtásához szükséges feltételek

11.1.	Személyi feltételek	Az oktatóval szemben támasztott követelmények: Felsőfokú végzettség és a témának megfelelő 1 év tréneri gyakorlat Előny a kommunikációs és/vagy közgazdasági és/vagy jogi végzettség
11.1.1.	Személyi feltételek biztosításának módja	Munkaszerződés, megbízási szerződés, vagy az oktató alkalmazását bizonyító más szerződés
11.2.	Tárgyi feltételek	Az oktatóterem mérete nem lehet kisebb, mint a képzésben résztvevők száma x 1,5 m ² . - tanulóasztalok, székek, vagy írólapos székek a résztvevők létszámának megfelelő számban. - oktatói asztal, szék 1-1 - tábla vagy flipchart 1 - fénymásoló 1 - kép és hangrögzítő és -lejátszó eszköz 1 - álló- és mozgóképvetítő eszköz 1

¹⁸ Maximum 40 fő

		- laptop vagy számítógép perifériákkal és internet hozzáféréssel 1
11.2.1.	Tárgyi feltételek biztosításának módja	Tulajdoni jogviszony, bérleti szerződés, vagy egyéb szerződésnek minősülő használati megállapodás.
11.3.	Egyéb speciális feltételek	-----
11.3.1.	Egyéb speciális feltételek biztosításának módja	-----

Minősítés helye, dátuma: Sásd, 2019. június 3.

KÖNYÖS ROZTAU ÁRPÁDNÉ
.....
Szakértő neve

Megyeri Ibolya
.....
Intézmény képviselőjének aláírása

P-177/2014. A-330/2014.
.....
Szakértői nyilvántartási szám

Megyeri Ibolya
.....
Szakmai vezető aláírása


.....
Szakértő aláírása

SZAKÉRTŐI VÉLEMÉNY

a 2013. évi LXXVII. tv. (továbbiakban: Fktv.) 10. § (1) bekezdés a) pontjában meghatározott képzési program 393/2013.(XI.12.) Korm. rendelet 14. § (2) bekezdése szerinti előzetes minősítéséről

Általános adatok

Megrendelő neve	M-STUDIUM-GOLD Oktatásszervező Kft.	
Megrendelő székhelye	7370 Sásd, Kolozsvár u. 16.	
Képzési program megnevezése	Vállalkozóvá válást segítő kompetenciák fejlesztése	
Képzési program óraszám	72	
Az előzetes minősítést végző szakértő: neve	Komlós Zoltán Árpádné	
Nyilvántartásba vételi száma az FSZB ajánlási listán	A-330/2014	

A képzés Fktv. 1. § (2) bekezdésnek megfelelő képzési körbe sorolása:

a) OKJ szerinti szakképesítés megszerzésére irányuló szakmai képzés	Nem
b) az a) pont hatálya alá nem tartozó egyéb szakmai képzés	Nem
c) általános nyelvi képzés és támogatott egyéb nyelvi képzés,	Nem
d) az a)–c) pont hatálya alá nem tartozó egyéb képzés	Igen

A képzés azonosítását szolgáló egyéb adatok

OKJ szerinti szakképesítés megszerzésére irányuló szakmai képzés OKJ száma	Nem releváns
Egyéb szakmai képzés esetén a programkövetelmény azonosító száma	Nem releváns
Szakmai képzés vagy egyéb szakmai képzés szakmacsoportba sorolása	Nem releváns

Az előzetes minősítés során vizsgált tartalmak és megállapítások
393/2013.(XI.12.) Korm. rendelet 14. § (2) bekezdés

a) a képzési program tartalma megfelel-e az Fktv.-ben foglaltaknak	Igen
--	------

A képzési program tartalmazza (Fktv. 12. § (1) bekezdés):

a) a képzés megnevezését	Igen
b) a képzés során megszerzhető kompetenciát	Igen
c) a képzésbe való bekapcsolódás és részvétel feltételeit	Igen
d) a tervezett képzési időt	Igen
e) a képzés egyéni felkészülés, csoportos képzés, távoktatás szerinti formájának meghatározását	Igen
f) a tananyag egységeit, azok célját, tartalmát, terjedelmét és a tananyagegységekhez rendelt elméleti és gyakorlati óraszámot	Igen
g) a maximális csoportlétszámot	Igen

h) a képzésben részt vevő teljesítményét értékelő rendszernek – az 1. § (2) bekezdés a) pontjában foglalt képzés esetén a modulzáró vizsgákat is tartalmazó – leírását	Nem releváns
i) a képzésről, a képzés egyes tananyagegységeinek elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltételeit	Igen
j) a képzési program végrehajtásához szükséges személyi és tárgyi feltételeket, valamint a képzéshez kapcsolódó egyéb speciális feltételeket és ezek biztosításának módját	Igen

393/2013.(XI.12.) Korm. rendelet 13. § (1)

– A képzési program megnevezésének tartalmaznia kell:

k) az Fktv. 1. § (2) bekezdés a) pontja szerinti képzési körbe tartozó képzés esetén a szakképesítés OKJ szerinti azonosító számmal ellátott megnevezését	Nem releváns
l) az Fktv. 1. § (2) bekezdés b) pontja szerinti képzési körbe tartozó képzés esetén a vonatkozó felnőttképzési szakmai programkövetelmény azonosító számmal ellátott megnevezését	Nem releváns

393/2013.(XI.12.) Korm. rendelet 13. § (2)

A képzési programban az Fktv. 12. § (1) bekezdés e) pontjában meghatározott képzési formák közül csak egy szerepel	Igen
--	------

393/2013.(XI.12.) Korm. rendelet 14. § (2) bekezdés c)

A képzési program megfelel

ca) az Fktv. 1. § (2) bekezdés a) pontja szerinti képzési kör esetén a szakképesítés szakmai és vizsgakövetelményében vagy az iskolai rendszerben is oktatható szakképesítések esetében a vonatkozó kerettanterv (a továbbiakban: kerettanterv) tartalmi követelményei alapján meghatározott előírásoknak	Nem releváns
cb) az Fktv. 1. § (2) bekezdés b) pontja szerinti képzési kör esetén a felnőttképzési szakmai programkövetelményekben az érintett képzésre vonatkozó előírásoknak	Nem releváns

393/2013.(XI.12.) Korm. rendelet 14.§ (2) bekezdés

b) a képzési programban meghatározott tartalommal, feltételekkel és módon, valamint a képzéssel érintett célcsoport számára megszerezhetőek-e a programban megjelölt kompetenciák	Igen
---	------

Nem megfelelőségek indoklása:

Megállapítás	Jogszabályi hivatkozás
-----	-----

Összegzett vélemény:

A képzési program **megfelel** a 2013. évi LXXVII. tv. és végrehajtási rendeletei alapján a képzési programokra vonatkozó elvárásoknak.

A minősítés helye, időpontja: Sásd, 2019. június 3.

Szakértő aláírása: 