



Силабус навчальної дисципліни
«Управління міжнародним маркетингом»

Спеціальність	292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма	Міжнародні економічні відносини
Освітній рівень	другий (магістерський)
Статус дисципліни	вибіркова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	1 курс, 2 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	4
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції - 22 год.
	Практичні - 20 год.
	Самостійна робота - 78 год.
	Індивідуальна робота
Форма підсумкового контролю	Диференційований залік
Кафедра	Кафедра міжнародних економічних відносин та туризму, аудиторія 324Ф, https://nupp.edu.ua/page/kafedra-mizhnarodnikh-ekonomichnikh-vidnosin-ta-turizmu.html
Викладач (-і)	Левченко Ірина Василівна, доктор філософії
Контактна інформація викладача (-ів)	Irina1994@ukr.net
Дні занять	За розкладом, відповідно до графіку навчального процесу
Консультації	аудиторія 324Ф відповідно до графіку
Мета навчальної дисципліни – є формування системи теоретичних знань і практичних навичок у галузі управління міжнародною маркетинговою діяльністю відповідно до регіональних та секторальних особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємств для ефективної роботи на міжнародних ринках.	
Результати вивчення навчальної дисципліни - здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями; здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; здатність працювати в команді; здатність проведення досліджень на відповідному рівні; здатність оцінювати масштаби діяльності глобальних фірм та їх позиції на світових ринках; здатність прогнозувати тенденції розвитку міжнародних ринків з урахуванням кон'юнктурних змін; здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації; здатність розуміти закономірності, форми та методи здійснення міжнародної інноваційної діяльності.	
Передумови для навчання Дисципліна забезпечує формування базових знань у сфері міжнародної діяльності, пов'язаної з формуванням економічних знань. Попередні умови: базові знання з міжнародного менеджменту, управління зовнішньоекономічною діяльністю (національний, регіональний та секторальний аспекти), етики та соціальної відповідальності міжнародного бізнесу.	



Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Теоретичні аспекти управління міжнародним маркетингом. **Тема 2.** Аналіз міжнародного маркетингового середовища. **Тема 3.** Вибір закордонних ринків у міжнародній маркетинговій діяльності відповідно до регіональних та секторальних особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємств. **Тема 4.** Організація міжнародного маркетингового менеджменту. **Тема 5.** Сутність і система міжнародного маркетингового планування. **Тема 6.** Формування стратегії міжнародного маркетингу планування відповідно до регіональних та секторальних особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємств. **Тема 7.** Маркетингове стратегічне управління портфелем бізнесу компанії. **Тема 8.** Міжнародні маркетингові програми. **Тема 9.** Визначення міжнародних конкурентних переваг підприємства відповідно до регіональних та секторальних особливостей зовнішньоекономічної діяльності підприємств. **Тема 10.** Контроль та аналіз міжнародної маркетингової діяльності.

Сторінка курсу на платформі Moodle

Розміщено: робоча програма дисципліни, матеріали лекцій, завдання до практичних занять, завдання для самостійної роботи студентів.
<https://dist.nupp.edu.ua/login/index.php>

Рекомендовані джерела

1. Мазаракі А. А. Міжнародний маркетинг: Підручник / Заред. А. А. Мазаракі. К.: КНТЕУ, 2018. 306 с.
2. Михайлов С. А. Менеджмент та маркетинг бізнесу в міжнародних компаніях / С. А. Михайлов. Дніпро: Бізнес-Букс, 2020. 384 с.
3. Савельєв С. В. Європейська інтеграція і маркетинг: Наук, нариси./ С. В. Савельєв. Тернопіль: Карт-бланш, 2019. 482 с.
4. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц./ Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2019. 236 с.
5. Черномаз П. А. Міжнародний маркетинг: навч.-практ, посібник./ П. А. Черномаз. Харків.: Консул, 2020. 230 с.
6. Чумаченко Т. М. Міжнародний маркетинг: навч.-метод. посіб. / Т. М. Чумаченко. – Вид. 3-є, перероб. і доп. – Дніпропетровськ: Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет», 2018. – 210 с.

Система оцінювання результатів навчання

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально 70 балів, за результатами підсумкового контролю (заліку) 30 балів; мінімальна сума балів, що дозволяє студенту бути атестованим з дисципліни - 60 балів. Для допуску до диференційованого заліку необхідно мати не менше 35 балів поточної успішності.

Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в робочій навчальній програмі дисципліни.



Накопичування балів з навчальної дисципліни :		
Види навчальної роботи		Мах кількість балів
Виконання завдань на практичному занятті		40
Участь в ділових іграх		20
Індивідуальні завдання (тези, есе, доповіді)		10
Залік		30
Максимальна кількість балів		100
Відповідність шкали оцінювання ЄКТС національній системі оцінювання та шкалі оцінювання Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»		
Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90 - 100	A	відмінно
82 - 89	B	добре
74 - 81	C	
64 - 73	D	
60 - 63	E	задовільно
35 - 59	FX	
1 - 34	F	
Політики навчальної дисципліни		
Вивчення навчальної дисципліни потребує роботи з інформаційними джерелами, підготовки до лекцій і практичних занять, виконання усіх завдань згідно з навчальним планом.		
Підготовка до практичних занять передбачає: ознайомлення з питаннями, які виносяться на заняття з відповідної теми; вивчення лекційного матеріалу. Рішення практичних завдань повинно демонструвати ознаки самостійності виконання здобувачем такої роботи, відсутність ознак повторюваності та плагіату.		
Присутність здобувачів вищої освіти на практичних і лекційних заняттях є обов'язковою, важливою також є їх участь в обговоренні всіх питань теми, в ділових іграх. Пропущені заняття мають бути відпрацьовані. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників процесу навчання, дотримуватися дисципліни й часових (строкових) параметрів навчального процесу.		
Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни.		

Силабус затверджено на засіданні кафедри «Міжнародних економічних відносин та туризму»
23 серпня 2023 р. Протокол № 1