



ЮГОЗАПАДЕН УНИВЕРСИТЕТ „НЕОФИТ РИЛСКИ“

2700 Благоевград, ул. Иван Михайлов, 66
Tel. + 359 /73/ 8855 01, Fax: + 359 /73/ 8855 16

E-mail: info@swu.bg
<http://www.swu.bg>

**Катедра „Мениджмънт и маркетинг“
Информационен пакет ECTS**

Специалност „Бизнес маркетинг и реклама“

Образователно-квалификационна степен: „Магистър“

Обучението в четирисеместриалния курс на магистърската програма е предназначено за студенти завършили ОКС „Бакалавър„ или „Магистър“ в професионални направления различни от 3.7. Администрация и управление, 3.8. Икономика и 3.9. Туризъм.

1. ЦЕЛ НА ПОДГОТОВКАТА:

Магистрите, завършили специалност „Бизнес маркетинг и реклама“ придобиват задълбочени теоретични знания и практически умения свързани с пазарната стратегия, рекламната стратегия и маркетинговите проучвания; с новите методи и техники за вземане на иновативни решения за разработването на атрактивни продукти, които да достигнат до целева аудитория; с прилагането на новите технологии и инструменти за създаване на конкурентни продукти и иновативни марки в дигиталната ера. Комбинираната магистърска програма дава възможност на студентите да развият своите професионални умения и способности по отношение на брандирането в съвременната конкурентна глобална среда, където организациите продължават да се конкурират на пренаситените пазари. Ключът към успешното развитие на марката е разбирането на нейната синергична връзка с иновациите. Тъй като изискванията на потребителите стават все по-големи и изобилието от продукти все по-сходни, необходимостта от диференциация чрез емоционална привързаност става все по-важна. В тази връзка настоящата магистърска програма “Бизнес маркетинг и реклама” е в помощ на бъдещите лидери да разработят иновационни продукти и атрактивни маркетингови стратегии на кампанията.

2. УСВОЕНИ ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ И КОМПЕТЕНТНОСТИ СЪГЛАСНО НАЦИОНАЛНАТА КВАЛИФИКАЦИОННА РАМКА

Знания

- Притежава широк спектър от теоретични и практически знания, голяма част от които са специализирани в областта на маркетинга и рекламата, които надграждат достигнатото в предходния етап на обучение.
- Познава, разбира и изразява теории, концепции, принципи и закономерности.
- Владее високоспециализирани теоретични знания, включително авангардни, които формират основата за оригиналност в разработването и прилагането на иновативни идеи и решения.
- Демонстрира критично осъзнаване на знанията в областта на маркетинга и рекламата и връзките между различните изучавани области.

Умения

1. Владее богат набор от практически и познавателни умения и подходи, необходими за разбирането на абстрактни проблеми и разработването на творчески решения.
2. Прави диагностика на проблемите и ги решава, като се основава на съвременни изследвания чрез интегриране на знания от нови или интердисциплинарни области, като проявява способност за генериране на нови знания и процедури, свързани с провеждането на

научни изследвания и въвеждане на иновации.

3. Формулира адекватна преценка в ситуации, характеризиращи се с непълна или ограничена информация и непредсказуемост.

4. Развива нови и разнообразни умения в отговор на новопоявяващи се знания и практики.

5. Демонстрира свободно прилагане на иновативни методи и инструменти, отличаващи се с иновативност при решаването на сложни задачи и непредвидими проблеми в специализираната сфера на работа.

6. Проявява инициативност в работата и ученето в сложна и непредвидима среда, изискващи решаване на проблеми с множество взаимодействащи си фактори.

7. Способен е свободно и аргументирано да представя получените резултати от проведените научни изследвания, като за целта разработва научни публикации и взема участие в научни форуми.

8. Притежава задълбочени умения да подготвя презентации, с които да представя резултатите от своите научни разработки и изследвания.

Компетентности

1. Самостоятелност и отговорност

- Умее да изгражда административно-организационни структури и самостоятелно да управлява екипи за решаването на сложни проблеми в непредсказуема среда, с множество взаимодействащи фактори и вариативни възможности.

- Демонстрира задълбочени компетентности в създаването и интерпретирането на нови знания в областта на маркетинга и рекламата чрез собствени изследвания или друга научна дейност.

- Демонстрира овладяност в оперативно взаимодействие при управлението на промяната в сложна заобикаляща среда.

- Проявява творчество и новаторство при разработването на проекти.

- Инициира процеси и организира дейности, изискващи висока степен на съгласуваност, формулира политики и демонстрира лидерски качества за реализацията им.

2. Компетентности за учене

- Системно и задълбочено оценява познанията си и идентифицира потребности от нови знания.

- Демонстрира висока степен на самостоятелност и лесно се ориентира в сложно учебно съдържание, прилагайки собствени подходи и методи към овладяването му.

- Използва разнообразни методи и техники за усвояване на комплексно учебно съдържание.

- Владее богат понятиен апарат и проявява способности за концептуално и абстрактно мислене.

3. Комуникативни и социални компетентности

- Умее да представя ясно и достъпно собствени схващания, формулировки на проблеми и възможни решения пред специализирана и неспециализирана аудитория, използвайки богат набор от техники и подходи.

- Разработва и излага аргументирани схващания относно социални процеси и практики и обосновава предложения за тяхното усъвършенстване или промяна.

- Пълноценно общува на някои от най-разпространените европейски езици.

4. Професионални компетентности

- Събира, обработва и интерпретира специализирана информация, необходима за решаването на сложни проблеми от изучаваната област.

- Интегрира широк спектър от знания и източници на информация в нов и сравнително непознат контекст.

- Прави обосновани преценки и намира решения в сложна среда на разнообразни взаимодействия.

- Демонстрира способности за адекватно поведение и взаимодействие в професионална и/или специализирана среда.

- Способен е да решава проблеми чрез интегриране на комплексни източници на знание, в условия на недостатъчна налична информация, в нова непозната среда.

- Умее да инициира промени и да управлява процесите на развитие в сложни условия.

3. СФЕРИ НА ПРОФЕСИОНАЛНА РЕАЛИЗАЦИЯ

Завършилите магистърската програма „Бизнес маркетинг и реклама“ получават специализирана подготовка, позволяваща им да работят съгласно Списъка на длъжностите в Националната класификация на професиите и длъжностите (2011 г.) като:

122 Ръководители по продажби, маркетинг и развойна дейност; 1221 Ръководители по продажби и маркетинг; 12216002 Управител, продажби и маркетинг; 12216003 Мениджър покупки/продажби; 12216004 Маркетинг мениджър/Директор маркетинг; 12216005 Мениджър проучване на пазари; 12216006 Ръководител, външнотърговска кантора; 12216007 Ръководител, отдел по маркетинг; 12216008 Ръководител, отдел по продажбите; 12216009 Мениджър на търговската марка/Бранд мениджър; 12217001 Търговски директор; 1222 Ръководители реклама и връзки с обществеността; 12226002 Ръководител звено, реклама; 12226004 Мениджър, реклама; 12226005 Управител, реклама и връзки с обществеността; 1223 Ръководители на научноизследователска и развойна дейност; 12237006 Ръководител звено, изследване и развитие; 2431 Специалисти по реклама и маркетинг; 24316001 Анализатор, проучване на пазари; 24316002 Експерт, маркетинг; 24316003 Експерт, реклама.

Квалификационната характеристика на специалността „Бизнес маркетинг и реклама“ за образователно-квалификационна степен „Магистър“ с професионална квалификация „Магистър по бизнес маркетинг и реклама“ е основен документ, който определя разработването на учебния план и учебните програми. Тя е съобразена със Закона за висшето образование, с Наредбата за държавните изисквания за придобиване на ОКС „Магистър“, „Бакалавър“, „Специалист“ и с Правилниците на ЮЗУ „Неофит Рилски“.

СТРУКТУРА НА УЧЕБЕН ПЛАН
ОБЛАСТ НА ВИСШЕ ОБРАЗОВАНИЕ: 3. СОЦИАЛНИ, СТОПАНСКИ И
ПРАВНИ НАУКИ ПРОФЕСИОНАЛНО НАПРАВЛЕНИЕ: 3.8. ИКОНОМИКА
СПЕЦИАЛНОСТ: БИЗНЕС МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА
ОБРАЗОВАТЕЛНО-КВАЛИФИКАЦИОННА
СТЕПЕН: „МАГИСТЪР“
ПРОФЕСИОНАЛНА КВАЛИФИКАЦИЯ: „МАГИСТЪР ПО БИЗНЕС МАРКЕТИНГ И
РЕКЛАМА“
ФОРМА НА ОБУЧЕНИЕ: РЕДОВНА И ЗАДОЧНА

Първа година			
Първи семестър	ECTS кредити	Втори семестър	ECTS кредити
1. Икономика 2. Основи на мениджмънта 3. Маркетинг 4. Икономика на труда 5. Избираема дисциплина I група	6.0 6.0 6.0 6.0 6.0	1. Ценови стратегии 2. Комуникационна политика 3. Основи на предприемачеството 4. Поведение на потребителя 5. Управление на човешките ресурси 6. Избираема дисциплина II група	5.0 5.0 6.0 4.0 5.0 5.0
Избираеми дисциплини (студентите избират една дисциплина от група)		Избираеми дисциплини (студентите избират една дисциплина от група)	
Избираеми дисциплини I група 1. Международен бизнес 2. Управление на рекламата	6.0 6.0	Избираеми дисциплини II група 1. Мениджмънт в глобална среда 2. Организационно поведение	5.0 5.0
	Общо 30		Общо 30
Втора година			
Първи семестър	ECTS кредити	Втори семестър	ECTS кредити
1. Стратегически маркетинг 2. Стокова и пласментна политика 3. Стратегическо управление 4. Реклама и медии 5. Мърчандайзинг 6. Избираема дисциплина III група	5.0 5.0 5.0 6.0 4.0 5.0	1. Маркетингово консултиране 2. Банков маркетинг 3. Организация и управление на рекламна кампания 4. Избираема дисциплина IV група 5. Избираема дисциплина V група Държавен изпит или защита на дипломна работа	3.0 3.0 3.0 3.0 3.0 15.00
Избираеми дисциплини (студентите избират една дисциплина от група)		Избираеми дисциплини (студентите избират една дисциплина от всяка група)	
Избираеми дисциплини III група 1. Международни стокови пазари 2. Стратегическо планиране	5.0 5.0	Избираеми дисциплини IV група 1. Стратегически мениджмънт на иновациите 2. Рекламна политика на малките и средни предприятия Избираеми дисциплини V група 1. Дигитални комуникации 2. Селф маркетинг	3.0 3.0 3.0 3.0
	Общо 30		Общо 30

ОБЩО ЗА 2 УЧЕБНИ ГОДИНИ: 120 КРЕДИТА

ОПИСАНИЕ УЧЕБНИ ДИСЦИПЛИНИ
Специалност: „БИЗНЕС МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА“
ОКС „Магистър“

ИКОНОМИКС

ECTS кредити: 6

Седмичен хорариум: 2л + 2су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 1

Методическо ръководство:

Катедра: Мениджмънт и маркетинг

Стопански факултет

Анотация:

Целта на учебната дисциплина „Икономикс“ е студентите да получат задълбочени знания за съществените характеристики на действащите икономически системи, основните принципи на икономическото мислене, мотивацията в действията на пазарните субекти. Ударението се поставя върху възгледите за еволюиращите модели на пазарното стопанство, системите, структурите и агентите на пазарните отношения, тенденциите и динамиката на определящите икономически показатели.

Съдържание на учебната дисциплина:

Икономическа политика: цели, мерки и инструменти. Измерване и структура на националната икономика. Икономически растеж. Икономически цикъл. Безработица и инфлация. Фискална политика. Пари, парична политика и централна банка. Макроикономическа политика в отворена икономика. Европейска икономическа интеграция. Макроикономическа политика в отворена икономика.

Технология на обучение и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

ОСНОВИ НА МЕНИДЖМЪНТА

ECTS кредити: 6

Седмичен хорариум: 2л + 2су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 1

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Акцентира се върху теорията и съчетана с практико-приложния ѝ характер и различието между опита на водещите в света фирми и нашата управленческа практика. Дисциплината кореспондира най-пряко с по-частните управленчески науки като Персонален мениджмънт, Производствен мениджмънт, Иновационен мениджмънт и пр., така също и с дисциплините маркетинг, макро и микроикономика. Целта на учебната дисциплина е студентите да получат базови знания по теория на управлението, които да им послужат като основа при изучаването на други, по-частни управленчески науки.

Съдържание на учебната дисциплина:

Същност на управлението. Исторически преглед. Основни школи и направления. Сравнителен анализ между американската, западно-европейската и японските школи на управление. Стратегическо управление. Същност и видове стратегии. Външна среда - същност, индикатори. Алгоритъм и изграждане на стратегията. Стратегия, цели и мисия на фирмата. Фирмена култура. Стратегическо планиране – същност, етапи, алгоритъм. Методи за стратегически анализ. Матрица на БКГ и на „Дженерал Електрик“. Диверсификационна и конкурентна стратегия. Изграждане на управленчески структури. Видове ОУС. Препоръки за изграждането им. Механизъм и вземане на управленчески решения. Експертни оценки. Групово вземане на решения. Кадрова политика на фирмата. Същност и форми. Мотиви, стимули и потребности. Пирамида на Маслоу. Разрешаване на трудовите конфликти. Природа на ръководната дейност. Стиллове на управление. Лидерство и власт. Характеристика на мениджъра.

Технология на обучение и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

МАРКЕТИНГ

ECTS кредити: 6

Седмичен хорариум: 2л + 2су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 1

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Тази учебна дисциплина има за цел да задоволи потребността на студентите от знания за икономическите методи на управление в условията на пазарна икономика. В процеса на обучение ще бъде получена достатъчно информация за методите и подходите как правилно да се решават проблемите на производството и реализацията на продукцията на фирмите, как бързо да се приспособяват към потребностите и промените на пазара, защо да се диференцира спрямо потенциалните потребители и др. В програмата е предвидено разглеждането на основни въпроси, касаещи същността, ролята, средствата и възможностите на маркетинга. Целта е да доразвие получените теоретични знания в областта на маркетинга и да им придаде практическа насоченост и завършеност. Наред с представянето на фундаментални познания се формират умения за прилагане на тези знания в практиката. Това определя интердисциплинарния характер на преподаването и обучението и очакваните резултати, че получените знания ще подпомогнат изучаването, както на другите дисциплини така и на дисциплините с икономическа и бизнес насоченост.

Съдържание на учебната дисциплина:

Възникване, роля и концепции на маркетинга. Маркетингова среда. Методическо и информационно осигуряване и приложение на маркетинговите проучвания. Маркетингови програми. Изследване на пазарите, потребностите и потребителите. Целта на първата част е студентите да придобият знания и умения, относно маркетинговите мероприятия, като се формира ясна представа и убеждение в студентите, че маркетингът е силен инструмент за

постигане на фирмените цели. Усвояване на терминологичния апарат и основните постановки, характеризиращи маркетинговата дисциплина. Маркетингови стратегии. Сегментиране на пазара и позициониране на продуктите. Маркетингови служби. Стоката като маркетингово средство. Дистрибуцията като маркетингов инструмент. Цените като маркетингово средство. Проникването на стоките като маркетингово средство. Планиране и контрол на маркетинговата дейност.

Технология за обучение и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

ИКОНОМИКА НА ТРУДА

ECTS кредити: 6

Седмичен хорариум: 2л + 2су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 1

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Икономиката на труда разглежда труда като система от обществени отношения. Тя изучава закономерностите, принципите, подходите и практическите механизми, изграждащи политиките за въздействие и стимулиране на наетите лица, в процеса на тяхната икономическа реализация. Икономиката на труда е наука за диалектиката и ефективността на труда във връзка със систематичното повишаване на производителността, качеството и конкурентноспособността, в съчетание с прилагането на модерни и прогресивни форми и системи на заплащане. Тук съвременните форми за възнаграждение, се съчетават с необходимостта от създаването на условия за социална защита на наетите лица, от законодателното изискване за осигуряване на здравословни и безопасни условия на труд, от прилагането на рационална, здравословна и икономически обоснована организация, основана на естетична и водеща фирмена култура, оптимално разделение и организация на обществения и индивидуален труд. Икономиката на труда е неразривно свързана с разкриване състоянието на народонаселението и трудовите ресурси, с отчитане на потребностите от прилагане на съвременните индустриални отношения като условие и предпоставка за постигане на уеднаквяване на различните видове интереси и постигане на „социален мир“, за висок жизнен стандарт, при спазване и отчитане на изискването за осигуряване на максимална степен на заетост и разпределение на населението по региони и в страната като цяло.

Съдържание на учебната дисциплина:

Трудов процес и съвременна нормативна регламентация. Възпроизводство на населението и човешките ресурси. Пазар на труда и особености на стоката работна сила. Заетост и безработица. Стойност и цена на работната сила. Фактори, детерминиращи равнището и динамиката на работната заплата. Подходи, механизми и системи за определяне на трудовото възнаграждение. Социална защита на работната сила. Минимална работна заплата. Социално осигуряване. Здравословни и безопасни условия на труд. Организация на труда и трудови стандарти. Управление, използване и мотивиране на работната сила. Ефективност и качество на труда. Съвременни индустриални отношения. Колективен трудов договор.

Технология на обучение и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС**ECTS кредити:** 6**Седмичен хорариум:** 2л + 2су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен**Семестър:** 1**Методическо ръководство:**

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Учебната дисциплина „Международен бизнес“ има съществено значение за студентите от специалност „Маркетинг, иновации и брандинг“ поради изключително важната роля на външнотърговския обмен и другите форми на международното сътрудничество за развитието на бизнеса на фирмите. В структурно отношение обхваща основни теоретико-методологични и приложни знания относно основните групи участници в международния бизнес и различните форми за навлизане на международните пазари. Внимание е отделено на сделките на компенсационен принцип, лицензионното споразумение, франчайзинга и преките чуждестранни инвестиции като форма за навлизане на международните пазари.

Съдържание на учебната дисциплина:

Участници в международния бизнес. Начини за навлизане на международния пазар. Фирми, които инициират и осъществяват международен бизнес. Посредници в международния бизнес. Съдействащи организации в международния бизнес. Износ, основни етапи в процеса на износ. Форми на плащане при износа и вноса. Източници на финансиране на външнотърговските операции. Сделки на компенсационен принцип. Лицензионно споразумение. Франчайзинг. Преки чуждестранни инвестиции – същност и основни характеристики. Видове преки чуждестранни инвестиции. Мотиви за осъществяване на преки чуждестранни инвестиции. Международни смесени предприятия.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

УПРАВЛЕНИЕ НА РЕКЛАМАТА

ECTS кредити: 6

Седмичен хорариум: 2л + 2су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 1

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Изучаването на дисциплината е предпоставка за обогатяване на социалната и икономическата култура на студентите, като осигурява възможност за използване на целия арсенал от познания, придобити в процеса на обучението им по специалността. Дисциплината дава шанс за третиране на логическата мисъл, придавайки възможност за генериране на свежи идеи, като насърчава студентите да оценят преимуществата на нетрадиционното мислене.

Дисциплината има възлово място в процеса на формиране на системата от научни знания, умения и навици, необходими за специалиста-маркетолог. Основавайки се на общите и специфичните знания, получени в общия курс по основи на маркетинга, обучението се явява като продължение и логическо надграждане на познанията, с успоредно усвояване на нови знания, формиране на навици и умения, които ще имат висока практическа стойност за студентите за тяхната бъдеща реализация.

Съдържание на учебната дисциплина:

Въведение в управлението на рекламата. Рекламата и останалите елементи в комуникационния микс. Роля на рекламата в промоционалния микс. Рекламна аудитория. Характеристики на рекламната аудитория. Фактори, влияещи върху нагласите на аудиторията. Управление на рекламния процес. Рекламни стратегии. Планиране на рекламна кампания. Създаване на рекламно послание и копирайтинг. Роля на креативността в копирайтинга. Рекламни обекти. Мисия. Медиа планиране. Тестване на рекламната ефективност. Подготовка и избор на методи за рекламен бюджет. Етически и социални аспекти в рекламата. Управление на рекламната агенция. Роля на рекламата за националното развитие.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

ЦЕНОВИ СТРАТЕГИИ

ECTS кредити: 5

Седмичен хорариум: 2л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 2

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Курсът по дисциплината е съобразен с предвидения хорариум по учебен план на специалността. Дисциплината е включена във фундаменталния блок задължителни дисциплини, като целта е да се положат стабилни основи, върху които ще се надграждат бъдещите познания на студентите по специалните дисциплини, включени в по-горните курсове на специалността. Курсът е изграден на базата на съвременните постижения на теорията и практиката в областта на либерализираните и на държавно регулираните цени. Целите и задачите на учебната дисциплина са студентите да придобият знания и умения по преподавания материал. В процеса на обучение студентите трябва да усвоят теоретичните основи на фирмените и държавните стратегии, както и да добият компетентност за реалното приложение на ценовите стратегии, прилагани от фирмите, съобразно пазарната ситуация.

Съдържание на учебната дисциплина:

Същност, принципи, цели, задачи, изисквания, начини, етапи и информация за разработване на ценови стратегии. Характеристика на широко използвани ценови стратегии. Ценови стратегии в зависимост от равнището на цените. Ценови стратегии спрямо различните купувачи. Ценови стратегии съобразно характера на пазара. Ценови стратегии в зависимост от пазарната ситуация. Ценови стратегии, отчитащи разходите, качеството и различните фази на жизнения цикъл на стоките. Стратегия на трансферни цени. Стратегия на актуализация и тестване на цените. Рискове и застраховане при прилагане на ценовите стратегии. Необходимост, цели и видове държавни стратегии на регулиране на цените. Държавни стратегии на пряко регулиране на цените. Държавни стратегии на косвено и комбинирано регулиране на цените. Държавни стратегии на регулиране на цените на някои стоки в европейските страни. Стратегии на наддържавно регулиране на цените на ЕС.

Технология на обучение и оценяване

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

КОМУНИКАЦИОННА ПОЛИТИКА**ECTS кредити:** 3**Седмичен хорариум:** 2л + 1су**Форма за проверка на знанията:** текущ контрол и изпит**Вид на изпита:** писмен**Семестър:** 4**Методическо ръководство:**

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Дисциплината има за цел да задълбочи познанията на студентите за ролята, същността и спецификата на комуникациите при осъществяването и управлението на дейността на корпорациите. С оглед на това, основните направления на комуникационната политика (пъблик рилейшънс, рекламна политика, насърчаване на продажбите, лични продажби и спонсориране и т.н.), се разглеждат в зависимост от характера и спецификата на дейността на различните корпорации (например, продаващи продукта си само на пазара на ЕС или на други пазари), техните организационни и управленски структури и др. Когато разглеждат ролята и характера на комуникациите при международния бизнес редица български изследователи обосновават извода, че в условията на пазарно стопанство въпреки икономическите трудности и ограничените експортни възможности, външноикономическата дейност на българските фирми налага интензифициране на рекламните комуникации на външните пазари. Те предлагат при тяхната подготовка и

осъществяване да се отчитат не само характера на фирмата и стоките или услугите, но и състоянието и особеностите на пазарите, където се провеждат рекламните комуникации (икономически, културни, демографски и др. условия, конкуренция и т.н.). Задграничните комуникации и въздействията върху потенциалните купувачи в чужбина, когато са добре подготвени, планирани, организирани и реализирани, съдействат за развитие на производството и търговията, за повишаване ефективността на международния бизнес.

Съдържание на учебната дисциплина:

Комуникациите в системата на маркетинга – същност, роля, задачи и цели. Комуникационна стратегия и основни елементи на комуникационната политика. Пъблик рилейшънс (връзки с обществеността). Възникване, развитие, същност и функции на рекламата. Видове реклама. Организация на рекламната дейност. Основни участници в рекламния процес. Мотивация на предмета и целите на рекламата. Разработване на рекламното послание. Основни насоки, етапи и методи на маркетинговите и рекламните проучвания. Подготовка и планиране на рекламните комуникации. Процес на рекламната кампания. Основни канали за реализация на рекламата. Организиране и осъществяване на рекламна кампания. Рекламни константи – търговска марка, наименование за произход и др. Печатни средства за разпространение на рекламата. Реклама в периодичния печат. Специализирани печатни рекламни издания. Директна реклама – същност, видове и изисквания. Реклама чрез електронно-излъчвателни средства – радиореклама, телевизионна реклама, реклама в Интернет. Други средства за разпространение на рекламата. Кинореклама. Външна и транспортна реклама. Реклама на мястото на продажбите. Международни панаири, изложби, ревиюта и др. Рекламна опаковка и амбалаж и други рекламни средства. Насърчаване на продажбите. Лични продажби и спонсориране.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

ОСНОВИ НА ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВОТО

ECTS кредити: 6

Седмичен хорариум: 2л + 2су

Форма за проверка на знанията: текуща контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 2

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Лекционният курс е насочен към разкриване същността, съдържанието, управлението и организацията на предприемаческия бизнес в пазарната икономика. Целта на учебната дисциплина е студентите да получат задълбочени знания по теоретичните и практическите проблеми на предприемачеството и да се запознаят с основни подходи на неговата реализация в съвременните условия. Основните задачи, които следва да бъдат решавани при реализацията на учебната програма са: усвояване на знания за теоретичните основи и развитието на икономическата теория за предприемачеството; усвояване на знания за същността и характерните черти на предприемачеството, неговата роля за решаването на социално-икономически проблеми и необходимите икономически условия и институционални предпоставки за неговото развитие. Запознаване с проблемите и подходите при организацията и управлението на предприемаческия бизнес.

Съдържание на учебната дисциплина:

Теории за предприемачеството. Същност на предприемачеството. Качества на предприемачите в научната литература. Мотиви за предприемачески бизнес. Функции на предприемача. Субекти и обкръжаваща среда на предприемаческата дейност. Условия и фактори за развитие на предприемачеството. Видове предприемачество. Роля на предприемачеството за социално-икономическото развитие. Предприемаческа идея. Иновациите в предприемаческата дейност. Предприемачески решения. Предприемачеството като професия. Култура, етика и социална отговорност в предприемаческата дейност.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

ПОВЕДЕНИЕ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ**ECTS кредити:** 6**Седмичен хорариум:** 2л + 1су**Форма за проверка на знанията:** текущ контрол и изпит**Вид на изпита:** писмен**Семестър:** 2**Методическо ръководство:**

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Проучването и познаването на поведението на потребителя на пазара, като част от маркетинга, има съществено значение за успеха на всяка фирма на пазара. За студентите има важно значение изучаването на различните форми на проявление на потребителското поведение и на основните фактори, които го предопределят. Целта на курса на обучение по дисциплината е да се спомогне за осъзнаване на необходимостта от познаването на поведението на потребителя, както и да даде отговор на въпроса как адекватно да се отреагира при определени ситуации. За тази цел се създават умения в студентите да се разпознават различните видове поведение, причините за тяхното пораждаване и се изучават подходите, които трябва да се прилагат за всяко поведенческо направление.

Съдържание на учебната дисциплина:

Теоретични основи на потребителското поведение. Процес на вземане на решение за покупка. Процес на вземане на решение за покупка. Подходи за вземане на решение за покупка. Информационно осигуряване и сравнителен анализ. Културни фактори, обуславящи потребителското поведение. Социални фактори, обуславящи поведението на потребителя. Личностни фактори, обуславящи потребителското поведение. Психологически фактори, обуславящи поведението на потребителя. Маркетингова характеристика на индустриалния пазар и организациите – купувачи. Процес на вземане на решение за покупка на индустриални стоки.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

ECTS кредити: 3

Седмичен хорариум: 2л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 1

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Студентите ще се запознаят със съвременните теории, практически подходи и инструменти за управление на човешките ресурси. В процеса на обучение те ще получат достатъчно информация за предпоставките, които обуславят теорията за човешкия капитал и механизмите за пълноценно използване на човешките ресурси. Ще се разграничават спецификата в методологията и технологията за прилагане на различните системи, програми и инструменти. Специално внимание ще бъде отделено на мотивацията и мобилността. Ще се запознаят с ролята на контекста и на мениджърския състав при разработване и прилагане на системите за управление на човешките ресурси. Курсът е съобразен с предвидения хорариум и позволява да се усвоят същността, ролята, инструментите и възможностите на управление на този изключителен ресурс на всяка система. Целта на учебната дисциплина е студентите да придобият знания и умения по преподаваната материя и се формира у тях ясна визия и убеждение, че управлението на човешките ресурси е съвременна концепция и предлага система от инструменти за постигане на фирмените цели, за просперитет на всяка икономическа система в съвременния свят.

Съдържание на учебната дисциплина:

Човешки ресурси – определения, проблемни област и управленски проекции. Трудов пазар. Качество и цена на труда. Възникване и генезис на теорията и практиката по управлението на човешките ресурси. Съвременни измерения и политики. Управленски субекти и структуриране на човешките ресурси – нива, фактори, тенденции. Мотивация, мотивационни стратегии и модели. Мобилност на човешките ресурси – фактори и управленски подходи. Фирмена политика, системи и програми за управление на човешките ресурси. Индустиални отношения и регламентация. Потребности от човешки ресурси. Набор, подбор и въвеждане на новопостъпилите. Система за оценяване и атестация. Производителност на труда и система за заплащане. Система за безопасни и здравословни условия.

Технология за обучение и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

МЕНИДЖМЪНТ В ГЛОБАЛНА СРЕДА

ECTS кредити: 5

Седмичен хорариум: 2л + 2у

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 2

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Лекционният курс по дисциплината в структурно отношение обхваща основни теоретико-методологични и приложни знания относно динамичната и актуална проблематика на методите и формите на управление на сложните външнотърговски и външноикономически операции, осъществявани от съвременната национална и интернационална компания. Целта на учебната дисциплина е да разшири познанията на студентите - магистри по проблемите на мениджмънта в глобална среда и на тази база да допринесе за придобиване на комплексна многофункционална подготовка без да дублира основни въпроси, които са предмет на други учебни дисциплини. Основните задачи, които следва да бъдат решавани при реализацията на учебната програма са: Да се разширят подготовката и знанията на студентите – специализанти от магистърската степен на специалност „Стопанско управление“ по проблемите на мениджмънта в глобална среда, в условията на изключителен динамизъм в развитието на световното стопанство, както и на отделните страни. Да се изяснят спецификата на обекта и субекта и методите на управление, прилагани по отношение на външноикономическата дейност, осъществявана в условията на динамичното международно обкръжение. Въз основа на теоретично-фундаменталните начала се прави преход към подробно изясняване на интернационалните параметри на функционалноориентираното управление на равнище фирма.

Съдържание на учебната дисциплина:

Интернационализацията и глобализацията на стопанската дейност и съвременния мениджмънт. Икономически и управленски теории за фирмата. Практически възгледи и определения за фирмата в контекста на вътрешностопанската и международната дейност. Теоретични основи и понятия за мениджмънт в глобална среда. Основни характеристики на мениджмънта в глобална среда. Мениджмънт в глобална среда от перспективата на модерните теории за транснационалния и глобалния капитал. Модерните управленски теории и мениджмънт в глобална среда. Специфични теоретични направления в мениджмънта в глобална среда: теоретични възгледи за културното въздействие върху фирмения мениджмънт. Стратегическо планиране в международния бизнес обект и интернационално обкръжение. Стратегически анализ – основни положения, обхват, фирмени цели, фирмена мисия и социална отговорност, оценка на ресурсната осигуреност на фирмата и нейната конкурентоспособност. Стратегически анализ и конкурентни предимства. Стратегическо планиране в международния бизнес и балансирана система от показатели на Нортън и Каплан - друг подход към целеполагането. Стратегически анализ и интернационално обкръжение. Риск и видове рискове в интернационалното обкръжение. Организационно осигуряване на планирането на международния бизнес. Организация на плановата дейност. Международни фирмени стратегии. Конкуренти предимства и корпоративни стратегии. Интернационализация, глобализация и корпоративни стратегии. Корпоративни стратегии в зависимост от начина на навлизане на пазара. Стратегии за песимистичния сценарий или за аварийните стратегии и планове. Организиране в мениджмънта в глобална среда – основни теоретико-методологични положения. Организиране и влияние на културния фактор. Организиране на дейността на транснационалните и глобалните компании. Принципи на организиране и типове дивизионални структури. Вътрешно фирмени отношения.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

ОРГАНИЗАЦИОННО ПОВЕДЕНИЕ

ECTS кредити: 3

Седмичен хорариум: 2л + 0су

Форма за проверка на знанията: текуща оценка и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 1

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански Факултет

Анотация:

Организационното поведение изучава устойчивите характеристики на поведението на човека и човешките общности от гледна точка на организирания труд и управлението. То е интердисциплинарна област, която е посветена както на изучаването и разбирането на причините, структурата и динамиката на индивидуалното и груповото трудово поведение, така и на практиката на въздействието върху него, неговото реално практическо управление. Организациите са социални системи, обединяващи човешки и материални ресурси. Поведението на отделните личности и на групи от хора, които управляват организациите, или работят за тях, е до голяма степен непредсказуемо, доколкото в основата му лежат комплексни и взаимодействащи си причини: индивидуални особености, потребности и интереси, ценностни системи, мотивации, отношения и пр. В същото време това поведение трябва да бъде изучавано, разбирано и управлявано, защото трудът заема най-важно място в живота на всеки човек, защото няма по-важен фактор за успеха на една организация, от хората ѝ, и защото от ефективното функциониране на организацията зависи благоденствието на всяко общество. Организационното поведение е търсена и популярна дисциплина за студентите и специализантите в областта на общия мениджмънт, бизнесадминистрацията и управлението на човешките ресурси във всички известни световни центрове за обучение в тази област.

Съдържание на учебната дисциплина:

Организационното поведение като научна област и академична дисциплина – предмет, цели, равнища на анализ, подходи. Концепции лежащи в основата на организационното поведение – за природата на човека, за природата на организацията. Индивидуално трудово поведение – индивидуални различия. Динамика на индивидуалните различия. „Аз”-ът в организационното поведение. Мотивация. Отношение. Ангажираност, място на мотивационния проблем в познанието за човека. Мотивите и мотивацията в сферата на организационното поведение. Мотивационни модели. Видове мотивация към труд – нагласа, ангажираност, съпричастност. Организационни теории. Организационни аспекти на организацията. Класическа организационна теория. Бюрократична организация на Вебер. Организацията като социо-техническа система. Четиримелния модел на Болман и Дийл. Групите в организацията. Същност. Типология на групите. Контактност на групите. Организационни роли. Статус и социализация. Социално-групови роли. Статус. Социализация. Формални групи и структури. Неформални групи и структури. Неформална организация. Имидж на организацията. Организационна култура. Форми. Функции на организационната култура. Природа на организационната култура. Форми на организационната култура. Функции на организационната култура.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

СТРАТЕГИЧЕСКИ МАРКЕТИНГ

ECTS кредити: 5

Седмичен хорариум: 2л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 3

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и

маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Тази учебна дисциплина има за цел да доразвие получените теоретични знания в областта на маркетинга и да им придаде практическа насоченост и завършеност. В програмата е предвидено разглеждането на основни въпроси, касаещи методологията и методиката на разработване, реализиране и контролиране на маркетинговите стратегии във фирмите. Наред с представянето на фундаментални познания се формират умения за прилагане на тези знания в практиката. Това определя интердисциплинарния характер на преподаването и обучението и очакваните резултати, че получените знания ще подпомогнат изучаването, както на другите дисциплини така и на дисциплините с икономическа и бизнес насоченост.

Съдържание на учебната дисциплина:

Същност и цели на стратегическия маркетинг. Основни решения, свързани със стратегическия маркетинг. Равнища на вземането на стратегически решения. Същност и роля на маркетинговата стратегия. Разработване на маркетингова стратегия – условия, изисквания и етапи на процеса. Маркетингови изследвания и маркетингова информационна система. Сегментиране на пазара, избор на целеви пазар и позициониране на продукта на пазара. Стратегически маркетингов анализ – анализ на маркетинговата среда, анализ на пазара и поведението на потребителите, анализ на конкурентите. Стратегическо маркетингово планиране – същност, значение и етапи. Методи за стратегически анализ – метод на Бостънската консултантска група, метод на Дженерал Електрик, метод на Игор Ансъф. Корпоративни стратегии. Базови стратегии. Стратегии на бизнес портфейла. Функционални стратегии. Оперативни маркетингови стратегии.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

СТОКОВА И ПЛАСМЕНТНА ПОЛИТИКА

ECTS кредити: 5

Седмичен хорариум: 2л + 2су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 3

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и

маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Изучаването на дисциплината е предпоставка за обогатяване на социалната и икономическата култура на студентите, като осигурява възможност за използване на целия арсенал от познания, придобити в процеса на обучението им по специалността. Дисциплината дава шанс за трениране на логическата мисъл, придавайки възможност за генериране на свежи идеи, като насърчава студентите да оценят преимуществата на нетрадиционното мислене. Дисциплината има възлово място в процеса на формиране на системата от научни знания, умения и навици, необходими за специалиста – мениджър. Основавайки се на общите и специфичните знания, получени в общия курс по основи на маркетинга, обучението се явява като продължение и логическо надграждане на познанията, с успоредно усвояване на нови знания, формиране на навици и умения, които ще имат висока практическа стойност за студентите за тяхната бъдеща реализация. Целта на курса е да се задоволи голямата потребност от знания за адекватно приспособяване и успешна изява в условията на непрекъснато променяща се икономическа конюнктура.

Съдържание на учебната дисциплина:

Стоката като елемент на маркетинг микса. Формиране на стоковата политика на фирмата. Процедура за формиране на стоковата политика. Иновационна политика на фирмата. Формиране на иновационна стратегия. Организация на иновационната дейност. Процес на създаване на нов продукт. Маркетингова стратегия на новите продукти. Дизайн, опаковка, маркировка на новите продукти. Методи за оценяване на предпочитанията на потребителите към алтернативни варианти на нов продукт. Маркетингът и научно-техническата политика.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

СТРАТЕГИЧЕСКО УПРАВЛЕНИЕ**ECTS кредити:** 5**Седмичен хорариум:** 2л + 2су**Форма за проверка на знанията:** текущ контрол и изпит**Вид на изпита:** писмен**Семестър:** 3**Методическо ръководство:**

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Акцентира се върху теорията и съчетана с практико-приложния ѝ характер и различието между опита на водещите в света фирми и нашата управленческа практика. Целта на дисциплината е да дообогати познанията на студентите с проблемите на стратегическото управление. С цел избягване на повторения в двете програми, акцента е поставен върху практико-приложната част на проблематиката, като същевременно въпроса за стратегическото управление и връзката му с изграждането на управленчески структури се разглежда в по-голяма дълбочина.

Съдържание на учебната дисциплина:

Същност на управлението. Анализ на промените в управлението през 60-те години на ХХ в. Възникване на стратегическото управление. Същност на стратегическото

управление. Стратегия и цели. Йерархия на целите. Алгоритъм на изграждане на стратегията. Роля на външната среда. Сценариен анализ. Метод на сегментацията. Проектиране и избор на стратегия. Мисия на организацията. Инструментариум за разработване на стратегията; портфейлен анализ, матрица на Бостонската консултативна група, матрица на „Дженерал електрик“, матрица на Ансъф. Диверсификационна стратегия. Същност на диверсификацията. Видове диверсификационни стратегии и механизъм на тяхното изграждане. Конкурентна стратегия. Анализ и профилиране на конкурентите. Форми на конкурентна борба и механизъм на изграждане на конкурентната стратегия. Стратегия и фирмена култура. Същност на управленческата структура. Организацията като система; общ модел и неговите основни характеристики. Структура, връзки, цели и поведение. Организационно проектиране. Видове управленски структури (базови понятия - звено на управление, ниво на управление, мащаб на управляемост, делегиране и пр.) Функционална управленческа структура – същност, изграждане, противоречия. Дивизионална управленческа структура. Вертикална и хоризонтална интеграция. Диверсификация и дивизионалност. Роля на ръководството. Роля на ръководството в изграждането на стратегията и управленческата структура.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

РЕКЛАМА И МЕДИИ

ECTS кредити: 6

Седмичен хорариум: 3л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 3

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Дисциплината цели задълбочаване и разширяване на теоретичните и практико-приложни познания и компетенции в областта на връзките с обществеността, маркетинговите комуникации и рекламата. Акцентира се върху изграждането на системни знания и практически умения за анализ, диагностика, оценка, планиране, организация, изпълнение и контрол на рекламната дейност и медийните комуникации на компаниите. Обучението по дисциплината се осигурява чрез ефективни съвременни форми като разработване на курсов проект, практически изследвания и анализи, решаване на казуси, задания и пр.

Съдържание на учебната дисциплина:

Функции и цели на рекламата. Рекламни канали и средства. Дигитални и социални медии. Връзки с обществеността. Комуникация и медийно общуване. Медийна манипулация. Сегментиране на пазара, избор на пазар и позициониране. Разработване на рекламна кампания. Рекламен дизайн. Изграждане на рекламна стратегия. Изследване и оценка на рекламата. Бранд мениджмънт.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни

упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

МЪРЧАНДАЙЗИНГ

ECTS кредити: 4

Седмичен хорариум: 2л + 0су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 3

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Учебната програма „Марчандайзинг“ надгражда и задълбочава знанията на студентите, получени при изучаването на учебната дисциплина „Поведение на потребителя“. Мърчандайзингът се разглежда като самостоятелен вид професионална активност, осъществявана чрез дейности, осигуряващи управление на поведението на потребителите и купувачите, на базата на анализ на разпределението на личностните, познавателните, културните и т.н. ресурси на личността.

Целта на курса на обучение по дисциплината е да се спомогне за възприемането от студентите на мърчандайзинга като приложна наука, която съчетава в себе си знанията за търговските методи и практики, рекламата, логистиката, приложната психология и социология, принципите на дизайна и композициите. Като сложен комплекс от маркетинг в рамките на стените на магазина, включващ програми за стимулиране на продажбите, маркетингови комуникации, управление на поведението на купувачите и т.н. Да стимулира осъзнаването на факта, че чрез използването на методите и техниките на мърчандайзинга, търговецът може да управлява желанието за покупка на потребителите, посетили неговия магазин, а възприемането на мърчандайзинга като концепция, не само помага за увеличаване на печалбите и продажбите, но също и позволява да се създават нови комбинации и съчетания от стоки и стокови групи с по-голяма потребителска стойност в очите на купувачите.

Съдържание на учебната дисциплина:

Области на изучаване на потребителите. Изучаване на отношенията. Проучване на отношението на потребителите към определена стокова марка. Изследване на ценностната система на потребителите. Мърчандайзинг – същност, определение, методи. Цели и задачи на мърчандайзинга. Управление на продажбите. Мърчандайзингът като форма и вид управленска дейност. Поведение на купувачи и потребители. Психологически типове купувачи и потребители. Изследване поведението на потребителите, въздействие и управление. Ползата от рефлексите. Вниманието на потребителя: влияние на избора на потребителя. Усещане и възприятие: формиране образът на стоката. Свойствата на възприемането: въздействие върху акта на купуване. Модели на поведение на потребителите. Използване на психоанализата и несъзнателните мотиви на купувачите. Управление на поведението на потребителите: външни фактори на влияние. Мотивация на потребителите: индивидуални и корпоративни (бизнес) клиенти. Мотивационни теории и модели. Проучване на избора на потребителя. Управление на поведението на фирмата като купувач. Изучаване на отношението на потребителите към компанията.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на обучението, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и курсови проекти.

МЕЖДУНАРОДНИ СТОКОВИ ПАЗАРИ**ECTS кредити:** 5**Седмичен хорариум:** 2л + 1су**Форма за проверка на знанията:** текущ контрол и изпит**Вид на изпита:** писмен**Семестър:** 3**Методическо ръководство:**

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Курсът има за цел да запознае студентите с изключително важна проблематика. В условията на пазарна икономика, без познаването на тенденциите в развитие на пазарите, на които се купува или продава е немислим успешния бизнес на фирмите. Ето защо на лекциите и на семинарните занятия студентите ще имат възможност да се запознаят със същността и териториите на международните с методите и подходите, с предпоставките за изучаване, оценка и прогнозиране на конюнктурата на тези пазари. Специално внимание се отделя и на особеностите на изучаването и прогнозирането на цените на големи стокови групи – суровини и готови изделия.

Съдържание на учебната дисциплина:

Същност и видове международни пазари. Определяне, характеристика и причини за изучаване на пазарната конюнктура. Определения за конюнктура. Особенности на конюнктурата. Необходимост от изучаване на конюнктурата. Теории за конюнктурата. Фактори, които определят конюнктурата. Система от показатели за изучаване на конюнктурата. Конюнктура и цени. Организационни въпроси на анализа и прогнозирането на конюнктурата. Методи за изучаване и прогнозиране на конюнктурата. Източници на информация за изучаване и прогнозиране на конюнктурата. Специфика и методология на изучаване и прогнозиране на конюнктурата на пазари на суровини и горива. Специфика на изучаване и прогнозиране на конюнктурата на пазарите на машини и съоръжения.

Технология за обучение и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

СТРАТЕГИЧЕСКО ПЛАНИРАНЕ

ECTS кредити: 5

Седмичен хорариум: 2л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 1

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Лекционният курс по дисциплината „Стратегическо планиране“ е разработен в съответствие с общите цели на обучението по специалност „Бизнес маркетинг и реклама“. В структурно отношение обхваща основни теми за съвременните теории, практически подходи и инструменти за стратегическото планиране. В процеса на обучение студентите ще получат достатъчно информация за предпоставките, които обуславят необходимостта от стратегическо мислене и действие на всички равнища в икономиката. Ще се разграничават спецификата в методологията и технологията на разработване на различните фирмени стратегии. Специално внимание ще бъде отделено на иновационните стратегии и стратегиите за пълноценно използване на човешкия капитал. Ще се аргументират различните бариери за избор и осъществяване на стратегии и инструментите за тяхното преодоляване в съвременния икономически контекст. Курсът е съобразен с предвидения хорариум и позволява да се усвоят същността, ролята, инструментите и възможностите на стратегическото планиране. Целта на учебната дисциплина „Стратегическо планиране“ е студентите да придобият знания и умения по преподаваната материя и да се формира у тях ясна визия и убеждение, че стратегическото планиране е философия и инструмент за постигане на фирмените цели, за просперитет на всяка икономическа система в съвременния свят.

Съдържание на учебната дисциплина: Предпоставки и философия на основните стратегически модели. Стратегическото планиране – определение, характеристики, равнища. Принципи, подходи, методи и субекти на стратегическото планиране. Анализ на външната и вътрешната среда, прогнозиране на факторите и определяне основните насоки на развитие. Стратегически анализ и анализ на конкурентите, избор на фирмена стратегия. Цели, ключови понятия и типове стратегии. Стратегия на научноизследователското осигуряване. Стратегии за повишаване производителността на човешкия фактор. Стратегически решения в условията на евроинтеграцията и глобализацията-възможности и бариери при избор на стратегии и осъществяването им.

Технология за обучение и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

МАРКЕТИНГОВО КОНСУЛТИРАНЕ

ECTS кредити: 3

Седмичен хорариум: 2л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 4

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Лекционният курс е разработен в съответствие с общите цели на специалността. Той е насочен към разкриване на същността и съдържанието на консултирането, маркетинговия подход към него, ефективните методи за решаване на маркетинговите и управленски задачи в пазарната икономика.

Целта на учебната дисциплина «Маркетингово консултиране» е студентите да получат задълбочени знания по теоретичните и практическите проблеми на консултирането в сферата на маркетинга и да се запознаят с основни подходи на неговата реализация в съвременните условия.

Съдържание на учебната дисциплина:

Същност на консултирането и предпоставки за неговото прилагане. Подход на маркетинговото консултиране. Инструменти на маркетинговото консултиране. Методи за изследване и методи за въздействие. Проекти на маркетинговото консултиране. Методи на консултантската фирма за оптимизиране на организационната структура и функционалните направления на дейността на предприятието. Програма за оптимизация и отчет на консултанта. Внедряване на проектите за оптимизация. Експертиза на бизнес проектите. Ревизиране на маркетинга. Консултиране на разработване на рекламна кампания. Консултанти и консултантски агенции. Стиллове и способности за консултиране. Избор на консултант. Възможности за самодиагностика.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

БАНКОВ МАРКЕТИНГ

ECTS кредити: 3**Седмичен хорариум:** 2л + 1су**Форма за проверка на знанията:** текущ контрол и изпит**Вид на изпита:** писмен**Семестър:** 4**Методическо ръководство:**

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Целта на курса е да се задоволи потребността на студентите от знания за икономическите методи на управление в условията на пазарна икономика. В процеса на обучение ще бъде получена достатъчно информация за методите и подходите как правилно да се решават проблемите на производството и реализацията на продукцията на фирмите, как бързо да се приспособяват към потребностите и промените на пазара, защо да се диференцирано спрямо потенциалните потребители и др. Курсът е съобразен с предвидения хорариум, като позволява да се усвоят същността, ролята, средствата и възможностите на маркетинга.

Съдържание на учебната дисциплина:

Възникване, роля и концепции на маркетинг. Маркетингова среда. Методическо и информационно осигуряване и приложение на маркетинговите проучвания. Маркетингови програми. Изследване на пазарите, потребностите и потребителите. Маркетингови стратегии. Сегментиране на пазара и позициониране на продуктите.

Маркетингови служби. Стоката като маркетингово средство. Дистрибуцията като маркетингов инструмент. Цените като маркетингово средство. Проникването на стоките като маркетингово средство. Планиране и контрол на маркетинговата дейност.

Технология за обучение и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ НА РЕКЛАМНА КАМПАНИЯ

ECTS кредити: 3

Седмичен хорариум: 2л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 4

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Лекционният курс по дисциплината е предпоставка за обогатяване на познанията на студентите, като надгражда познанията по основни специализирани дисциплини, изучавани в предходните семестри по специалността. Дисциплината дава шанс за третиране на логическата мисъл, придавайки възможност за генериране на свежи идеи, като насърчава студентите да оценят преимуществата на нетрадиционното мислене.

След преминаване на курса по дисциплината, студентите трябва да са придобили основни знания и умения как да организират и осъществяват рекламни кампании; как да оптимизират рекламните бюджети, с цел получаване на синергетичен ефект от тяхното потребление, да знаят какви са предпоставките за успешната рекламна изява на фирмите, както и посредством рекламната политика как да осигурят конкурентноспособност на фирмата и нейните продукти на пазара.

Съдържание на учебната дисциплина:

Рекламен процес. Определяне на обекта на рекламата, провеждане на рекламни и маркетингови проучвания. Формулиране на целта на рекламната кампания. Определяне на бюджета на рекламната кампания. Производство на рекламни носители. Медиа планиране. Оценка на разходите за реклама. Закупуване на време и място в средствата за разпространение на рекламата. Организиране и осъществяване на рекламни дейности. Оценка на ефективността на рекламната кампания.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

СТРАТЕГИЧЕСКИ МЕНИДЖМЪНТ НА ИНОВАЦИИТЕ

ECTS кредити: 3

Седмичен хорариум: 2л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 4

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Стратегическото управление на иновациите е част от иновационния мениджмънт и решава въпросите на управлението, планирането и реализацията на иновационни проекти. В курса от лекции са представени в систематизирана форма възгледи, знания и формулировки на различни водещи автори и икономисти, характеризиращи същността, условията и съдържанието на учебната дисциплина по Стратегически мениджмънт на иновациите. Курсът е тясно свързан с теорията и практиката на общия мениджмънт на предприятието, производствения мениджмънт, финансовия мениджмънт, с икономиката и организацията на предприятието и др. Стратегическия иновационен мениджмънт е инструмент за конкурентоспособност на фирмите и комбинация от иновационна култура, иновационна стратегия, иновационен капацитет и иновационна дисциплина, която прави иновациите реални и устойчиви за организацията. Тъй като иновациите са неизменна част от стратегията на компанията, иновационният процес трябва да бъде управляван в съответствие с визията и целите на организацията.

В курса се анализира се дейността по прилагането на интегриран подход към иновациите като се разглеждат редица общи и конкретни икономически особености, характеризиращи стратегиите, формите и средствата за осъществяване на иновационна дейност в страната, посочват се субектите и необходимите качества за осъществяване и реализация на иновации, разкрива се степента на иновационната активност и бариерите пред тях, състоянието, формите и темповете на иновациите в нашата страна, европейските практики в това отношение и др.

Целта на учебната дисциплина „Стратегически мениджмънт на иновациите“ е студентите да получат задълбочени знания в областта на стратегическото управление и предприемането на широк спектър решения във връзка с управлението и организацията на разработването и внедряването на иновациите в предприятието.

Съдържание на учебната дисциплина:

Въведение, цел и задачи на учебната дисциплина. Същност на управлението. Възникване на стратегическото управление. Същност на стратегическото управление. Стратегия и цели. Успешният мениджмънт на иновациите – стратегическа задача при съвременните икономически условия. Иновациите – централен проблем на стратегиите и политиката на развитие на съвременната икономика.

Иновационен процес. Класификации на иновациите. Проектиране и избор на стратегия. Мисия на организацията. Стратегии за осъществяване на иновационна дейност. Иновационни мрежи. Иновационна активност и бариери пред иновациите. Преодоляване на бариерите пред иновациите. Стратегически мениджмънт на иновациите и тенденциите в иновационната дейност. Иновации и интелектуална собственост. Международно сътрудничество в областта на интелектуалната собственост. Авторско право и сродни на него права. Индустиална интелектуална собственост, Патенти и сродни понятия. Промислен дизайн, марки и географски означения. Лицензиране и трансфер на технологии. Изграждане на иновационна инфраструктура в България. Технологични центрове, бизнес-инкубатори и технологични паркове. Развитие на европейското изследователско пространство. Иновационни програми на Европейския съюз.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

РЕКЛАМНА ПОЛИТИКА НА МАЛКИТЕ И СРЕДНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**ECTS кредити:** 3**Седмичен хорариум:** 2л + 1су**Форма за проверка на знанията:** текущ контрол и изпит**Вид на изпита:** писмен**Семестър:** 4**Методическо ръководство:**

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Изучаването на дисциплината „Рекламна политика на малките и средни предприятия“ е предпоставка за обогатяване на социалната и икономическата култура на студентите, като осигурява възможност за използване на целия арсенал от познания, придобити в процеса на обучението им по специалността. Дисциплината дава шанс за трениране на логическата мисъл, придавайки възможност за генериране на свежи идеи, като насърчава студентите да оценят преимуществата на нетрадиционното мислене.

Дисциплината има възлово място в процеса на формиране на системата от научни знания, умения и навици, необходими за специалиста – маркетинголог. Основавайки се на общите и специфичните знания, получени в общия курс по основи на маркетинга, обучението се явява като продължение и логическо надграждане на познанията, с успоредно усвояване на нови знания, формиране на навици и умения, които ще имат висока практическа стойност за студентите за тяхната бъдеща реализация.

Съдържание на учебната дисциплина:

Микс на маркетингово стимулиране. Пъблик рилейшънс. Възникване и развитие на рекламата, същност, функции и видове. Организация на рекламната дейност на МСП. Основни участници в рекламния процес. Творчески процес в рекламата. Разработване на рекламно послание. Основни положения на маркетинга и рекламните проучвания. Планиране на рекламните комуникации. Организиране и осъществяване на рекламна кампания. Рекламни константи. Печатни средства за разпространение на рекламата. Насърчаване на продажбите. Лични продажби и спонсориране. Възможности за МСП чрез използване на дигитални маркетингови инструменти.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

ДИГИТАЛНИ КОМУНИКАЦИИ

ECTS кредити: 3

Седмичен хорариум: 2л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 4

Методическо ръководство:

Катедра Мениджмънт и маркетинг

Стопански факултет

Анотация:

Дисциплината „Дигитални комуникации“ е естествено и логическо продължение на курса по специалност „Маркетинг, иновации и брандинг“. Целта на лекционния курс е да формира знания и умения в студентите, относно прилагането на съвременните методи за осъществяване на маркетингови комуникации в условия на динамични технологични промени. Курсът представя начин за осмисляне на мощта на дигиталните технологии и въздействието им върху икономическите процеси.

След преминаване на курса по дисциплината, студентите трябва да придобият знания и умения да представят ясно и достъпно формулировки на проблеми и възможни решения, свързани с дигиталните комуникации. Да правят правилни преценки на пазарните условия, като избират подходящи дигитални канали и инструменти за формиране на нагласи.

Дисциплината има възлово място в процеса на формиране на системата от научни знания, умения и навици, необходими за студентите, придобиващи магистърска степен по спец. „Маркетинг, иновации и брандинг“. Основавайки се на общите и специфичните знания, получени в общия курс по маркетинг, обучението се явява като продължение и логическо надграждане на познанията, с успоредно усвояване на нови знания, формиране на навици и умения, които ще имат висока практическа стойност за студентите за тяхната бъдеща реализация.

Съдържание на учебната дисциплина:

Влияние на технологиите върху пазарните процеси. Ключови фактори: свързаност, данни и внимание. Ключови тенденции: мащабност, интеграция, сътрудничество. Комуникация, информация, медии и забавления. Икономика на споделянето: информационни каскади, мрежа от ефекти и закони за властта. Дигиталният маркетинг в системата на дигиталните комуникации. Дигитален маркетинг и потребителско съгласие. Планиране на дигитални маркетингови кампании. Изграждане на доверие в потребителите. Управление на потребителската информация. Дигитални услуги. Конструктивно фрагментиране на дигиталните медии. Доставка на стойност чрез измерване и управление на ROI. Маркетинг, насочен към дигиталните общности.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.

СЕЛФ МАРКЕТИНГ

ECTS кредити: 3

Седмичен хорариум: 2л + 1су

Форма за проверка на знанията: текущ контрол и изпит

Вид на изпита: писмен

Семестър: 4

Методическо ръководство:

Катедра „Мениджмънт и маркетинг“

Стопански факултет

Анотация:

Тази учебна дисциплина има за цел да доразвие получените теоретични знания в областта на маркетинга и да им придаде практическа насоченост и завършеност. В програмата е предвидено разглеждането на основни въпроси, касаещи себепредставянето и личностния брандинг като основа за изграждането на успешна кариера. Наред с представянето на фундаментални познания се формират умения за прилагане на тези знания в практиката. Това определя интердисциплинарния характер на преподаването и обучението и очакваните резултати, че получените знания ще подпомогнат изучаването, както на другите дисциплини така и на дисциплините с икономическа и бизнес насоченост.

Съдържание на учебната дисциплина:

Концепцията „селф маркетинг“ – същност, роля и видове. Селф маркетингът като процес. Методи на селф маркетинга. Личностно кариерно брендиране. Създаване на самоувереност. Селф маркетинг и изграждане на имидж. Самопрезентиране. Умение за водене на делови преговори. Тайм-мениджмънт. Практическо осъществяване на селф маркетинга в процеса на търсене на работа. Управление на кариерата.

Технология на обучението и оценяване:

Обучението по учебната дисциплина се извършва под формата на лекции и семинарни упражнения. Дисциплината завършва с изпит. Приоритет в обучението има практическата и самостоятелната работа на студентите. Оценяват се знанията, уменията и компетентността по време на семинарните занятия, при осъществяването на текущия контрол, като от сериозно значение са резултатите, постигнати от поставените задания и тестове.