

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
ФАКУЛТЕТ „УПРАВЛЕНИЕ“
КАТЕДРА „МАРКЕТИНГ“

Приета от ФС: протокол №12/29.04.2024 г.

УТВЪРЖДАВАМ:

Приета от КС: протокол №10/15.04.2024 г.

Декан:

(доц. д-р Д. Добрев)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „МАГИСТЪРСКИ СЕМИНАР“

ЗА СПЕЦ: „Управление на продажбите и мърчандайзинг“; ОКС „магистър“ – дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 5 за СС и СНУ, 6 за ДНДО и СПН

СЕМЕСТЪР: 9 за СС и СНУ, 11 за ДНДО и СПН

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 180 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 6

РАБОТЕН ЕЗИК: български

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	12
В Т.Ч.:	
• ЛЕКЦИИ	6
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	6
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	168

Изготвили програмата:

1.
(проф. д-р Евгени Станимиров)
2.
(доц. д-р Владимир Жечев)
3.
(гл. ас. д-р Йордан Недев)

Ръководител катедра:
„Маркетинг“ (доц. д-р Владимир Жечев)

I. АНОТАЦИЯ

Дисциплината „Магистърски семинар“ има за цел да подготви студентите за успешно дипломиране в следните две направления: защита на дипломна работа и комплексен държавен изпит. Студентите се запознават с оперативни инструменти на научното познание, функционална инфраструктура и средства за адекватно проектиране и осъществяване на научни и практико-приложни изследвания, както и решаване на съвременни бизнес предизвикателства, свързани с маркетинговата функция на организациите. Тези познания и умения са необходими за успешно представяне на комплексен държавен изпит и разработване на дипломна работа. Акцент от прагматична гледна точка се поставя върху основни моменти при подготовката, оформлението и защитата на съответен проект (научен / приложен), както и върху често срещани пропуски в хода на посочения процес.

В хода на обучение се прилагат и развиват следните ключови компетентности, съгласно препоръката на Съвета на Европейския съюз от 22 май 2018 г, а именно:

- езикова грамотност - група 1
- цифрова компетентност - група 4
- личностна компетентност - група 5

Дисциплината „Магистърски семинар“ условно обхваща два модула. В първия модул се разглеждат основни методологически аспекти при разработването на дипломна работа, както и теоретико-практически насоки при подготовка на студентите за явяване на държавен изпит. Основните цели на този модул се свеждат до: систематизиране и структуриране на познанията на студентите по набора специализиращи дисциплини; развиване на умения за дефиниране на изследователски проблеми / хипотези и проектиране на инструментариум за тяхното тестване; развиване на аналитични умения. Идеята е студентите да разберат, усвоят и да са способни сами да конструират предметно-обектова йерархична структура при изследване на комплексни проблеми (област – направление – комплексен проблем – научен проблем – тема – задача) и да могат да използват тази компетентност при аналитично-прескриптивната част на държавния изпит.

Във втория модул на дисциплината студентите усвояват умения за практическо прилагане на наученото в първия модул - практическо прилагане на методи, техники, процедури, съобразно предварително формулирани теми. Акцентира се върху творческия подход, умението за самостоятелна работа чрез извънаудиторна заетост, както и върху мултидисциплинарния поглед на студентите при разработването на дипломните работи и при систематизиране на информация по въпросите за комплексен държавен изпит.

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

№. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ
1.	Тема 1: Специфика на студентската научноизследователска дейност
1.1.	Базови изисквания при разработване на дипломна работа
1.2.	Организация на работата при подготовка за държавен изпит и разработване на дипломна работа
1.3.	Взаимодействие „дипломант – научен ръководител“ за постигане на максимални резултати
2.	Тема 2: Методически насоки при подготовка на студентите за държавен изпит

2.1.	Работа със специализирана литература: обобщаване, синтез, структуриране, аналогия, сравнение, цитиране
2.2.	Разработване на проблемно-ориентиран текст по предварително дефинирана тематика
3.	Тема 3: Теоретичен обзор на темите от въпросника
3.1.	Литературни източници, разработване на библиография
3.2.	Авторови позиции
3.3.	Лични позиции
4.	Тема 4: Методически насоки за разработване на дипломна работа
4.1.	Работа със специализирана литература: анализ, синтез, структуриране, цитиране
4.2.	Представяне и защита на авторова позиция по конкретна тема / проблем
5.	Тема 5: Методология на разработване на дипломна работа
5.1.	Структуриране на съдържанието и подготовка на работен план
5.2.	Информационно осигуряване
5.3.	Подбор на методи за набиране и обработка на информацията
5.4.	Подходи за разработване на библиографска справка
6.	Тема 6: Разработване на теоретична част на дипломната работа
6.1.	Логически и структурен аспект на теоретичната част
6.2.	Теоретичен ретроспективен обзор
6.3.	Литературен обзор по научни школи
7.	Тема 7: Изследователски инструментариум за написване на дипломна работа
7.1.	Технологичен аспект на изследването/ Обосновка на бизнес/функционалния план
7.2.	Аргументация на тезата/ Проектиране на плана и анализ на средата
7.3.	Разработване на методика за изследване и анализ/ Сегментационна процедура и проектиране на позиционна стратегия
7.4.	Разработване на аналитична и прескриптивна част на дипломната работа/ Разработване на маркетингова програма
7.5.	Обобщаване и представяне на резултатите/ Насоки при приложението, бюджетиране и контрол
8.	Тема 8: Подготовка за явяване на държавен изпит и защита на дипломна работа
8.1.	Изпитни процедури при явяване на комплексен държавен изпит и процедура по защита на дипломна работа
8.2.	Разработване на презентация
8.3.	Представяне и защита на авторови тези
8.4.	Пропуски при написването и защитата на дипломна работа (формулиране на темата; степен на познаване на изследванията по темата; слабости в композицията на изследването; представяне на хипотезите и др.)

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ¹

В рамките на обучението по дисциплината се работи със следните учебни ресурси:

- мултимедийни презентации, съдържащи основната рамка на учебните теми по дисциплината.

¹ Методите за подготовка и провеждане на обучение се представят в съответствие с утвърдената Инструкция за разработване на учебна програма за дисциплина в дистанционна форма на обучение на Икономически университет – Варна.

- файлове със съдържание;

Учебните дейности, на които се залага за постигане на учебните цели по дисциплината „Магистърски семинар” включват:

- видеолекции;
- форум;
- разписание;
- обратна връзка

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

Но. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА ²	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриално оценяване		
1.1.	Изработване на методология за изследване по дефиниран проблем	1	40
1.2.	Аналитична и прескриптивна част на проект за изследване по дефиниран проблем	1	70
1.3.	Проект по предварително дефинирано задание	1	58
Общо за семестриалното оценяване:		3	168
2.	Сесийно оценяване		
2.1.	Текуща оценка	0	0
Общо за сесийното оценяване:		0	0
Общо за всички форми на контрол:		3	168

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Магистърски семинар“, качени в платформата за дистанционно обучение на ИУ – Варна.
2. Станимиров, Е. и др. Дипломантски семинар. Методически инструкции, тестове, задачи и казуси, Изд. „Наука и икономика“, ИУ-Варна, 2013.
3. Лулански, П. Как да напиша и защита дисертация? (докторантска аналитика). ИПСИПО, 2007.
4. Желев, С. Маркетингови изследвания за маркетингови решения. Изд. „Тракия-М“, С., 2000

ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Василева, Л. и колектив. Дистрибуционна политика – физическа дистрибуция и логистика, 2002

² При дисциплини, които завършват с текуща оценка се попълва само т. 1 Семестриално оценяване, съгласно чл.21, ал. 2 от Правилника за оценяване на знанията, уменията и компетентностите на студентите в Икономически университет – Варна.

2. Кръстева, Н. Мърчандайзинг, Авангард-Прима, 2013
3. Петров, И. Визуален мърчандайзинг, Крисан-с, 2008
4. Санд, Г. Принципи на мърчандайзинга в глобален план, София, 2005
5. Санд, Грегъри. Световна мърчандайзинг енциклопедия, София, 2006
6. Василев Ю., Информационна логистика, Наука и икономика, Варна, 2010
7. Карлберг К., Бизнес анализ с Microsoft Excel, СофтПрес, 2003
8. Козлов А., Статистически функции MS Excel в економико-статистически разчетах, Юнити, 2003
9. Шугарс Б., Ефективни продажби: Незабавен успех, СофтПрес, 2006 г.
10. Станимиров, Е. CRM Мениджмънт, Изд. „Наука и икономика“, ИУ-Варна, 2013
11. Станимиров, Е., Жечев, В. CRM Мениджмънт- учебно помагало, Изд. „Наука и икономика“, ИУ-Варна, 2013
12. Димитрова В. и колектив, Управление на продажбите, Наука и икономика, 2011
13. Норка Д. И., Управление на отдел продажби, СофтПрес, 2006
14. Keegan, W. J., GlobalMarketingManagement (8th edition), Pearson, 2014
15. Shankar, V., Carpenter, G. S., Farley, J. (Eds.) Handbook of marketingstrategy. Edward ElgarPublishing, 2012
16. Kotler, Ph., Keller, K., Brady, M., Goodman, M., Hansen, T. Marketingmanagement (3rd edition), Pearson, 2016