



Силабус навчальної дисципліни
«Міжнародний маркетинг»

Спеціальність	292 Міжнародні економічні відносини
Освітня програма	Міжнародний бізнес
Освітній рівень	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська (Англійська)
Курс / семестр	3 курс, 6 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5 кредитів
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 16 год. Лабораторні – 14 год. Практичні (семінарські) – 30 год. Самостійна робота – 90 год.
Форма підсумкового контролю	Залік
Кафедра	Кафедра міжнародного бізнесу та економічного аналізу, ауд. 34-36 другого корпусу, телефон: (057) 702-18-30, (дод. 3-71), сайт кафедри: https://kafmev.hneu.edu.ua/
Викладач (-і)	Гронь Олександра Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент
Контактна інформація викладача (-ів)	gronsense@gmail.com
Дні занять	Згідно діючого розкладу занять
Консультації	На кафедрі міжнародного бізнесу та економічного аналізу, очні, відповідно до графіка консультацій, індивідуальні
Мета навчальної дисципліни: формування у студентів знань і навичок прийняття ґрунтовних управлінських рішень щодо здійснення маркетингової діяльності підприємства на міжнародному ринку.	
Передумови для навчання Перелік попередньо прослуханих дисциплін: Країнознавство та організаційна поведінка іноземного підприємства, Теорія міжнародних економічних відносин, Вступ до фаху «Міжнародні економічні відносини»	
Зміст навчальної дисципліни	
Змістовий модуль 1. Теоретичні аспекти та стратегічні рішення міжнародного маркетингу	
Тема 1. Концепція міжнародного маркетингу.	
Тема 2. Аналіз міжнародного маркетингового середовища.	
Тема 3. Дослідження в міжнародному маркетингу.	
Тема 4. Аналіз міжнародної конкуренції.	
Тема 5. Вибір зовнішніх ринків та способу виходу на зарубіжні ринки.	
Тема 6. Сегментація світового ринку.	
Змістовий модуль 2. Розроблення комплексу маркетингу в процесі виходу на зарубіжні ринки	
Тема 7. Особливості товарної політики в міжнародному маркетингу.	
Тема 8. Міжнародна політика ціноутворення.	
Тема 9. Міжнародна політика розподілу та збуту.	
Тема 10. Міжнародні маркетингові комунікації.	
Тема 11. Організація та планування міжнародного маркетингу. Етика міжнародного маркетингу.	



Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни

Мультимедійний проектор

**Сторінка курсу на платформі Moodle
(персональна навчальна система)**

[Сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця](#)

Система оцінювання результатів навчання

Поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних та практичних занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту отримати залік, – 60 балів). Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, отриманих під час поточного контролю за накопичувальною системою.

Більш детальна інформація щодо оцінювання та накопичування балів з навчальної дисципліни наведена у робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Політики навчальної дисципліни

Викладання навчальної дисципліни ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання. За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти притягуються до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання відповідного виду навчальної роботи.

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни.

Силабус затверджено на засіданні кафедри «25» серпня 2020 р. Протокол № 1