



SUBJECT DATASHEET

INTERNATIONAL MARKETING

BMEGT20A010

I. SUBJECT DESCRIPTION

1. SUBJECT DATA

Subject name

INTERNATIONAL MARKETING

ID (subject code)

BMEGT20A010

Type of subject

contact lessons

Course types and lessons

<i>Type</i>	<i>Lessons</i>
Lecture	2
Practice	0
Laboratory	0

Type of assessment

exam grade

Number of credits

3

Subject Coordinator

<i>Name</i>	<i>Position</i>	<i>Contact details</i>
-------------	-----------------	------------------------

Dr. Kelemen-Erdős Anikó	associate professor	kelemen-erdos.aniko@gtk.bme.hu
-------------------------	---------------------	--------------------------------

Educational organisational unit for the subject

Department of Management and Business Economics

Subject website

<https://edu.gtk.bme.hu>

Language of the subject

magyar - HU

Curricular role of the subject, recommended number of terms

Programme: **International Management Bachelor's Programme from 2018/19/Term 1**

Subject Role: **Compulsory**

Recommended semester: **2**

Programme: **International Management Bachelor's Programme from 2020/21/Term 1**

Subject Role: **Compulsory**

Recommended semester: **2**

Programme: **International Management Bachelor's Programme from 2022/23/Term 1**

Subject Role: **Compulsory**

Recommended semester: **2**

Direct prerequisites

Strong Marketing alapjai (BMEGT20A004)

Weak None

Parallel None

Exclusion None

Validity of the Subject Description

Approved by the Faculty Board of Faculty of Economic and Social Sciences, Decree No: 580251/13/2023 registration number. Valid from: 29.03.2023.

2. OBJECTIVES AND LEARNING OUTCOMES

Objectives

The aim of the course is to present the basic concepts, criterion-system and main decisions of the international marketing.

Academic results

Knowledge

1. Know the basic concepts of international marketing,
2. are aware of the impact of the cultural, geographical, political and legal environment on international marketing,
3. are familiar with international business practices,
4. are familiar with the characteristics of consumer behavior in international markets,
5. are familiar with the forms of foreign market entry and international product policy,
6. are familiar with international pricing policy practices,
7. are familiar with international marketing communication tools,
8. are familiar with sales channels and organizations.

Skills

1. Are able to express his / her thoughts in an orderly form orally and in writing,
2. Are able to approach and see international marketing problems and solutions in a complex way

Attitude

1. Collaborate with the professor and fellow students in expanding the knowledge,
2. Expand his knowledge by constantly acquiring knowledge,
3. Are open to the acceptance of marketing criteria influenced by different environmental impacts,
4. Strive to learn about and routinely use the tools needed to solve marketing problems in international markets

Independence and responsibility

1. Are able to think over the problems independently,
2. Openly accept substantiated critical remarks,
3. In some situations - as part of a team - cooperate with their fellow students in solving the raised international marketing problems,
4. Take a comprehensive and systematic approach to your thinking.

Teaching methodology

Lectures, written and oral communication.

Materials supporting learning

- Rekettye G., Tóth T., Malota E.: Nemzetközi marketing, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2015
- Tóth T.: Nemzetközi marketing, Akadémiai Kiadó, Budapest, 2008.
- Foltik J., Rekettye G.: Nemzetközi marketing, Nordex Kft., Budapest, 2009
- Vágási M. (szerk.): Marketing stratégia és menedzsment. Alinea Kiadó, Budapest 2007 (12. Fejezet: Nemzetközi marketing)
- További letölthető oktatási segédletek

II. SUBJECT REQUIREMENTS

TESTING AND ASSESSMENT OF LEARNING PERFORMANCE

General Rules

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények értékelése két évközi írásbeli teljesítménymérés (összegző tanulmányi teljesítményértékelés) illetve vizsga alapján történik.

Performance assessment methods

A. Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részletes leírása: Összegző tanulmányi teljesítményértékelés: A két írásbeli teljesítményméréssel max. 100 (50-50) pont szerezhető, amely a tantárgy értékelésébe 25-25%-kal számít bele. Az aláírás feltétele a két dolgozathól külön-külön 50 pont megszerzése. B. Vizsgaidőszakban végzett teljesítményértékelés A vizsga elemei: 1. szóbeli teljesítményértékelés (részvizsga). A vizsgán két tételtípus szerepel, „A” és „B” tétel. Mindkét típusban 12-12 tétel. Az „A” típusú tételek fő témái az 1. teljesítményértékelés tananyagra, míg a „B” típusú tételek a 2. teljesítményértékelés tananyagra épül. A félév során a két eredményes összegző tanulmányi teljesítményértékelő dolgozat alapján kialakult jegyet 1 tétel (A vagy B) húzásával meg kell védeni. Ha nem sikerült a jegy megvédése a hallgató rosszabb érdemjegyet is kaphat, mely akár elégtelen érdemjegy is lehet! Ha sikerül a jegy megvédése, azt követően (másik tételcsoportból) újabb tétel húzásával egy jegyet javíthat. Amennyiben a javító tételt nem elégséges szinten tudja a hallgató, a korábban megvédett vizsga érdemjegye romolhat, de akár elégtelent is kaphat. Jeles érdemjegy szerezhető, ha a két zárthelyi alapján jó érdemjegyet szerzett és a jó érdemjegyet a vizsgán megvédte. A jeles érdemjegy megszerzéséhez egy újabb (más típusú) tételt kell húznia, azt hiba nélkül ismertetni és a tételhez, illetve témájához kapcsolódó gyakorlati példát is be kell mutatni. Példa nélkül nem kaphat a vizsgázó jeles érdemjegyet. Itt is érvényes, ha nem tudja a tételt a vizsgázó, akár elégtelen érdemjegyet is kaphat. A vizsgán csak egy jegyet lehet javítani a zárthelyik alapján megszerzett érdemjegyhez képest.

Percentage of performance assessments, conducted during the study period, within the rating

- 1. összegző tanulmányi teljesítményértékelés: 50
- 2. összegző tanulmányi teljesítményértékelés: 50
- összesen: 100

Percentage of exam elements within the rating

- szóbeli részvizsga : 50
- évközi eredmények beszámítása : 50
- összesen: 100

Conditions for obtaining a signature, validity of the signature

Az aláírás megszerzésének feltétele, hogy a 3.3. pont szerint megszerezhető pontszám legalább 50%-át elérje a hallgató. A megszerzett aláírás a TVSZ szerint előírt félévéig érvényes.

Issuing grades

Excellent	90
Very good	87–90
Good	75–86,5
Satisfactory	63–74,5
Pass	50–62,5
Fail	0-49

Retake and late completion

1) Az egyes évközi teljesítményértékelésekhez külön-külön tartozik egyenkénti minimumkövetelmény, ezért a két zárthelyi dolgozat mindegyike pótolható az előre pótlásként meghirdetett időpontban a szorgalmi időszak folyamán a meghirdetett beosztás szerint. 2) A két összegző tanulmányi teljesítményértékelés javítása esetén a korábbi és az új eredmény közül az új eredményt vesszük figyelembe. 3) Amennyiben az 1) pont szerinti pótlással sem tud a hallgató elégtelentől különböző érdemjegyet szerezni, úgy – szabályzatban meghatározott díj megfizetése mellett – második alkalommal, ismételt kísérletet tehet az egyik zárthelyi pótlására, azonban ekkor mind a két zárthelyi már nem pótolható.

Coursework required for the completion of the subject

részvétel a kontakt tanórákon	28
felkészülés a teljesítményértékelésekre	20
kijelölt írásos tananyag önálló elsajátítása	30
vizsgafelkészülés	12
összesen	90

Approval and validity of subject requirements

III. COURSE CURRICULUM

THEMATIC UNITS AND FURTHER DETAILS

Topics covered during the term

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények eléréséhez a tantárgy a következő tematikai blokkokból áll. Az egyes félévekben meghirdetett kurzusok sillabuszaiban e témaelemeket ütemezzük a naptári és egyéb adottságok szerint.

- 1 Alapfogalmak: változások és koncepciók
- 2 Kulturális környezet
- 3 Nemzetközi üzleti gyakorlat. Üzleti szokások - üzleti etika.
- 4 Földrajzi, politikai és jogi környezet, Fogyasztói magatartás.
- 5 A külpiacra lépés formái és a nemzetközi termékpolitika
- 6 Nemzetközi árpolitika
- 7 Nemzetközi értékesítési csatornák és szervezetek
- 8 Nemzetközi kommunikáció

Additional lecturers

Dr. Veres István egyetemi adjunktus veres.istvan@gtk.bme.hu

Approval and validity of subject requirements