РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра “МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
|  Декан: …...…………….............................(проф. д-р Маргарита Богданова) | Приета от ФС, Протокол № 11 от 16.06.2021 г.Приета от КС, Протокол № 16 от 31.05.2021 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Международен маркетингов мениджмънт” |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМИО-Б-315****Брой кредити по учебен план: (7)** |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМИО-Б-315 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.04/2021 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост****/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **70** | **35** | **70** |
| 1.1. Лекции | 42 | 21 | 42 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **105** | **140** | **105** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 53 | 70 | 53 |
| 2.2. Академични задания | 52 | 70 | 52 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 25 | 35 | 20 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 17 | 25 | 17 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 10 | 10 | 15 |
| **Всичко:** | **175** | **175** | **175** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

***Таблица № 2***

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий**  | **Тежест на критерия** |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **60%** | **60%** | **60%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия

*(% от комплексната оценка)* | 0% | 0% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 20% | 20% | 20% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 40% | 40% | 40% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**Тест с въпроси от открит и закрит тип.* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Основната цел на курса е да се изведе и очертае международната дименсия в маркетинга. Затова тезата: „International Marketing versus Domestic Marketing” е по-скоро доразвитие, сътрудничество, а не противопоставяне на идеи и инструментариум.

В Света, тезата „Да мислим глобално, но да действаме локално” (Think Globally, but Act Locally) се модифицира в „Действаме глобално, но мислим локално? Влиянието на местните общности върху организациите” (Acting Globally but Thinking Locally? The Influence of Local Communities on Organizations). Освен това отделните държави и техните фирми, компании, корпорации са разположени по оста: „Интернационализация – Транснационализация – Глобализация”.

В същото време, повече от десетилетие в академичния свят протича засилена интернационализация на учебните планове и програми, по които се обучават студентите. Основната идея за България, обаче е да се мисли доминиращо интернационално – „Think Internationally”.

Отдавна „търговските войни” се модифицираха в „маркетингови бойни действия” (Marketing Warfare) на световните пазарни терени.

Ето защо, комбинираният ефект от тези и други фактори, обстоятелства и процеси императивно налагат едно продължаващо овладяване знания за международния маркетинг, но и прерастването му в международен маркетингов мениджмънт.

**2.2. Предварителни изисквания**

На входа на дисциплината студентите трябва да са получили знания по фундаменталните общо образователни и икономически дисциплини и по специално по дисциплините Микроикономика, Макроикономика, Основи на международната икономика, Основи на маркетинга. Също така, те трябва да са усвоили знанията и от специализираните за специалност "Международни икономически отношения" дисциплини като "Фирмена интернационализация", "Външнотърговски операции" и "Външнотърговски сделки".

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

Използва се комбинация от лекции, семинари със студентски дейности, както и казуси. Лекциите ще предоставят основни познания по централни теми в областта на международния маркетнигов мениджмънт. Участието в семинарите е задължително. Казусите и семинарите са групови.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Използваните методи на преподаване са асинхронни онлайн лекции, самостоятелно и групово асинхронно онлайн решаване на казуси, онлайн дебати и групови дискусии, групови и индивидуални онлайн проекти.

**2.4. Очаквани резултати**

След участие в курса студентът ще може да:

- дефинира, обяснява и сравнява съответните концепции, перспективи и теории в областта на международния маркетниг;

- да се възползват от задълбоченото разбиране на изследванията в областта на международните пазари, за да могат критично да анализират сложни проблеми, свързани с маркетинговата политика на фирмата и международната експанзия;

- дефинира и обяснява тенденциите и съвременните предизвикателства по отношение на мултиструктурността и високата степен на диверсифицираност на международната среда;

- прилагат доминиращи теории за действията на съвременната фирма по отношение на тяхните международни маркетингови политики;

- да развиват знания, компетенции и умения за това как да анализират и да се справят с практически и значими проблеми, с които мениджърите могат да се сблъскат при установяване на бизнес операции в други страни;

- да представят решения на проблемите както устно, така и в писмена форма.

**III. разпространение на дисциплината**

London South Bank University, England, United Kingdom

Carinthia University of Applied Sciences, Villach, Austria

Икономически университет, Варна, България

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **ВЪВЕДЕНИЕ В МЕЖДУНАРОДНИЯ МАРКЕТИНГОВ МЕНИДЖМЪНТ** | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| *Международният маркетинг – философия и инструментариум. Определения и видове международен маркетинг. Основни подходи към международния пазар.* |
| **ИКОНОМИЧЕСКИ ФАКТОРИ НА МЕЖДУНАРОДНАТА СРЕДА** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *Пластове и разрези на икономическата среда. Икономическа среда на развитите пазари. Икономическа среда на нововъзникващите пазари.* |
| **ПОЛИТИЧЕСКИ И ПРАВНИ ФАКТОРИ НА МЕЖДУНАРОДНАТА СРЕДА** | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| *Обхват на политическите и правните фактори. Политики и интереси на страната на произход и страната домакин. Значение на международните политически фактори. Влияние на правно-нормативните фактори.* |
| **КУЛТУРНИ ФАКТОРИ НА МЕЖДУНАРОДНАТА СРЕДА** | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 |
| *Дефиниране на понятието „култура”. Елементи на културата. Модели за изучаване на междукултурните различия. Променяща се култура.* |
| **ГЕОГРАФСКИ, ДЕМОГРАФСКИ И ТЕХНОЛОГИЧНИ ФАКТОРИ НА МЕЖДУНАРОДНАТА СРЕДА** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Географска среда. Демографска среда. Технологична среда.* |
| **ГРУПИ ЗА НАТИСК И СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ** | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| *Същност на групите за натиск. Видове групи за натиск. Влияние на групите за натиск. Социалната отговорност в международния маркетингов мениджмънт.*  |
| **ПРОУЧВАНЕ, АНАЛИЗ И ОЦЕНКА НА МЕЖДУНАРОДНАТА СРЕДА** | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 |
| *Проучване на международните пазари. Рисковият фактор в международната среда. Конкретни процедури за изследване и оценяване на международната среда.*  |
| **СЕГМЕНТИРАНЕ И ПОЗИЦИОНИРАНЕ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПАЗАРИ** | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| *Философия на сегментирането на международните пазари. Модели за сегментиране на международните пазари. Позициониране на международните пазари.* |
| **ПРОДУКТОВИ РЕШЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНИТЕ КОМПАНИИ** | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| *Жизнен цикъл на продукта на международния пазар. Международни продуктови стратегии. Търговската марка в международния маркетингов мениджмънт. Атрибути на продукта  на международния пазар (опаковка, етикиране, гаранции и сервиз).* |
| **ЦЕНОВИ РЕШЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНИТЕ КОМПАНИИ** | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| *Цели и задачи на международната ценова политика. Ценообразуващи фактори.* |
| **КОМУНИКАЦИОННИ РЕШЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНИТЕ КОМПАНИИ** | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| *Комуникационен процес при международния маркетинг. Фактори на международната среда, влияещи върху комуникацията.*  |
| **ДИСТРИБУЦИОННИ РЕШЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНИТЕ КОМПАНИИ** | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 |
| *Международна дистрибуционна стратегия. Фактори, влияещи върху дистрибуцията на международните пазари. Международна логистика.* |
| **ЕВРОМАРКЕТИНГ** | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| *Европейското измерение. Европродуктът в единния вътрешен пазар. Особености на еврокомуникацията. Отражение върху цените. Евродистрибуция.* |
| **ДИГИТАЛНА ИКОНОМИКА И Е-МАРКЕТИНГОВИ РЕШЕНИЯ** | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 |
| *Съвременни измерения на дигиталната икономика. Е-Продукт. Е-Цена. Е-Позициониране. Е-Промоция.* |
| **Общо:** | **42** | **28** | **21** | **14** | **42** | **28** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование на** **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** |
| **Лекции** | **Семинарни****занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X  |
| 2. Интернет | X | X  |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |
|  3.1   | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Ат. Дамянов, Др. Илиев, Международен маркетингов мениджмънт, Издателство "Фабер", 2008 |
|  2. Kotabe, M., K. Helsen, Global Marketing Management, 8th Ed., Wiley, 2019 |
|  3. Keegan, W., M. Green, Global Marketing, 5th ed. Pearson Prentice Hall, 2008 |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Боева, Б., Василева, А., Международен маркетинг, Университетско издателства „Стопанство“, София, 2010 |
|  2. Василева, А., Комуникации в международния бизнес, Консулт АГ, С., 2002 |
|  3. Хофстеде, Х., Култури и организации: Софтуер на ума, Класика и стил, С., 2001 |
|  4. Тромпенаарс, Ф., Ч. Хампдън-Търнър, Да се носиш по вълните на културата, Класика и стил, С., 2004 |
|  5. Гриффин, Р., М. Пастей, Международный бизнес, Питер, М., 2006 |
|  6. Hill, C. International Business, 5th ed., McGraw-Hill, NY, 2005 |
|  7. Mendenhall, M., B. J. Punnett, D. Rics. Global Management, Blackwell Publishers, 1995 |
|  8. Mühlbacher, H., H. Leihs, L. Dahringer, International Marketing: A Global Perspective, Third ed., Thomson, 2006 |
|  9. Ph. Cateora. International Marketing. IRWIN, 8th ed. 1994 |

 **6.3. Нормативни документи**

 **6.4. Интернет ресурси**

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………(доц. д-р Драгомир Илиев) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
|  …………………………………(доц. д-р Здравко Любенов) |  |