

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 23.09.2021 16:49:47
Уникальный программный идентификатор:
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Одобрено

на заседании кафедры

10.12.2020 г.

протокол № 5

Зав. кафедрой Капустина Л.М.

Утверждена

Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования

20 января 2021 г.

протокол № 6

Председатель

Карх Д.А.

(подпись)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Международный маркетинг
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Международный менеджмент
Форма обучения	очная
Год набора	2021

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Нестерова З.В.

Екатеринбург
2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	6
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	8
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	15
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	15
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Международный маркетинг» является формирование компетенций, направленных на обучение студентов теоретическим основам и практическим методам воздействия на процессы обмена в международной торговле, ознакомление с национальными и культурными особенностями покупательского поведения и использования инструментов маркетинга для анализа и прогнозирования развития международных рынков, стратегий выхода на внешние рынки и продвижения продукции

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					3.е.
	Всего за семестр	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самостоятель ная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектировани е		
Семестр 6						
Экзамен	180	36	18	18	108	5

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
информационно-аналитический	

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <p>Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках</p> <p>Методы разработки рекламной информации для внешних рынков</p> <p>Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках</p> <p>Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций</p> <p>Документооборот внешнеторговых сделок</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый уровень B1)</p> <p>Основы экономической теории</p> <p>Основы трудового законодательства Российской Федерации</p> <p>Правила административного документооборота</p> <p>Порядок составления установленной отчетности</p> <p>Правила пожарной безопасности</p> <p>Т.б.</p> <p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках</p> <p>Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта</p> <p>Подготавливать коммерческие предложения, запросы</p> <p>Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Составлять проект внешнеторгового контракта</p>
---	--

ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт</p> <p>Организация рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках</p> <p>Оценка результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения</p> <p>Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках</p> <p>Направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта</p> <p>Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках</p> <p>Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров</p> <p>Составление списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)</p> <p>Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта</p> <p>Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках</p> <p>Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Обработка, формирование, хранение информации и данных об участниках внешнеторгового контракта</p> <p>Формирование проекта внешнеторгового контракта</p> <p>Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с</p>
--	--

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов	Всего часов	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
	Наименование темы		Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 6		144					
Тема 1.	Основы международного маркетинга. Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках	22	2		2	18	
Тема 2.	Среда международного маркетинга. Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами	22	2		2	18	
Тема 3.	Подготовка комплексного плана маркетингового исследования зарубежного рынка , проверка необходимой документации для заключения внешнеторгового	27	4		4	19	

Тема 4.	Использование методов прогнозирования сбыта продукции при разработке стратегии проникновения на зарубежный рынок. Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках	26	4		4	18	
Тема 5.	Инструменты комплекса международного маркетинга, организация рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках	26	4		4	18	
Тема 6.	Управление международным маркетингом. Формирование проекта внешнеторгового контракта	21	2		2	17	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1-6	Тест - система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося Кейс - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.	тест содержит 2 варианта по 10 вопросов в каждом; кейс - работа с конкретной ситуацией по выработке управленческих решений	10 б
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
6 семестр (ЭК)	Билет для экзамена (Приложение 5)	Билет для экзамена содержит два теоретических вопроса	100 б

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течение семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончании дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончании формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

Тема 1. Основы международного маркетинга. Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках

Эволюция структуры мировой экономики. Основные предпосылки возникновения международного маркетинга. Эволюция развития концепции маркетинга и международного маркетинга.

Причины глобализации экономики и интернационализации предпринимательства. Мотивы и этапы интернационализации. Глобальные проблемы глобализации.

Понятие и сущность международного маркетинга: принципы, цель и задачи, комплекс международного маркетинга. Особенности международного маркетинга. Международный бизнес и международный маркетинг. Место международного маркетинга в «новой экономике», сбор информации о внешнем рынке, глобальный маркетинг.

Международная компания.

Тема 2. Среда международного маркетинга. Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами

Факторы среды международного маркетинга: контролируемые и неконтролируемые. Особенности международной маркетинговой среды.

Экономические факторы внешней среды. Классификация уровней экономического развития.

Политические факторы и принципы государственного регулирования. Риски: страновой, несоответствия, валютный, финансовый, банковский. Государственный протекционизм. Рычаги государственного регулирования экономикой.

Правовая среда международного маркетинга. Нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность. Правовой режим международного бизнеса: режим наибольшего благоприятствования и национальный режим (принципы взаимности и реторсии).

Социально-культурные факторы. Особенности национальных поведенческих характеристик.

Тема 3. Подготовка комплексного плана маркетингового исследования зарубежного рынка, проверка необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта

Информационное обеспечение международного маркетинга. Цель, задачи и предмет маркетинговых исследований в международном маркетинге. Специфика и основные этапы проведения международных маркетинговых исследований.

Система сбора международной маркетинговой информации. Кабинетные и полевые маркетинговые исследования. Источники информации для вторичных исследований. Синдикативная информация: преимущества и недостатки.

Методы сбора первичных данных для маркетинговых исследований мирового рынка. Трудности проведения полевых исследований в зарубежных странах.

Анализ и оценка привлекательности международных рынков. Сущность и особенности понятия международной конкуренции. Детерминанты конкурентного преимущества страны.

Особенности проведения сегментации и выбора на внешнего рынка

Тема 4. Использование методов прогнозирования сбыта продукции при разработке стратегии проникновения на зарубежный рынок. Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках

Факторы, влияющие на выбор стратегии проникновения на зарубежные рынки, зарубежные партнеры. Стратегии проникновения на международные рынки: экспортные стратегии, промежуточные стратегии проникновения, иерархические стратегии и т.д. Преимущества и недостатки стратегий проникновения.

<p>Тема 5. Инструменты комплекса международного маркетинга, организация рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках</p> <p>Международная товарная политика</p> <p>Сущность и особенности международной товарной политики фирмы. Особенности жизненного цикла товара в международном маркетинге.</p> <p>Международные товарные стратегии.</p> <p>Стратегии адаптации товара.</p> <p>Маркетинговые характеристики товарной политики на международных рынках. Требования внешних рынков к уровню качества товаров. Проблемы адаптации качества товара к внешнему рынку.</p> <p>Экспортная упаковка как неотъемлемая часть товарной политики на внешнем рынке. Функции экспортной упаковки. Законодательства различных стран в области упаковки. Особенности восприятия дизайна продукта в различных странах.</p> <p>Международные торговые марки. Позиционирование продукта и ценность бренда.</p> <p>Сервисная политика как неотъемлемая часть товарной политики предприятия на внешнем рынке.</p> <p>Ценовая политика в международном маркетинге</p> <p>Сущность и особенности международной ценовой политики. Влияние целей предприятия на ценовую политику. Факторы, влияющие на цены на мировых рынках: общеэкономические, конкретно-экономические, специфические, специальные, внеэкономические.</p> <p>Мировая цена. Источники информации о ценах мировых товарных рынков. Ценообразующие факторы: факторы, влияющие на объем предложения товара; факторы, влияющие на объем спроса; факторы, внешние по отношению к взаимодействию покупателей и продавцов товара.</p> <p>Сбытовая политика в международном маркетинге</p> <p>Понятие и сущность сбытовой политики на внешнем рынке. Основные требования к выбору канала распределения. Разработка и обоснование международной сбытовой политики. Сбытовая система предприятия на внешнем рынке. Выбор каналов и методов сбыта на внешнем рынке. Факторы, учитываемые при выборе канала распределения.</p> <p>Международная коммуникационная деятельность по продвижению товара на рынки сбыта</p> <p>Понятие, цели международной коммуникационной политики. Особенности коммуникативной политики на международных рынках. Коммуникативный микс: международная реклама, стимулирование сбыта на внешнем рынке, прямой маркетинг, связи с общественностью.</p> <p>Цель, принципы и функции международной рекламы. Виды рекламы. Ограничения в международной рекламной деятельности. Выбор средств массовой информации.</p> <p>Международные выставки и ярмарки. Формирование рекомендаций для работников/подразделений организации - профессионального организатора торгово-промышленных выставок, ответственных за маркетинг, по разработке бренд-кодов и стратегии продвижения торгово-промышленной выставки</p>
<p>Тема 6. Управление международным маркетингом. Формирование проекта внешнеторгового контракта</p> <p>Международный маркетинг как специфическая форма управления фирмой. Цели международной маркетинговой деятельности. Формы служб маркетинга, их структуры и основные функции.</p> <p>Учет потребительских и других свойств при формировании товарной концепции. Показатели</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 1. Основы международного маркетинга. Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках

Форма проведения семинаров – вопросно-ответная (предполагает совместное обсуждение в студенческой группе сформулированных в плане семинара проблем).

1. Чем обуславливается возникновение потребности в международном маркетинге?
2. Какова сущность международного маркетинга и этапы перехода фирм к нему?
3. Какие концепции отражают этапы эволюции международной деятельности фирмы?

4. Приведите примеры активных и реактивных мотивов начала экспортной деятельности.

Тема 2. Среда международного маркетинга. Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами

Доклады на темы : основные культурные, экономические, политико-правовые и технологические составляющие среды международного маркетинга.

Проведение дискуссии (предполагает совместное обсуждение в студенческой группе сформулированных в плане семинара проблем).

- виды стран по характеру распределения доходов. Развитие экономических отношений между странами. Понятие теории сравнительных преимуществ международного разделения труда.
- стратегические альянсы: преимущества и недостатки.

Темы докладов

1. Роль и особенности культуры страны в разработке международной маркетинговой политики (примеры)
2. Особенности использования элементов культуры страны в международном маркетинге . Этика делового общения. (примеры) Приложение 2
3. Варианты стратегических альянсов (примеры)

Тема 3. Подготовка комплексного плана маркетингового исследования зарубежного рынка , проверка необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта

Форма проведения семинаров – вопросно-ответная (предполагает совместное обсуждение в студенческой группе сформулированных в плане семинара проблем).

- Международные маркетинговые исследования как составляющая часть эффективной организации международного бизнеса. Исследование внешней среды в международном маркетинге. Изучение потенциальных рынков.
- Уровень конкуренции, сравнение достоинств и недостатков своего товара, получение информации о товарах, не пользующихся спросом, оценка собственных возможностей.

- Объекты маркетинговых исследований: внешняя предпринимательская среда, особенности зарубежных рынков, конкуренция, потребители.
- Отличительные особенности маркетинговых исследований зарубежных рынков.

Выбор целевых рынков

Тема 4. Использование методов прогнозирования сбыта продукции при разработке стратегии проникновения на зарубежный рынок. Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках

Форма проведения семинаров – вопросно-ответная (предполагает совместное обсуждение в студенческой группе сформулированных в плане семинара проблем).

- изучение факторов, влияющих на выбор стратегии проникновения на зарубежный рынок.
- стратегии выхода на международные рынки.
- прямые инвестиции
- значение деятельности ТНК на международных рынках.

Сообщения

1. Особенности экспортной стратегии
2. Создание совместных предприятий
3. Развитие ТНК в мире (история возникновения – пример одной ТНК)

Тема 5. Инструменты комплекса международного маркетинга, организация рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках

Форма проведения семинаров – вопросно-ответная (предполагает совместное обсуждение в студенческой группе сформулированных в плане семинара проблем).

Занятие 1

- Товарная политика и товарные стратегии на мировых рынках.
- Сервисная политика в международном маркетинге.

Занятие 2

- каналы распределения на мировых рынках.
- организация систем товародвижения на мировых рынках.

Занятие 3

- варианты цен (мировые, справочные, расчетные). Условия их применения.
- проблемы международного ценообразования.
- ценовые риски.

Занятие 4

- роль и политика рекламы на мировых рынках. Адаптация рекламы к экономическим и культурным особенностям разных стран
- Прямые методы международных маркетинговых коммуникаций.

Сообщения (Приложение 2)

1. Особенности концепции ЖЦТ на международных рынках (конкретные примеры)
2. Международные посредники и их роль в международной деятельности фирм на современном этапе.
3. Приведите примеры мировых цен, используемых в международной торговле.
4. Охарактеризуйте основные подходы к ценообразованию на международном рынке.
5. Приведите примеры расчета цен в международной торговле.
6. Назовите особенности комплекса продвижения в международном маркетинге.
7. Приведите примеры использования рекламы в международной торговле.

Тема 6. Управление международным маркетингом. Формирование проекта внешнеторгового контракта

Форма проведения семинара – вопросно-ответная (предполагает совместное обсуждение в студенческой группе сформулированных в плане семинара проблем). Задачи (Приложение 4)

- Цели международной маркетинговой деятельности. Формы служб маркетинга, их структуры и основные функции.
- Показатели продуктовой программы маркетинга. Контроль проведения международных операций.

Подготовка сообщений на темы:

1. Приведите примеры организационных структур управления международным маркетингом.
2. Охарактеризуйте влияние факторов международного маркетинга на формирование управленческой структуры

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Основы международного маркетинга. Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках

Обсуждение вопросов

1. Специфические аспекты международного маркетинга. Причины появления, формирования и развития международного маркетинга: конкуренция внутри страны, общие экономические тенденции и пр.
2. Основные мотивы участия национальных компаний в международной маркетинговой деятельности

Решение мини кейс (Приложение 4)

Тема 2. Среда международного маркетинга. Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами

1. Изучение особенностей международной маркетинговой среды и подготовка к опросам по теме

2. Подготовка рефератов (Приложение 2)

Вопросы для обсуждения

1. Опишите, каким образом колебания курсов валют воздействуют на торговлю, инвестиции, туризм.
2. Объясните значение общей европейской валюты для фирм, продающих товары на европейском рынке.
3. Насколько полезен показатель ВВП для проведения сравнительного анализа мировых рынков? Какие ещё подходы вы бы рекомендовали?
4. Почему политическая стабильность так важна для специалистов по международному маркетингу? Приведите примеры, чтобы подтвердить свою точку зрения.
5. Как изменение политического курса страны может повлиять на потенциальный успех компании на международном рынке? Приведите примеры.
6. Охарактеризуйте различные барьеры на пути свободного движения товаров и услуг.
7. Объясните различия между свободной торговой зоной, таможенный союзом, общим рынком, экономическим союзом, политическим союзом.
8. Почему английский язык является языком деловых коммуникаций во всем мире, необходимо ли английским менеджерам изучать иностранные языки?
9. Какие культурные различия более важны между странами или в пределах страны?
10. Определите некоторые ограничения в маркетинге для традиционного мусульманского общества.

Тема 3. Подготовка комплексного плана маркетингового исследования зарубежного рынка, проверка необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта

Подготовка докладов по вопросам:

1. Каковы особенности проведения опросов потребителей в разных странах.
2. В чем сложности организации полевых маркетинговых исследований зарубежных рынков
3. Какие типы компаний конкурируют на международном рынке
4. Международные организации по изучению и освоению зарубежных рынков.
5. Инструменты исследования в международном маркетинге.
6. Международные маркетинговые исследования как составляющая часть эффективной организации международного бизнеса. Исследование внешней среды в международном маркетинге.
7. Инструменты исследования в международном маркетинге. Международные организации по изучению и освоению зарубежных рынков.
8. Объекты маркетинговых исследований: внешняя предпринимательская среда, особенности зарубежных рынков, конкуренция, потребители.
9. Факторы сегментации мирового рынка. Наличие коммуникативных барьеров. Значение политических факторов, связанных с безопасностью.
10. Особые подходы к международной сегментации. Выявления в различных странах покупателей с одинаковыми ожиданиями и требованиями к товару. Стратегия дифференцированного маркетинга.

Тема 4. Использование методов прогнозирования сбыта продукции при разработке стратегии проникновения на зарубежный рынок. Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках

Решение кейса (Приложение 4)

Корпорация Whirlpool продаёт кухни и различную бытовую технику в различных странах мира. Одна из последних новинок компании – микроволновая печь VIP Crispwave, которая изначально предлагалась в Европе, а затем внедряется на рынок США и других стран. Эта печь делает продукты хрустящими, она проста в использовании и удобна.

Вопросы для анализа:

1. С какими факторами и тенденциями международной маркетинговой среды столкнётся компания при продвижении своей новинки в различных странах?
2. Необходима ли адаптация такого товара? Почему?

Вопросы для обсуждения

1. Почему выбор наиболее подходящих стратегий проникновения является одной из самых трудных проблем для специалистов по международному маркетингу.
2. Какие факторы оказывают наиболее значительное влияние на выбор стратегии проникновения на иностранные рынки. Расставьте эти факторы в порядке приоритетности.
3. Почему экспортная стратегия часто считается наиболее простым способом выхода на зарубежные рынки и в первую очередь используются малыми и средними предприятиями?
4. Какие задачи стоят перед фирмой, начинающий прямой экспорт?
5. У экспортёра и посредника могут быть различные представления о целях совместной деятельности. Почему эти представления должны быть описаны и зафиксированы в контракте?
6. Почему местные власти предпочитают, чтобы иностранные фирмы проникали на рынки их стран посредством создания совместных предприятий?
7. При каких условиях выгодно использовать стратегию франчайзинга? В чём разница этими условиями, делающими более привлекательными вариант лицензирования?
8. Почему фирма может пойти на создание союза с конкурентом?
9. Какими главными мотивами руководствуется фирма, принимая решение об открытии производственного предприятия в зарубежной стране?
10. Почему покупка местной фирмы часто является наилучшим способом открытия собственного предприятия за рубежом? В каких случаях этот способ неприемлем в качестве стратегии проникновения?
11. Какие преимущества и недостатки имеют различные стратегии проникновения на зарубежный

Тема 5. Инструменты комплекса международного маркетинга, организация рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках

Подготовка сообщений на тему:

1. Товарные стратегии на мировых рынках. Сервисная политика в международном маркетинге.
2. Выбор каналов распределения на мировых рынках. Управление каналами товародвижения. Организация систем товародвижения на мировых рынках.
3. Понятие мировой цены. Источники информации о мировых ценах
2. Ценовые стратегии на мировых рынках.
4. Особенности международных маркетинговых коммуникаций при продвижении товара на внешний рынок. Адаптация коммуникаций к экономическим и культурным особенностям разных стран.
5. Прямые методы международных маркетинговых коммуникаций. Присутствие на иностранных рынках презентации публикации

Тема 6. Управление международным маркетингом. Формирование проекта внешнеторгового контракта

1. Изучение международных товарных стратегий и маркетинговых характеристик товара.
2. Товародвижение в международном маркетинге.
3. Подготовка реферата (Приложение 2)

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Моргунов В.И., Моргунов С.В. Международный маркетинг. [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 180 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1091844>

2. Агабабаев М. С., Нестерова З. В., Жадько Е. А. Международный маркетинг. [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2018. - 118 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/18/p491457.pdf>

Дополнительная литература:

1. Абаев А. Л., Балдин Е. В., Гуриева М. Т., Калинина Л. Л., Новиков О. А., Пратусевич В. Р. Международный маркетинг. [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 362 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450478>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Office 2016.Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия. обеспечивающие тематические иллюстрации.