РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

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

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра  “МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
| Декан: …...…………….............................  (доц. д-р Ваня Григорова) | Приета от ФС, Протокол № 3 от 26.11.2024 г. Приета от КС, Протокол № 5 от 19.11.2024 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Международен маркетингов мениджмънт” | |
| **Код на дисциплината: ФММ-КМИО-Б-338**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КМИО-Б-338 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: АНГЛИЙСКИ | Версия:v.03/2024 |

**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 | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 42 | 21 | 42 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **80** | **115** | **80** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 40 | 58 | 40 |
| 2.2. Академични задания | 40 | 57 | 40 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 15 | 27 | 20 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 15 | 15 | 10 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 10 | 15 | 10 |
| **Всичко:** | **150** | **150** | **150** |

**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**

Този курс запознава студентите с инструментите и терминологията за изследване и разбиране на маркетинговите практики в глобална среда. Представена е същността на международния маркетинг и необходимостта да се изследват концептуални, методологически и приложни перспективи на различните елементи на сложната международна маркетингова среда, като икономически, социални, политически, културни, правни и други измерения. След това се разглежда как тези фактори на околната среда засягат и могат да бъдат интегрирани в маркетинговите програми и стратегии на фирмите.

**2.2. Предварителни изисквания**

Студентите трябва да имат знания по фундаменталните икономически дисциплини и по специално по дисциплините Микроикономика, Макроикономика, Основи на международната икономика, Основи на маркетинга, Фирмена интернационализация, Управление на износа и вноса, Международни бизнес операции.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

При обучението на студентите се използват както традиционни методи на преподаване чрез лекции, така и аудио-визуални материали и интерактивни средства. В семинарните занятия се поставя акцент върху:

1) затвърждаване и проверка на знанията от лекционния материал (чрез писмени тестове, въпроси и отговори, дискусия)

2) включване на студентите в учебния процес с цел развиване на аналитично мислене, креативност и работа в екип. Това се постига със:

- самостоятелни задания за събиране и обработка на информация;

- групови курсови разработки и проекти;

- решаване на проблеми и формулиране на изводи чрез брейнсторминг, работа по групи, обсъждане и анализ реални ситуации и казуси.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Акцент при обучението на студентите в дистанционна форма са синхронните лекции и консултации, провеждани чрез интегрираната платформа за електронно и дистанционно обучение с Moodle. Предоставен е достъп до лекционните материали по дисциплината.

Разработени са подходящи интерактивни учебни ресурси:

- интернет връзки с допълнителна и актуална информация по изучаваната тематика от институции и организации, научни или експертни публикации, аудио-визуални материали;

- казуси, курсови задания с възможности за самостоятелна или екипна работа;

- онлайн тестове за самоподготовка, за проверка и оценка на знанията.

С посочените методи и техники се постига затвърждаване на знанията от лекционния материал, развиване на аналитично мислене, креативност, работа в екип.

**2.4. Очаквани резултати**

След участие в курса студентът ще може да:

- анализира, обсъжда, описва и демонстрира маркетинговите процеси и стратегии, които фирмите използват, когато продават своите продукти в чужбина;

- разбира основните международни маркетингови концепции, теории, принципи и терминология;

- познава въздействието на факторите на околната среда (културни, икономически, институционални, правни и политически) върху международните маркетингови дейности;

- идентифицира международните клиенти, чрез провеждане на маркетингови проучвания и разработване на стратегии за трансгранична сегментация и позициониране;

- да разработи глобална маркетингова стратегия чрез прилагане на основните концепции за продукт, ценообразуване, промоция и канали за разпространение на международни пазари.

**III. разпространение на дисциплината**

Uppsala University, Sweden

University of Borås, Sweden

School of Business, University of Hong Kong, China

Pompeu Fabra University, Barcelona, Spain

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 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Международният маркетинг – философия и инструментариум. Определения и видове международен маркетинг.* |
| **ИКОНОМИЧЕСКИ ФАКТОРИ НА МЕЖДУНАРОДНАТА СРЕДА** | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| *Пластове и разрези на икономическата среда. Икономическа среда на развитите пазари. Икономическа среда на нововъзникващите пазари.* |
| **ПОЛИТИЧЕСКИ И ПРАВНИ ФАКТОРИ НА МЕЖДУНАРОДНАТА СРЕДА** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *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** | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 |
| *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 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 |
| *Географска среда. Демографска среда. Технологична среда.* |
| **ГРУПИ ЗА НАТИСК И СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ** | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| *Същност на групите за натиск. Видове групи за натиск. Влияние на групите за натиск. Социалната отговорност в международния маркетингов мениджмънт.* |
| **ПРОДУКТОВИ РЕШЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНИЯ МАРКЕТИНГ** | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 |
| *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). Европродуктът в единния вътрешен пазар.* |
| **ЦЕНОВИ РЕШЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНИЯ МАРКЕТИНГ** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *Цели и задачи на международната ценова политика. Ценообразуващи фактори. Ценова политика на единния европейски пазар.* |
| **КОМУНИКАЦИОННИ РЕШЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНИЯ МАРКЕТИНГ** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *Комуникационен процес при международния маркетинг. Фактори на международната среда, влияещи върху комуникацията. Особености на еврокомуникацията.* |
| **ДИСТРИБУЦИОННИ РЕШЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНИЯ МАРКЕТИНГ** | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| *Международна дистрибуционна стратегия. Фактори, влияещи върху дистрибуцията на международните пазари. Международна логистика. Евродистрибуция.* |
| **ЕВРОМАРКЕТИНГ** | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| *Европейското измерение. Европродуктът в единния вътрешен пазар. Особености на еврокомуникацията. Отражение върху цените. Евродистрибуция.* |
| **ДИГИТАЛНА ИКОНОМИКА И Е-МАРКЕТИНГОВИ РЕШЕНИЯ** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *Съвременни измерения на дигиталната икономика. Е-Продукт. Е-Цена. Е-Позициониране. Е-Промоция.* |
| **Общо:** | **28** | **42** | **14** | **21** | **28** | **42** |

**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. Academic course “International Marketing Management” in the Distance learning platform of D. A. Tsenov Academy of Economics, https://dl.uni-svishtov.bg/course/view.php?id=6861 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Cateora, Ph., Br. Money, M. Gilly, J. Graham and Gr. Cateora, International Marketing, 19th Edition, McGraw-Hill, 2024 |
| 2. Kotler, Ph., K. Keller, Al. Chernev, Marketing Management, Pearson, 2021 |
| 3. Kotabe, M., K. Helsen, Global Marketing Management, 8th Ed., Wiley, 2019 |
| 4. Iliev, Dr., Ilieva, D., The impact of cultural heterogeneity on the European integration process, Economic Archive, Year 2014, Issue 3 |
| 5. Hofstede, G., Gert Jan Hofstede, Michael Minkov, Cultures and Organizations: Software of the Mind. 3rd ed., McGraw-Hill USA, 2010 |
| 6. Hill, C. International Business, 7th ed., McGraw-Hill, NY, 2009 |
| 7. Keegan, W., M. Green, Global Marketing, 5th ed., Pearson Prentice Hall, 2008 |
| 8. Hollensen, S, Global marketing, 4th ed., Prentice Hall, 2007 |
| 9. Mühlbacher, H., H. Leihs, L. Dahringer, International Marketing: A Global Perspective, Third ed., Thomson, 2006 |

**6.3. Нормативни документи**



**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. Regional Trade Agreements (RTAs) Database, https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx |
| 2. Country Comparison tool, https://www.theculturefactor.com/country-comparison-tool |
| 3. PRS Group, https://www.prsgroup.com/ |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  (доц. д-р Драгомир Илиев) |
| …………………………………  (ас. д-р Иван Ангелов) |

Ръководител катедра:

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