

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 12.08.2025 14:45:57

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**      Институт менеджмента  
**Кафедра**      Маркетинга, логистики и рекламы

## **АННОТАЦИЯ**

|                                                            |                                                  |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <b>Наименование дисциплины</b>                             | Б1.В.ДЭ.06.01 Международный маркетинг            |
| <b>Основная профессиональная образовательная программа</b> | 38.03.02 Менеджмент программа Цифровой маркетинг |

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Международный маркетинг входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Консультационный проект, Инструменты маркетинга

Последующие дисциплины по связям компетенций: Веб-аналитика, Управление рисками

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Международный маркетинг в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-3 - Способен прогнозировать сбыт продукции и развитие рынка, формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения

| Планируемые результаты обучения по программе | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                          |                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК-3                                         | ПК-3.1: Знать:                                                                                                                                                         | ПК-3.2: Уметь:                                                                                                                                   | ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):                                                                                                                                                                                |
|                                              | подходы к прогнозированию сбыта продукции и развитию рынка, способы формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, а также продвижения продукции | формировать предложения по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследовать каналы продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения | методами прогнозирования сбыта продукции и развития рынка, формирования предложений по совершенствованию систем сбыта и продаж, исследованию каналов продвижения конкурентов и бюджетов реализации продвижения |

## 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

### Очная форма обучения

| Виды учебной работы                                              | Всего час/ з.е. |
|------------------------------------------------------------------|-----------------|
|                                                                  | Сем 6           |
| Контактная работа, в том числе:                                  | 36.15/1         |
| Занятия лекционного типа                                         | 18/0.5          |
| Занятия семинарского типа                                        | 18/0.5          |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР)                           | 0.15/0          |
| Самостоятельная работа:                                          | 17.85/0.5       |
| Промежуточная аттестация                                         | 18/0.5          |
| Вид промежуточной аттестации:                                    | Зач             |
| Зачет                                                            |                 |
| Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы | 72              |
| Зачетные единицы                                                 | 2               |

**очно-заочная форма**

| <b>Виды учебной работы</b>                                       | <b>Всего час/ з.е.</b> |
|------------------------------------------------------------------|------------------------|
|                                                                  | <b>Сем 6</b>           |
| Контактная работа, в том числе:                                  | 4.15/0.12              |
| Занятия лекционного типа                                         | 2/0.06                 |
| Занятия семинарского типа                                        | 2/0.06                 |
| Индивидуальная контактная работа (ИКР)                           | 0.15/0                 |
| Самостоятельная работа:                                          | 49.85/1.38             |
| Промежуточная аттестация                                         | 18/0.5                 |
| Вид промежуточной аттестации:                                    | Зач                    |
| Зачет                                                            |                        |
| Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы | 72                     |
| Зачетные единицы                                                 | 2                      |