

**ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА**  
**ФАКУЛТЕТ „УПРАВЛЕНИЕ“**  
**КАТЕДРА „МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ“**

---

---

Приета от ФС (протокол №9/05.03.2020 г.)

Приета от КС (протокол №7/18.02.2020 г.)

**УТВЪРЖДАВАМ:**

**Декан:**

**(Проф. д-р Стоян Маринов)**

**У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А**

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „МРЕЖОВ МАРКЕТИНГ“;

ЗА СПЕЦ: „Международни икономически отношения“; ОКС „бакалавър“

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 3; СЕМЕСТЪР: 6;

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 150 ч.; в т.ч. аудиторна 60 ч.

КРЕДИТИ: 5

**РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН**

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО(часове)</i>	<i>СЕДМИЧНА НАТОВАРЕНОСТ (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ:		
Т. ч.		
• ЛЕКЦИИ	30	2
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	30	2
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	90	-

Изготвили програмата:

1. ....  
(доц. д-р Валентина Макни)

2. ....  
(гл. ас. Петьо Бошнаков)

Ръководител катедра: .....  
„Международни икономически отношения“ (доц. д-р Георги Маринов)

## I. АНОТАЦИЯ

*Избираемата дисциплина дава на студентите теоретични знания и практически умения в специфично направление на международния маркетинг и дистрибуция – директните продажби. Фокусът е насочен към разграничаване на нелегалните практики и опознаване на правните особености в различните страни, касаещи развитието на индустрията. Усвояват се техники за разпознаване на нелегитимни бизнес възможности, представяни от компаниите. В същото време се разглеждат добри практики на известни компании и начините им да предлагат редица възможности за личностно развитие, изграждане на комуникативни умения и предоставяне на готови инструменти за работа. Специално внимание се отделя на мрежовия маркетинг в социалните медии.*

## II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

No. По ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ	БРОЙ ЧАСОВЕ		
		Л	СЗ	ЛУ
<b>Тема 1. Мрежовият маркетинг като алтернативен бизнес модел</b>		<b>6</b>	<b>6</b>	
1.1.	Същност и особености на мрежовия маркетинг			
1.2.	Мрежовият маркетинг като предприемачески модел			
1.3.	От директни продажби към мрежов маркетинг – прилики и различия			
<b>Тема 2. Развитие и тенденции на мрежовия маркетинг.</b>		<b>6</b>	<b>6</b>	
2.1.	Етапи в развитието на индустрията			
2.2.	Съвременни тенденции			
2.3.	Глобален обзор на пазарите и международна статистика на продажбите			
<b>Тема 3. Международните компании – особености, стратегии, перспективи</b>		<b>6</b>	<b>6</b>	
3.1.	Задължителни структурни елементи			
3.2.	Изложение			
3.3.	Библиография и цитиране			
<b>Тема 4. Правно-институционална специфика на мрежовия маркетинг</b>		<b>6</b>	<b>6</b>	
4.1.	Институционализиране на МЛМ практиката			
4.2.	Правна основа и легитимност на индустрията			
<b>Тема 5. Мрежовият маркетинг в България</b>		<b>6</b>	<b>6</b>	
5.1.	Особености на българския пазар			
5.2.	Предпоставки и мотиви на дистрибуторите за развитие на мрежова организация			
5.3.	Мрежов маркетинг в социалните медии			
<b>Общо:</b>		<b>30</b>	<b>30</b>	

**III. ФОРМИ НА КОНТРОЛ:**

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
<b>1.</b>	<b>Семестриален (текущ) контрол</b>		
1.1.	Курсов проект	<b>1</b>	<b>40</b>
1.2.	Емпирично изследване	<b>1</b>	<b>40</b>
	<b>Общо за семестриален контрол:</b>	<b>2</b>	<b>80</b>
<b>2.</b>	<b>Сесиен (краен) контрол</b>		
2.1.	Изпит (тест)	<b>1</b>	<b>70</b>
	<b>Общо за сесиен контрол:</b>	<b>1</b>	<b>70</b>
	<b>Общо за всички форми на контрол:</b>	<b>3</b>	<b>150</b>

**IV. ЛИТЕРАТУРА****ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Макни, В. (2015) Скритото предприемачество, изд. „Наука и икономика“
2. Euromonitor International (2017) Direct Selling and Communities in the Internet Age
3. SELDIA (2018) Direct Sellers Survey, Ipsos

**ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:**

1. Peterson, R and T. Wotruba (1996), What is Direct Selling – Definition, Perspectives and Research Agenda, in: *Journal of Personal Selling and Sales Management*, Vol. XVI, N 4, 1-16
2. Keep and Vander Nat (2014) Multilevel Marketing and Pyramid Schemes in the United States: An Historical Analysis, in: *Journal of Historical Research in Marketing*, Vol 6, Issue 4
3. wfdsa.org
4. seldia.eu