

SYLLABUS

**INTERNATIONAL EUROPEAN
UNIVERSITY**



**EUROPEAN SCHOOL
OF BUSINESS**

Міжнародний рекламний бізнес
ОП «Менеджмент і бізнес-адміністрування»
ОП «Маркетинг та рекламний бізнес»

2024

SYLLABUS

Назва курсу та освітньої програми	Міжнародний рекламний бізнес ОП «Менеджмент і бізнес-адміністрування» ОП «Маркетинг та рекламний бізнес»
Опис курсу	Викладання дисципліни спрямоване на вивчення теоретичних основ з питань організації міжнародної рекламної діяльності, практичної підготовки студентів до створення різних типів рекламних повідомлень та розв'язання проблемних ситуації в процесі організації міжнародної рекламної діяльності. Знання та вміння з навчальної дисципліни «Міжнародна рекламний бізнес» необхідні спеціалісту для виконання планувальних, організаційно-управлінських функцій в процесі діяльності підприємств, для проведення маркетингових та рекламних досліджень, глибокого розуміння свого споживача та цільової аудиторії, для використання економічного впливу реклами на міжнародних ринках.
Передумови вивчення	Вивчення курсу базується на відповідному рівні загальних знань та навичок, які отримані при засвоєнні студентами загальнонаукових, гуманітарних та спеціальних дисциплін.
Обсяг кредитів/годин	4 кредити ЄКТС / 120 академічних годин
Формат навчання	Змішане навчання
Розташування класної кімнати	https://dist.ieu.edu.ua/course/view.php?id=781
ПІБ викладача	Ваніна Наталія Миколаївна , к.е.н., доцент
Кафедра	кафедра менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування: 
Місцезнаходження офісу	м. Київ, пр-т Академіка Глушкова, 42 В, каб. 511
Консультавання	Щовівторка з 14:00 до 15:30 з попереднім записом через корпоративну пошту
Е-mail викладача	nataliavanina@ieu.edu.ua nvanina.science@gmail.com
Цілі курсу	формування системи теоретичних знань та практичних навичок щодо сучасних форм рекламної діяльності та можливостей їх застосування в ринковій діяльності підприємств міжнародного

	рівня; порівняння національних та міжнародних інституцій реклами як засобу об'єктивізації способу життя людини постіндустріального суспільства і каналу трансляції норм і цінностей; вдосконалення розробки рекламної кампанії, стимулювання споживчої аудиторії.
Роль навчальної дисципліни у досягненні програмних результатів	Програмні результати не передбачені при вивченні вибіркової компоненти.
Результати навчання	<ul style="list-style-type: none"> - знати сутність міжнародної рекламного бізнесу як процесу; - управляти глобальними брендами; - аналізувати проблеми процесу міжнародної рекламної діяльності підприємств; - виявляти ефективні форми впливу на споживача; - досліджувати імідж бренду та розробляти стратегії та процедури його позиціонування.
Зміст курсу	<p>Тема 1. Сутність і особливості міжнародної реклами.</p> <p>Тема 2. Міжнародні рекламні ринки та їх особливості.</p> <p>Тема 3. Правове регулювання міжнародної реклами.</p> <p>Тема 4. Стратегії міжнародної рекламної діяльності.</p> <p>Тема 5. Засоби та канали міжнародної реклами.</p> <p>Тема 6. Міжнародні рекламні агентства та їх роль в організації рекламної діяльності.</p> <p>Тема 7. Культурні особливості та їх вплив на міжнародну рекламу.</p> <p>Тема 8. Брендинг у міжнародному рекламному бізнесі.</p> <p>Тема 9. Цифрові технології та інновації в міжнародному рекламному бізнесі.</p> <p>Тема 10. Оцінка ефективності міжнародних рекламних кампаній.</p>
Книги та матеріали	<ol style="list-style-type: none"> 1. Міжнародний бізнес: навч. посіб. / за заг. ред. Т. В. Орехової, М. В. Савченко. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2023. 464 с 2. Маркетинг: Світовий досвід та український вимір : підручник / За заг. ред. А. О. Старостіної. Київ : Видавництво Ліра-К, 2024. 484 с. 3. Міжнародний маркетинг: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студентів спеціальності 075 «Маркетинг», освітня програма «Промисловий маркетинг» / Співаковська Т.В., Царьова Т.О.; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 71 с. 4. Q. He, M. Meadows, D. Angwin, E. Gomes, J. Child Strategic alliance research in the era of digital transformation:

	<p>Perspectives on future research, British Journal of Management. 2020. Vol. 31 (3). P. 589–617</p> <p>5. Mladen Maksic The Evolution of Marketing: From Ancient Trade to Digital Dominance 2023 URL: https://play-media.org/insights/evolution-of-marketing-from-ancient-to-digital/</p>				
Технічні вимоги для роботи на курсі	<p>Для роботи на курсі «Міжнародний рекламний бізнес», вам необхідний регулярний доступ до комп'ютера (чи телефону) та інтернету.</p> <p>Для успішного вивчення та складання іспиту з навчального курсу, вам необхідно спочатку ознайомитись із дистанційною платформою (Moodle) та вивчити всі папки, на яких вже є або поетапно розміщені інформація або матеріали для вивчення курсу. Також потрібно буде завантажувати та створювати документи, переглядати відео або ж створювати його.</p> <p>Можливість використовувати дистанційні платформи можливо тільки з використанням корпоративної пошти.</p> <p>При неможливості зайти на курс, вам необхідно повідомити деканат або старосту або ж безпосередньо викладача курсу.</p>				
Процес навчання	<p>Процес вивчення курсу «Міжнародний рекламний бізнес» містить і собі лекції та практичні заняття.</p> <p><u>Під час лекцій</u> будуть використовуватись такі методи навчання, як <i>лекція, лекція-бесіда, дискусія, обговорення проблемних питань, демонстрація, аналіз різних ситуацій відповідно до теми лекцій.</i></p> <p><u>Під час практичних занять</u> будуть використовуватись такі методи навчання, як <i>опитування, тестування, виконання індивідуальних та командних завдань, кейсів, підготовка доповідей та презентацій, виконання аналітично-розрахункових робіт, вирішених конкретних задач та ситуацій, мозковий штурм (мозкова атака, брейнстормінг).</i></p> <div style="text-align: center;">  </div>				
Ознаки дисципліни	Термін викладання	Семестр	Міжнародна дисциплінарна інтеграція	Курс рік (навчання)	Цикли: загальної підготовки/ професійної підготовки/ вільного вибору
	1 семестр	2 семестр	так	1 курс	Цикл вільного вибору

<p>Політика оцінювання</p>	<p>У вас будуть різні способи продемонструвати свої знання і навички протягом семестру. Це включає в себе те, як відвідуєте заняття, як і що ви вносите в обговорення в класі, як виконуєте і чи вчасно виконуєте практичні завдання та тести, як виконуєте завдання з самостійної роботи, вміння презентувати свою доповідь. Додатково надається можливість виконання ІНДЗ, яке виконується індивідуально або невеликою групою у вигляді студентської наукової роботи.</p> <table border="1" data-bbox="451 477 1495 869"> <thead> <tr> <th data-bbox="451 477 1007 548">Діяльність протягом семестру</th> <th data-bbox="1007 477 1495 548">Максимальна кількість балів протягом семестру</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="451 548 1007 689">Поточна робота (відвідування, усне опитування, вирішення розрахункових задач та завдань, ситуаційних вправ)</td> <td data-bbox="1007 548 1495 689">20</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 689 1007 725">Доповіді з презентацією (2 шт.)</td> <td data-bbox="1007 689 1495 725">10</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 725 1007 761">Практичні роботи (7 шт.)</td> <td data-bbox="1007 725 1495 761">10</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 761 1007 797">Модульна контрольна робота (2 шт.)</td> <td data-bbox="1007 761 1495 797">10</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 797 1007 833">ІНДЗ (допуск до іспиту)</td> <td data-bbox="1007 797 1495 833">10</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 833 1007 869">Разом</td> <td data-bbox="1007 833 1495 869">60</td> </tr> </tbody> </table>	Діяльність протягом семестру	Максимальна кількість балів протягом семестру	Поточна робота (відвідування, усне опитування, вирішення розрахункових задач та завдань, ситуаційних вправ)	20	Доповіді з презентацією (2 шт.)	10	Практичні роботи (7 шт.)	10	Модульна контрольна робота (2 шт.)	10	ІНДЗ (допуск до іспиту)	10	Разом	60				
Діяльність протягом семестру	Максимальна кількість балів протягом семестру																		
Поточна робота (відвідування, усне опитування, вирішення розрахункових задач та завдань, ситуаційних вправ)	20																		
Доповіді з презентацією (2 шт.)	10																		
Практичні роботи (7 шт.)	10																		
Модульна контрольна робота (2 шт.)	10																		
ІНДЗ (допуск до іспиту)	10																		
Разом	60																		
<p>Шкала оцінювання</p>	<p>Мінімальна кількість балів, яку повинен набрати здобувач освіти за поточну навчальну діяльність за семестр для допуску до підсумкового контролю – 36 балів. Оцінка за дисципліну визначається як сума підсумкового балу за поточну діяльність та балу за підсумковий контроль і виражається за багатобальною шкалою.</p> <p>Оцінка з дисципліни, яка завершується іспитом, визначається як сума балів за поточну навчальну діяльність (не менше 36), бали за індивідуальну самостійну роботу здобувача освіти (не більше 6) та балів за іспит (не менше 24).</p> <p>Загальний бал з дисципліни становить 100. Сумарна оцінка за вивчення дисципліни виставляється за національною та європейською шкалою.</p> <p>Підсумковий контроль у формі іспиту проводиться після завершення вивчення усіх тем дисципліни і складається здобувачами освіти у період залікової сесії.</p> <p>Загальна підсумкова оцінка в балах, за національною шкалою та за шкалою ЄКТС заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента.</p> <p style="text-align: center;">Шкала оцінювання: національна та ЄКТС</p> <table border="1" data-bbox="451 1727 1495 2049"> <thead> <tr> <th data-bbox="451 1727 635 1899" rowspan="2">Сума балів за всі види навчальної діяльності</th> <th data-bbox="635 1727 746 1899" rowspan="2">Оцінка ЄКТС</th> <th colspan="2" data-bbox="746 1727 1495 1787">Оцінка за національною шкалою</th> </tr> <tr> <th data-bbox="746 1787 1066 1899">для екзамену, курсового проекту (роботи), практики</th> <th data-bbox="1066 1787 1495 1899">для заліку</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="451 1899 635 1935">90-100</td> <td data-bbox="635 1899 746 1935">А</td> <td data-bbox="746 1899 1066 1935">відмінно</td> <td data-bbox="1066 1899 1495 1935" rowspan="4">Зараховано</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 1935 635 1971">82-89</td> <td data-bbox="635 1935 746 1971">В</td> <td data-bbox="746 1935 1066 1971" rowspan="2">добре</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 1971 635 2007">74-81</td> <td data-bbox="635 1971 746 2007">С</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 2007 635 2049">66-73</td> <td data-bbox="635 2007 746 2049">D</td> <td data-bbox="746 2007 1066 2049">Задовільно</td> </tr> </tbody> </table>	Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку	90-100	А	відмінно	Зараховано	82-89	В	добре	74-81	С	66-73	D	Задовільно
Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС			Оцінка за національною шкалою															
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку																
90-100	А	відмінно	Зараховано																
82-89	В	добре																	
74-81	С																		
66-73	D	Задовільно																	

	60-65	E		
	30-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
	1-29	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

QR Code:



<p>Як дізнатись свою оцінку</p>	<p>Щоб перевірити свої оцінки за завдання та прочитати коментарі викладача, ви повинні перевірити відповідні вкладки дистанційних платформ навчання Moodle.</p> <p>Також отримати інформацію про отримані оцінки ви можете безпосередньо у викладача курсу через корпоративну пошту або ж за попереднім записом у дні надання консультацій (каб. 511).</p>
<p>Політика курсу</p>	<p>Для продуктивної навчально-пізнавальної діяльності студентів при вивченні дисципліни здійснюються актуальні лекції та семінари у вигляді презентацій, робота в групах, семінарів-дискусій.</p> <p>На заняттях та під час перебування в університеті студент повинен поважно ставитися до викладачів, співробітників та інших студентів, відвідувати заняття згідно з розкладом, приходити вчасно і не залишати аудиторії без дозволу викладача. Необхідно виконувати всі академічні завдання і роботи у визначені терміни.</p> <p>Викладач, у свою чергу повинен постійно підвищувати свій професійний рівень, педагогічну майстерність, загальну культуру, забезпечувати умови для засвоєння студентами навчальних програм на рівні обов'язкових вимог щодо змісту, рівня та обсягу освіти, сприяти всебічному професійному розвитку студентів. Обов'язково дотримуватися навчально-тематичного плану, не спізнюватися на заняття, не допускати жодних проявів корупції, дискримінації, булінгу, цькування та утиску прав здобувачів освіти.</p> <p>Студент, який з <i>поважних причин</i>, підтверджених документально, не підлягав поточному контролю має право пройти поточний контроль у двотижневий термін після повернення до навчання.</p>

Студент, що був відсутній на заняттях *без поважних причин*, не брав участі у заходах поточного контролю, не ліквідував академічну заборгованість, не допускається до підсумкового семестрового контролю знань з цієї дисципліни, а в день складання іспиту в екзаменаційній відомості науково-педагогічним працівником виставляється оцінка «недопущений». Повторне складання іспиту з дисципліни призначається за умови виконання всіх видів навчальної, самостійної (індивідуальної) роботи, передбачених робочою навчальною програмою дисципліни, і проводиться згідно із затвердженим директором графіком ліквідації.

QR Code:



Всі учасники освітнього процесу керуються принципами академічної доброчесності.

QR Code:



Виконання завдання з запізненням, виправлення оцінок, відпрацювання

Завдання мають бути надіслані через Moodle до термінів завершення, зазначених у розкладі курсу на нашому сайті. Більшість завдань мають бути виконані до 09:00 у день чергового заняття, щоб узгодити їх зі змістом курсу та діяльністю в групі. Найкращою практикою буде виконувати завдання якомога швидше після отримання, щоб у вас було достатньо часу для активної участі на заняттях.

Якщо вам потрібно більше часу для виконання завдання, доступні гнучкі терміни. Виконані завдання приймаються до повного заліку до останнього заняття з дисципліни за розкладом, після чого 40% частковий кредит на основі отриманої оцінки буде нараховано протягом тижня після останнього дня занять. Завдання, які взагалі не здавалися, отримують 0.

Якщо ви плануєте пропустити заняття більше ніж на один тиждень через хворобу або з інших причин, будь ласка, зв'яжіться з викладачем, щоб домовитися про альтернативні варіанти виконання завдань.

	<p>Пам'ятайте, що дедлайни працюють в обидві сторони, і їх дотримання гарантує, що викладачем буде наданий своєчасний зворотний зв'язок щодо ваших завдань, щоб переконатися, що ви не відстаєте від курсу.</p> <p>QR Code:</p> 
<p>Час відповіді викладача</p>	<p>Через корпоративну пошту, впродовж 24 годин.</p>
<p>Ефективна комунікація</p>	<p>Ефективна комунікація – це вулиця з двостороннім рухом!!! Тому основні рекомендації до ефективної комунікації – це корпоративна електронна пошта на пряму із викладачем курсу; це особиста комунікація із одногрупниками через соціальні мережі/корпоративні пошти/мобільні телефони; це комунікація безпосередньо на курсі дистанційних платформ Moodle; це очна зустріч із викладачем у дні консультацій.</p>
<p>Політика публікації та розповсюдження матеріалів курсу</p>	<p>Студенти не можуть розміщувати, публікувати, продавати або іншим чином публічно поширювати матеріали курсу без письмового дозволу викладача.</p> <p>Такі матеріали включають, але не обмежуються: конспекти лекцій, слайди лекцій, відео чи аудіозаписи, завдання, набори задач, іспити, роботи інших студентів і ключі відповідей.</p> <p>Студенти, які продають, розміщують, публікують або розповсюджують матеріали курсу без письмового дозволу з метою отримання відповідей чи іншим чином, можуть бути притягнуті до дисциплінарної відповідальності, аж до вимоги відмовитися від навчання. Крім того, студенти не можуть робити відео- чи аудіозаписи занять для власного використання без письмового дозволу викладача.</p>
<p>Очікуване навантаження та залученість студентів</p>	<p>На роботу в цьому курсі слід виділити окремі години для самостійного опрацювання деяких матеріалів лекцій відповідно до тематики курсу (приблизно 5-6 годин на тиждень).</p> <p>Якщо виникнуть обставини, що змушують вас витратити більше часу на якесь з завдань, проінформуйте викладача електронною поштою.</p> <p>Продовження терміну здачі можливо лише за умови, що викладач попередньо проінформований про те, що ви не зможете здати завдання вчасно. Очікується, що студенти мають резервний план на випадок несправності комп'ютера або перебоїв у роботі Інтернету.</p>

Служби підтримки	Електронний розклад Бібліотека Куратор Репозиторій Деканат	
Розклад курсу	Назва теми лекції	Практичні заняття
Тема 1. Сутність і особливості міжнародної реклами.	1. <i>Усне опитування</i> 2. <i>Розв'язання практичного/ ситуаційного завдання, тести, написання обґрунтованих аналітичних висновків</i>	Тема 2. Міжнародні рекламні ринки та їх особливості.
Тема 3. Правове регулювання міжнародної реклами.	1. <i>Усне опитування</i> 2. <i>Розв'язання практичного/ ситуаційного завдання, тести, написання обґрунтованих аналітичних висновків</i>	Тема 4. Стратегії міжнародної рекламної діяльності.
Тема 5. Засоби та канали міжнародної реклами.	1. <i>Усне опитування</i> 2. <i>Розв'язання практичного/ ситуаційного завдання, тести, написання обґрунтованих аналітичних висновків</i> 3. <i>Контрольна робота</i>	Тема 6. Міжнародні рекламні агентства та їх роль в організації рекламної діяльності.
Тема 7. Культурні особливості та їх вплив на міжнародну рекламу.	1. <i>Усне опитування</i> 2. <i>Розв'язання практичного/ ситуаційного завдання, тести, написання обґрунтованих аналітичних висновків</i> 3. <i>Презентація доповідей</i>	Тема 8. Брендинг у міжнародному рекламному бізнесі.
Тема 9. Цифрові технології та інновації в міжнародному рекламному бізнесі.	1. <i>Усне опитування</i> 2. <i>Розв'язання практичного/ ситуаційного завдання, тести, написання обґрунтованих аналітичних висновків</i>	

	<p>Тема 10. Оцінка ефективності міжнародних рекламних кампаній.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Усне опитування</i> 2. <i>Розв'язання практичного/ ситуаційного завдання, тести, написання обґрунтованих аналітичних висновків</i> 3. <i>Презентація доповідей</i>
<p>Поради з успішного навчання на курсі</p>	<p>Якщо Ви бажаєте успішно засвоїти цей предмет, необхідно бути:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наполегливим, уважним і допитливим; - креативним і життєрадісним, відкритим для спілкування та дискусій; - готовим отримувати інформацію і знання з предмету не лише на лекціях, а й у позааудиторний час. <p>До зустрічі!</p>	