

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»



Кафедра менеджменту

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

завідувач кафедри

Швець В.Я. _____

«___» _____ 2019 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Менеджмент міжнародної маркетингової діяльності»

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	073 Менеджмент
Освітній рівень	магістр
Освітня програма	Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
Статус	вибіркова
Загальний обсяг	4 кредити ECTS (120 годин)
Форма підсумкового контролю	залік
Термін викладання	2-й семестр
Мова викладання	українська

Викладачі: к.е.н., доцент Варяниченко О.В.

Пролонговано: на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

Дніпро
НТУ «ДП»
2019

Робоча програма навчальної дисципліни «Менеджмент міжнародної маркетингової діяльності» для магістрів спеціальності 073 «Менеджмент» / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. менеджменту – Д. : НТУ «ДП», 2019. – 13 с.

Розробник – Варяниченко О.В.

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

Робоча програма буде в пригоді для формування змісту підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників кафедр університету.

Погоджено рішенням методичної комісії спеціальності 073 Менеджмент (протокол № 1 від 03.09.2019).

ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	4
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	4
3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ	5
4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	5
5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ.....	6
6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	7
6.1 Шкали	7
6.2 Засоби та процедури.....	8
6.3 Критерії.....	9
7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	12
8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	12

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

В освітньо-професійній програмі Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» спеціальності 073 «Менеджмент» здійснено розподіл програмних результатів навчання (ПРН) за організаційними формами освітнього процесу. Зокрема, до дисципліни В2.13 «Менеджмент міжнародної маркетингової діяльності» віднесено такі результати навчання:

ВР2.11	Розуміти особливості менеджменту маркетингової діяльності на зарубіжних ринках та забезпечувати реалізацію цілей організацій у сфері міжнародної маркетингової діяльності, виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації щодо закордонних ринків
--------	--

Мета дисципліни – формування компетентностей щодо прийняття управлінських рішень з міжнародної маркетингової діяльності підприємства.

Реалізація мети вимагає трансформації програмних результатів навчання в дисциплінарні та адекватний відбір змісту навчальної дисципліни за цим критерієм.

2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	шифр ДРН	зміст
ВР2.11	ВР2.11.1	Пояснювати вплив інтернаціоналізації економіки на ведення бізнесу
	ВР2.11.2	Розуміти основні визначення та поняття: міжнародний менеджмент, міжнародний маркетинг, міжнародний бізнес,
	ВР2.11.3	Розрізняти типи маркетингу: внутрішній, міжнародний та форми міжнародного маркетингу: експортний, зовнішньоекономічний, транснаціональний, мультирегіональний, глобальний
	ВР2.11.4	Характеризувати міжнародний комплекс маркетингу
	ВР2.11.5	Пояснювати спільні риси та відмінності внутрішнього та міжнародного маркетингу
	ВР2.11.6	Обирати нові пріоритети менеджменту міжнародної маркетингової діяльності
	ВР2.11.7	Розуміти сутність і структуру міжнародного економічного середовища; політико-правові аспекти міжнародного маркетингу, соціально-культурне середовище та їх вплив на міжнародну маркетингову діяльність
	ВР2.11.8	Приймати управлінські рішення в області міжнародного маркетингу, зокрема при виході на зовнішній ринок
	ВР2.11.9	Характеризувати специфіку маркетингової діяльності суб'єктів на зовнішніх ринках, особливості організації і проведення маркетингових досліджень на зовнішніх ринках
	ВР2.11.10	Демонструвати вміння вибору найбільш ефективного ринку за кордоном та формування стратегії виходу фірм на міжнародний ринок
	ВР2.11.11	Застосовувати міжнародний маркетинговий комплекс для впровадження маркетингових стратегій та маркетингових інструментів товарної, цінової політики, політики розподілу та комунікаційної політики

Шифр ПРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	шифр ДРН	зміст
	BP2.11.12	Розуміти основні поняття та концепції, що відносяться до стратегічних аспектів міжнародної маркетингової політики та маркетингового планування зовнішньоекономічної діяльності
BP2.11.13	Організовувати та контролювати міжнародну маркетингову діяльність підприємства	

3 БАЗОВІ ДИСЦИПЛІНИ

Назва дисципліни	Здобуті результати навчання
Ф14 (б) Зовнішньоекономічна діяльність підприємства	Обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту Демонструвати вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними
Ф26 (б) Маркетинг	Демонструвати вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними Створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління Управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту
В2.3 Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності	Ідентифікувати менеджмент зовнішньоекономічної діяльності як складову системи менеджменту підприємства, застосовувати міжнародне уніфіковане законодавство щодо регулювання техніки та організації зовнішньоторговельних операцій, планувати та організовувати зовнішньоекономічну діяльність підприємства, розробляти стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності
В2.11 Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	Характеризувати ключові риси сучасного міжнародного підприємницького середовища та його вплив на управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, приймати управлінські рішення у зовнішньоекономічній діяльності та відтворювати бюджетне планування зовнішньоекономічної діяльності

4 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Обсяг, години	Розподіл за формами навчання, години					
		денна		вечірня		заочна	
		аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	70	40	30	6	114	6	66
практичні	50	20	30	-	-	4	44
лабораторні	-	-	-	-	-	-	-
семінари	-	-	-	-	-	-	-
РАЗОМ	120	60	60	6	114	10	110

5 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	70
BP2.11.1 BP2.11.2 BP2.11.3 BP2.11.4 BP2.11.5	<p>1 Менеджмент міжнародної маркетингової діяльності: загальний огляд</p> <p>Вплив інтернаціоналізації економіки на ведення бізнесу</p> <p>Основні визначення та поняття: міжнародний менеджмент, міжнародний маркетинг, міжнародний бізнес,</p> <p>Типи маркетингу: внутрішній, міжнародний. Форми міжнародного маркетингу: експортний, зовнішньоекономічний, транснаціональний, мультирегіональний, глобальний</p> <p>Спільні риси та відмінності внутрішнього та міжнародного маркетингу</p> <p>Нові пріоритети менеджменту міжнародної маркетингової діяльності</p>	10
BP2.11.6 BP2.11.7	<p>2 Сучасне середовище міжнародного маркетинг-менеджменту</p> <p>Міжнародне середовище. Характеристика його складових: правової системи, політичної системи, економічної системи, соціально-культурного та географічного середовища</p> <p>Ключові проблеми прийняття рішень в області міжнародного маркетингу</p>	10
BP2.11.8	<p>3 Міжнародна маркетингова інформація і дослідження</p> <p>Напрями та етапи маркетингових досліджень ринку</p> <p>Маркетингова інформація. Маркетингова інформаційна система. Порядок збору і оцінки ринкової інформації</p> <p>Структура міжнародного маркетингового дослідження</p> <p>Методи збору первинної інформації. Методи проведення експертиз</p>	
BP2.11.9	<p>4 Вибір зарубіжних ринків та сегментація</p> <p>Етапи та способи виходу на зарубіжний ринок</p> <p>Сутність, мета та принципи сегментації ринку</p> <p>Процес та етапи сегментації зарубіжного ринку</p> <p>Види ринкових стратегій виходу фірм на міжнародний ринок</p> <p>Обґрунтування управлінських рішень при виході на зовнішній ринок</p>	10
BP2.11.10 BP2.11.11	<p>5. Міжнародний комплекс маркетингу</p> <p>Поняття продукту в маркетингу. Концепція життєвого циклу товару</p> <p>Товарна політика. Асортиментна політика</p> <p>Політика цін. Світові ціни. Механізм ціноутворення</p>	10
BP2.11.11	<p>6. Методи поширення товарів і послуг на зовнішньому ринку</p> <p>Розробка і обґрунтування міжнародної збутової політики. Вибір системи збуту</p> <p>Просування товарів на закордонні цільові ринки</p> <p>Елементи міжнародних маркетингових комунікацій</p> <p>Стимулювання збуту на міжнародному ринку товарів і послуг</p>	10
BP2.11.12 BP2.11.13	<p>7. Управління міжнародним маркетингом</p> <p>Загальна міжнародна стратегія</p>	10

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	Сутність організації міжнародного маркетингу	
	Планування міжнародного маркетингу	
	Контроль міжнародного маркетингу	
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	50
BP2.11.1 BP2.11.2 BP2.11.3 BP2.11.4 BP2.11.5	1 Менеджмент міжнародної маркетингової діяльності в сучасному середовищі	7
BP2.11.6 BP2.11.7	2 Сутність і цілі вивчення міжнародного бізнес-середовища. Економічне, політико-правове та соціально-культурне середовище міжнародного маркетингу	7
BP2.11.8	3 Міжнародні маркетингові дослідження: розробка цілей дослідження, формування проблеми дослідження, висунення гіпотез, визначення джерел інформації	7
BP2.11.7 BP2.11.13	4 Моделі виходу фірм на зовнішній ринок	7
BP2.11.8 BP2.11.11	5 Сегментування ринку, вибір цільового ринку, позиціонування товару на ринку	7
BP2.11.10 BP2.11.11	6 Міжнародний маркетинговий комплекс	7
BP2.11.12 BP2.11.13	7 Формування стратегічних рішень в міжнародній маркетинговій діяльності підприємства	8
	РАЗОМ	120

6 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

6.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та конвертаційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок здобувачів вищої освіти різних закладів.

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Конвертаційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

6.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності студента за вимогами НРК до 8-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Студент на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання (розділ 2).

Засоби діагностики, що надаються студентам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	лекційна контрольна робота	виконання завдання під час останньої лекції	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення середньозваженого результату поточних контролів; виконання ККР під час заліку за бажанням студента
практичні	контрольні завдання за кожною темою або індивідуальне завдання	виконання завдань під час практичних занять виконання завдань під час самостійної роботи		

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання лекційної контрольної роботи з конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання контрольних або індивідуальних завдань.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком дескрипторам, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент має право

до кінця сесії виконати комплексну контрольну роботу, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання ККР може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного дескриптора НРК.

6.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерія використовується коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для магістерського рівня вищої освіти (подано нижче).

Загальні критерії досягнення результатів навчання для 8-го кваліфікаційного рівня за НРК

Інтегральна компетентність – здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у певній галузі професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
Знання		
♦ спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та/або професійної діяльності на рівні	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень; - критичне осмислення проблем у навчанні та/або	95-100

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності, зокрема в контексті дослідницької роботи; ♦ критичне осмислення проблем у навчанні та /або професійній діяльності та на межі предметних галузей	професійній діяльності та на межі предметних галузей	
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
Рівень знань незадовільний	<60	
Уміння		
♦ розв'язання складних задач і проблем, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної/недостатньої інформації та суперечливих вимог; ♦ провадження дослідницької та/або інноваційної діяльності	Відповідь характеризує уміння: - виявляти проблеми; - формулювати гіпотези; - розв'язувати проблеми; - оновлювати знання; - інтегрувати знання; - провадити інноваційну діяльність; - провадити наукову діяльність	95-100
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	Рівень умінь незадовільний	<60
Комунікація		
♦ зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що	Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова: - правильна; - чиста; - ясна; - точна;	95-100

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
<p>їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються;</p> <p>♦ використання іноземних мов у професійній діяльності</p>	<ul style="list-style-type: none"> - логічна; - виразна; - лаконічна. <p>Комунікаційна стратегія:</p> <ul style="list-style-type: none"> - послідовний і несуперечливий розвиток думки; - наявність логічних власних суджень; - доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; - правильна структура відповіді (доповіді); - правильність відповідей на запитання; - доречна техніка відповідей на запитання; - здатність робити висновки та формулювати пропозиції; - використання іноземних мов у професійній діяльності 	
	Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
Автономність та відповідальність		
<p>♦ відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди;</p> <p>♦ здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним</p>	<p>Відмінне володіння компетенціями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - використання принципів та методів організації діяльності команди; - ефективний розподіл повноважень в структурі команди; - підтримка врівноважених стосунків з членами команди (відповідальність за взаємовідносини); - стресовитривалість; - саморегуляція; - трудова активність в екстремальних ситуаціях; - високий рівень особистого ставлення до справи; - володіння всіма видами навчальної діяльності; 	95-100

Дескриптори НРК	Вимоги до знань, умінь, комунікації, автономності та відповідальності	Показник оцінки
	- належний рівень фундаментальних знань; - належний рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок	
	Упевнене володіння компетенціями автономності та відповідальності з незначними хибами	90-94
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано дві вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано три вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано чотири вимоги)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано п'ять вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (не реалізовано шість вимог)	65-69
	Задовільне володіння компетенціями автономності та відповідальності (рівень фрагментарний)	60-64
	Рівень автономності та відповідальності незадовільний	<60

7 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Технічні засоби навчання.

Дистанційна платформа MOODL.

8 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
2. Сукурова Н.М. Міжнародний маркетинг: навч.-метод. комплекс дисципліни. Київ : Університет економіки та права "КРОК", 2010. 26 с.
3. Чумаченко Т.М. Міжнародний маркетинг: навч.-метод. посіб. Дніпропетровськ : ДВНЗ «НГУ», 2012. 210 с.
4. Іларіонова Н. М. Міжнародний маркетинг. Київ: Університет економіки та права "КРОК", 2010. 16 с.
5. Камянецька О.В. Міжнародний маркетинг: опорний конспект. Київ, 2012. 134 с.
6. Черномаз П. О. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. Київ : Академвидав, 2010. 272 с.
7. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підруч. Київ: Знання, 2010. 493 с.
8. Гаркавенко С.С. Маркетинг: навч. посіб. Київ: «Лібра» 2002. 712 с.

Навчальне видання

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Менеджмент міжнародної маркетингової діяльності»
для магістрів
спеціальності 073 «Менеджмент»

Розробник: Варяниченко Олена Володимирівна

Редактор: О.Н. Ільченко

Підписано до друку _____. Формат 30 × 42/4.
Папір офсетний. Ризографія. Ум. друк. арк. 1,25.
Обл.-вид. арк. 1,25. Тираж 100 прим. Зам. ____.

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті
«Дніпровська політехніка».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
4960050, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19