



**Силабус навчальної дисципліни  
«МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ»**

<b>Спеціальність</b>	051 Економіка
<b>Освітня програма</b>	Міжнародна економіка
<b>Освітній рівень</b>	перший (бакалаврський)
<b>Статус дисципліни</b>	Обов'язкова
<b>Мова викладання</b>	Українська
<b>Курс / семестр</b>	4 курс, 7 семестр
<b>Кількість кредитів ЄКТС</b>	5
<b>Розподіл за видами занять та годинами навчання</b>	Лекції – 24 год. Практичні (семінарські) – 24 год. Самостійна робота – 102 год.
<b>Форма підсумкового контролю</b>	Екзамен
<b>Кафедра</b>	міжнародної економіки і менеджменту, проспект Науки, 9А, Харків, Харківська область, 61000. головний корпус, к. 201, +38 (057) 702-18-32, <a href="http://mew.hneu.edu.ua/international-economics-and-management/">http://mew.hneu.edu.ua/international-economics-and-management/</a>
<b>Викладач (-і)</b>	Шталь Тетяна Валеріївна, декан факультету Міжнародних економічних відносин, доктор економічних наук, професор Плеханова Тетяна Євгенівна, викладач Зубко Дар'я Олександрівна, викладач
<b>Контактна інформація викладача (-ів)</b>	<a href="mailto:shtaltv@gmail.com">shtaltv@gmail.com</a> <a href="mailto:tetianapliekhanova@gmail.com">tetianapliekhanova@gmail.com</a> +380665748011 <a href="mailto:Daria.zubko03@gmail.com">Daria.zubko03@gmail.com</a> +380501413008
<b>Дні занять</b>	понеділок, вівторок, середа
<b>Консультації</b>	дистанційні; за домовленістю з ініціативи здобувача; індивідуальні
<b>Мета навчальної дисципліни</b> – формування у студентів системи теоретичних знань, прикладних вмінь і навичок щодо розроблення ефективного маркетингового комплексу підприємства на міжнародному ринку, здійснення ефективного управління маркетингом підприємства на міжнародному ринку та прийняття оптимальних управлінських рішень про вихід на міжнародний ринок в умовах мінливості зовнішнього середовища.	
<b>Передумови для навчання</b> Маркетинг, менеджмент, економіка підприємства, статистика, економічний аналіз	
<b>Зміст навчальної дисципліни</b>	
<b>Змістовий модуль 1. Міжнародний маркетинг у системі економічних відносин міжнародного підприємництва</b>	
Тема 1. Теоретичні засади міжнародного маркетингу.	
Тема 2. Міжнародне маркетингове середовище: економічний аспект, соціально-культурне та політико-правове середовище.	
Тема 3. Міжнародні маркетингові дослідження.	
Тема 4. Стратегії сегментації та позиціонування в міжнародному маркетингу.	
Тема 5. Вибір закордонних ринків. Моделі виходу фірми на зовнішній ринок.	
<b>Змістовий модуль 2. Комплекс міжнародного маркетингу та управління маркетинговими можливостями на зовнішніх ринках.</b>	
Тема 6. Міжнародний маркетинговий комплекс: товарна політика	
Тема 7. Міжнародна цінова політика	
Тема 8. Міжнародні канали розподілу	
Тема 9. Міжнародні маркетингові комунікації	



Тема 10. Управління міжнародною маркетинговою діяльністю

Тема 11. Сучасні проблеми та тенденції розвитку міжнародного маркетингу. Принципи реалізації міжнародного маркетингу в Україні

### Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни

Система електронного забезпечення навчання – Moodle, в якій розміщуються допоміжні матеріали до теоретичного курсу дисципліни, методичне забезпечення до практичних занять та індивідуальних завдань, , тестові завдання. Програмне забезпечення: Microsoft Office

Сторінка курсу на платформі Moodle (персональна навчальна система)

Розміщено навчально-методичне забезпечення (робоча програма навчальної дисципліни, технологічна карта дисципліни, методичні рекомендації до виконання практичних робіт та індивідуальних завдань з дисципліни). Також курс містить лекції та практичні завдання за темами.  
<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=4311>

### Система оцінювання результатів навчання

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в технологічній карті дисципліни.

### Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Лекції	7,5
Практичні заняття	7,5
Поточні тести	10
ІНДЗ	15
Колоквіум	20
Екзамен	40
<b>Максимальна кількість балів</b>	<b>100</b>

### Політика навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна потребує: підготовки до практичних занять; опрацювання рекомендованої основної та додаткової літератури. Підготовка до практичних занять передбачає: ознайомлення з програмою навчальної дисципліни; вивчення теоретичного матеріалу; виконання завдань, запропонованих для самостійного опрацювання; виконання індивідуальних завдань. Виконані індивідуальні завдання здобувача повинні демонструвати ознаки самостійності виконання поставлених завдань, відсутність ознак повторюваності та плагіату. Робота в якій будуть виявлені ознаки повторюваності або плагіату не буде зарахована, оцінка за таку роботу виставлятися не буде. Присутність здобувачів вищої освіти на практичних заняттях є обов'язковою. Пропущені з поважних причин заняття мають бути відпрацьовані. Здобувач вищої освіти повинен дотримувати навчально-академічної етики та графіка навчального процесу; бути зваженим, уважним. Оцінка за завдання, що виконано та здано пізніше встановленого терміну, знижується.

**Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни (<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=4311>).**