Міністерство освіти і науки України
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара

ЗАТВЕРДЖЕНО:
Ректор Дніпровського національного університету ім. Олеся Гончара
_____ Поляков М.В.
«26» жовтня 2017 р.

Освітньо-професійна програма
«*Маркетинг*»

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ	перший (бакалаврський)
СТУПІНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ	Бакалавр
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	07 Управління та адміністрування
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	075 Маркетинг

Розглянуто та схвалено:
Вченою радою Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара від 26.04.2017 року, протокол № 12

перезатверджено Вченою радою Дніпровського національного університету ім. Олеся Гончара від 26.10.2017 р., протокол №4

Дніпро
2017

І. ПРЕАМБУЛА

1. Назва: освітньо-професійна програма «Маркетинг», рівень вищої освіти – перший (бакалаврський), ступінь – бакалавр, галузь знань – 07 Управління та адміністрування, спеціальність – 075 Маркетинг.

2. Розроблено та внесено: робочою групою з розробки освітніх програм ДНУ за спеціальністю 075 «Маркетинг».

3. Затверджено рішенням Вченої ради Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара протокол № 8 від «26» квітня 2017 року, перезатверджено рішенням від 26.10.2017 р., протокол №4.

4. Вводиться в дію з 01.09.2017 р.

5. Розробники:

Могилова Анастасія Юріївна – гарант освітньої програми, керівник проектної групи, доктор економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та маркетингу;

Дучинська Ніна Іванівна – член проектної групи, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та маркетингу;

Чайка Юлія Миколаївна – член проектної групи, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та маркетингу.

Касян Сергій Якович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та маркетингу.

Гарант освітньо-професійної програми
доктор економічних наук, доцент _____ А.Ю. Могилова

ІІ Загальна характеристика

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Ступінь вищої освіти	Бакалавр
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Обмеження щодо форм навчання	Немає
Освітня кваліфікація	Бакалавр, Маркетинг
Кваліфікація в дипломі	Бакалавр, Маркетинг
Вимоги до рівня освіти осіб, що можуть розпочати навчання	Наявність середньої спеціалізованої освіти на базі коледжу
Опис предметної області	Науки про Маркетинг – сфери дослідження маркетингових процесів, як складової системи маркетингу підприємств, що включає маркетингове ціноутворення, логістику і маркетингові комунікації, маркетинговий розподіл та маркетингову товарну політику. **Об'єкти вивчення та професійної діяльності:** - маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. **Цілі навчання:** - підготовка конкурентоспроможних на ринку праці фахівців із маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням, відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності на підприємствах усіх форм власності та видів економічної діяльності. **Теоретичний зміст предметної області:** - ґрунтується на поняттях, категоріях, концепціях, принципах теорії маркетингу, які визначають тенденції та закономірності розвитку ринку. Предметна область містить знання з фундаментального маркетингу, поведінки споживача, маркетингових досліджень, маркетингової товарної політики, маркетингового ціноутворення, маркетингових комунікацій, міжнародного маркетингу, маркетингу промислового підприємства, бренд-менеджменту, сучасних інформаційних технологій в маркетингових дослідженнях. **Інструменти та обладнання:** - сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та здійснення маркетингових управлінських рішень.
Академічні права випускників	Можливість продовження освіти за другим (магістерським) рівнем вищої освіти. Право на отримання післядипломної освіти; підвищення кваліфікації; академічну мобільність
Працевлаштування випускників	Випускники кваліфікації бакалавр Маркетинг можуть працювати в галузях економіки за професіями, визначеними у Національному класифікаторі України: Класифікатор професій ДК (003:2010), які відповідають набутим за фахом компетенціям

ІІІ Обсяг кредитів ЄКТС, необхідний для здобуття відповідного ступеня вищої освіти

Обсяг освітньо-професійної програми «Маркетинг» з підготовки здобувачів вищої освіти за першим (бакалаврським) рівнем за спеціальністю 075 «Маркетинг» на базі середньої освіти становить 240 кредитів ЄКТС.

Обсяг освітньо-професійної програми «Маркетинг» з підготовки здобувачів вищої освіти за першим (бакалаврським) рівнем за спеціальністю 075 «Маркетинг» на базі початкового рівня (короткий цикл) вищої освіти становить 120 кредитів ЄКТС. Обсяг дисциплін вільного вибору студента становить не менше 25 % обсягу освітньої програми.

IV Перелік компетентностей випускника

Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у галузі маркетингової діяльності підприємств, установ та організацій усіх форм власності та видів економічної діяльності, що передбачає застосування певних теорій та методів маркетингу і характеризується комплексністю та невизначеністю маркетингового середовища та умов господарювання.
Загальні компетентності	ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, застосування методів наукового пізнання, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами. ЗК2. Здатність до застосовування загальнонаукових та фундаментальних знань в практичних ситуаціях, уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, приймати обґрунтовані рішення, знання та розуміння предметної області професійної діяльності. ЗК3. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій, пакетів прикладних програм, економіко-математичних методів та моделей з метою пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК4. Здатність до навчання, адаптації, креативності, генерування ідей та дій в новій ситуації. ЗК5. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні з метою обґрунтування управлінських рішень. ЗК6. Здатність працювати в команді та автономно, налагоджувати міжособистісні взаємодії при вирішенні поставлених завдань. ЗК7. Здатність професійно спілкуватися державною та іноземною мовами як усно, так і письмово. ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, бути наполегливим у досягненні поставлених завдань і взятих обов'язків. ЗК9. Здатність працювати в міжнародному середовищі.
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності	СК1. Здатність щодо визначення та ідентифікування концептуальних характеристик загальноекономічних процесів та оцінювання їх впливу на маркетингову діяльність суб'єктів господарювання. СК2. Здатність демонструвати розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК3. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК4. Здатність проводити маркетингові дослідження ринків товарів та послуг, інтерпретувати їх результати з метою обґрунтування

	управлінських рішень. СК5. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати маркетингових досліджень.
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності	СК6. Здатність аналізувати поведінку споживачів та використовувати результати аналізу в маркетинговому просуванні продуктів, послуг та ідей. СК7. Здатність щодо дослідження конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому та розробки заходів з її підвищення. СК8. Здатність щодо визначення потреб клієнтів за допомогою ринкових досліджень. СК9. Здатність щодо використання новітніх інформаційних технологій в маркетинговій діяльності підприємств. СК10. Здатність визначати вплив функціональних сфер маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. СК11. Здатність розробляти та реалізовувати план маркетингу на підприємстві. СК12. Здатність щодо маркетингового обґрунтування інвестиційних (інноваційних) проектів. СК13. Здатність оцінювати імідж підприємства та обґрунтовувати заходи з його підвищення. СК14. Здатність щодо використання інновацій в маркетинговій діяльності підприємства та оцінки їх ефективності. СК15. Здатність щодо аналізу маркетингового середовища та врахування його результатів при прийняття маркетингових рішень. СК16. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

V Нормативний зміст підготовки здобувачів вищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання

Програмні результати навчання	
Знання	РН1. Застосовувати знання методів наукового пізнання, аналізу та синтезу в наукових дослідженнях та практичній діяльності підприємств. РН2. Застосовувати набуті загальнонаукові та фундаментальні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. РН3. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію. РН4. Показати належний рівень знань методів та прийомів адаптації, розроблених у психології та соціології, сучасних досягнень у заданій сфері та застосовувати набуті знання для оцінки впливу об'єктивних факторів оточення, генерування ідей в новій ситуації та знаходження нових креативних підходів до вирішення відомих проблем та завдань РН5. Набути навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
Уміння	РН6. Розробляти запитальник (анкету), ставити цілі дослідження, проводи аналіз та інтерпретацію результатів дослідження. РН7. Показати знання процесів групової динаміки та принципів формування команди, на основі яких аналізувати та проектувати міжособові, групові й організаційні комунікації; проявляти терпимість щодо точок зору інших, йти на компроміс, здійснювати вагомий внесок в роботу команди, навіть всупереч особистим інтересам. РН8. Оволодіти навичками письмової та усної професійної комунікації

	державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології. РН9. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи. РН10. Підвищувати рівень особистої професійної підготовки. РН11. Оцінювати та аналізувати стан та закономірності розвитку міжнародного середовища. РН12. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань, поваги до різноманіття та міжкультурності. РН13. Визначати способи аналізу й передбачення ринкових явищ та процесів на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
Комунікація	РН14. Показати належний рівень знань у сфері маркетингу, стійке розуміння принципів побудови й розвитку його теорії. РН15. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта. РН16. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. РН17. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
Автономія і відповідальність	РН18. Показати знання сучасних методів обробки маркетингової інформації, програмного забезпечення та вміння використовувати їх для рішення практичних маркетингових завдань. РН19. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності. РН20. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища. РН21. Усвідомлювати ризиковий характер провадження маркетингової діяльності, враховувати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень. РН22. Показати вміння щодо розробки маркетингової політики підприємства.

VI Перелік навчальних дисциплін, їх обсяг у кредитах ЄКТС та послідовність вивчення, термін навчання 3 роки і 10 місяців.

Шифр дисципліни	**Навчальна дисципліна/практика**	**Кредитів ЄКТС**	**Послідовність вивчення (семестр)**
І Цикл загальної підготовки			
Обов'язкова частина			
ЗП 1.1	Фізичне виховання		1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8
ЗП 1.2	Філософія	3	4
ЗП 1.3	Математика для економістів: вища математика	7	1, 2

Шифр дисципліни	**Навчальна дисципліна/практика**	**Кредитів ЄКТС**	**Послідовність вивчення (семестр)**
ЗП 1.4	Математика для економістів: теорія ймовірностей та математична статистика	5	2
ЗП 1.5	Економіко-математичні методи та моделі: оптимізаційні методи та моделі	4	3
ЗП 1.6	Економіко-математичні методи та моделі: економетрика	4	4
ЗП 1.7	Загальнотеоретична дисципліна (Політекономія)	5	1
ЗП 1.8	Мікроекономіка	4	2
ЗП 1.9	Курсова робота з дисципліни «Мікроекономіка»	1	2
ЗП 1.10	Макроекономіка	4	3
ЗП 1.11	Історія економіки та економічної думки	5	1
ЗП 1.12	Безпека життєдіяльності та охорона праці	2	6
ЗП 1.13	Економічна інформатика	6	1, 2
Вибіркова частина			
Дисципліни вільного вибору студента Вільний вибір з переліку:			
Вибір з переліку дисциплін, що формують компетентності з української мови №1 (3 кредити)			
ЗП 2.3	Українська мова (за професійним спрямуванням)	3	1
	Культура і стилістика української фахової мови		
	Мовленнєва компетенція професійно орієнтованої особистості		
	Українське ділове мовлення		
Вибір з переліку дисциплін, що формують компетентності з історії та культури України №2 (2 дисципліни по 3 кредити або 1 дисципліна в 6 кредитів)			
ЗП 2.4, ЗП 2.5	Історія України	3	2
	Історія українського суспільства		
	Українська культура як світовий феномен	3	1
	Українська культура в контексті світової культури		
	Історія української культури		
	Історія та культура України	6	1, 2
Вибір з переліку дисциплін, що формують компетентності з іноземної мови №3 (6 кредитів)			
ЗП 2.6	Іноземна мова (англійська)	6	1, 2
	Іноземна мова (німецька)		
	Іноземна мова (французька)		
Вибір з переліку дисциплін, що формують інші гуманітарні та соціально-економічні компетентності №4 (2 дисципліни по 3 кредити):			

Шифр дисципліни	**Навчальна дисципліна/практика**	**Кредитів ЄКТС**	**Послідовність вивчення (семестр)**
ЗП 2.7	Дисципліна №1	3	3
ЗП 2.8	Дисципліна №2	3	4
	Політологія		
	Правові засади підприємницької діяльності		
	Ринкова трансформація економіки		
	Вибрані розділи трудового права		
	Правознавство		
	Релігієзнавство		
	Основи медичних знань		
Вибір з переліку дисциплін загальної підготовки №5 (3 кредити)			
ЗП 2.9	Регіональний маркетинг	3	3
	Конкурентні національні моделі споживання		
Вибір з переліку дисциплін загальної підготовки №6 (4 кредити)			
ЗП 2.10	Маркетинг інновацій	4	5
	Управління продажами		
II Цикл професійної підготовки			
Обов'язкова частина			
ПП 3.1	Економіка підприємства	4	3
ПП 3.2	Менеджмент	4	5
ПП 3.3	Маркетинг	9	4
ПП 3.4	Курсова робота з дисципліни «Маркетинг»	1	4
ПП 3.5	Фінанси	4	3
ПП 3.6	Гроші і кредит	4	2
ПП 3.7	Бухгалтерський облік	4	6
ПП 3.8	Економіка праці і соціально-трудові відносини	4	5
ПП 3.9	Міжнародна економіка	4	5
ПП 3.10	Статистика	4	3
ПП 3.11	Соціологія	4	3
ПП 3.12	Регіональна економіка	4	1
ПП 3.13	Поведінка споживача	5	5
ПП 3.14	Маркетингові дослідження	4	5
ПП 3.15	Курсова робота з дисципліни «Маркетингові дослідження»	1	5
ПП 3.16	Логістика	9	6
ПП 3.17	Маркетинг промислового підприємства	5	8

Шифр дисципліни	**Навчальна дисципліна/практика**	**Кредитів ЄКТС**	**Послідовність вивчення (семестр)**
ПП 3.18	Маркетингова товарна політика	5	7
ПП 3.19	Маркетинг послуг	4	8
ПП 3.20	Маркетингове ціноутворення	5	7
ПП 3.21	Маркетингові комунікації	4	8
ПП 3.22	Товарознавство	4	2
ПП 3.23	Соціально-економічна політика	4	4
ПП 3.24	Міжнародний маркетинг	5	6
ПП 3.25	Реклама та спонсоринг	7	7
ПП 3.26	Практична підготовка: виробнича практика	3	6
ПП 3.27	Практична підготовка: переддипломна практика	6	8
ПП 3.28	Виконання дипломної роботи	6	8
ПП 3.29	Атестація	3	8
Вибіркова частина			
Дисципліни вільного вибору студента Вільний вибір з переліку:			
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №1			
ПП 5.1	Організація виставкової діяльності Ринок товарів та послуг	6	4
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №2			
ПП 5.2	Інтернет - маркетинг Економічний механізм маркетингу	4	5
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №3			
ПП 5.3	Паблік рилейшнз в бізнесі Соціальний маркетинг	7	6
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №4			
ПП 5.4	Аналітичний маркетинг Економічний аналіз	9	7
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №5			
ПП 5.5	Брендинг Управління торговими марками	6	8
Разом дисципліни вільного вибору студента		**60 (25%)**	
Разом за освітньо-професійною програмою		**240**	

Перелік навчальних дисциплін, їх обсяг у кредитах ЄКТС та послідовність вивчення, термін навчання 1 рік і 10 місяців.

Шифр дисципліни	**Навчальна дисципліна/практика**	**Кредитів ЄКТС**	**Послідовність вивчення (семестр)**
І Цикл загальної підготовки			
Обов'язкова частина			
ЗП 1.1	Фізична культура		1, 2, 3, 4
ЗП 1.2	Математика для економістів: теорія ймовірностей та математична статистика	5	2
ЗП 1.3	Економіко-математичні методи та моделі: оптимізаційні методи та моделі	4	2
ЗП 1.4	Економіко-математичні методи та моделі: економетрика	4	3
ЗП 1.5	Мікроекономіка	4	1
ЗП 1.6	Макроекономіка	4	2
ЗП 1.7	Історія економіки та економічної думки	4	1
ІІ Цикл професійної підготовки			
Обов'язкова частина			
ПП 1.1	Менеджмент	4	1
ПП 1.2	Маркетинг	8	2
ПП 1.3	Курсова робота з дисципліни «Маркетинг»	1	2
ПП 1.4	Економіка праці і соціально-трудові відносини	3	2
ПП 1.5	Міжнародна економіка	4	3
ПП 1.6	Статистика	4	1
ПП 1.7	Регіональна економіка	4	1
ПП 1.8	Логістика	4	3
ПП 1.9	Маркетинг промислового підприємства	5	4
ПП 1.10	Маркетингова товарна політика	4	3
ПП 1.11	Курсова робота з дисципліни «Маркетингова товарна політика»	1	3
ПП 1.12	Маркетинг послуг	4	4
ПП 1.13	Маркетингові комунікації	4	4
ПП 1.14	Практична підготовка: переддипломна практика	6	4
ПП 1.15	Виконання дипломної роботи	6	4
ПП 1.16	Атестація	3	4
Вибіркова частина			
Дисципліни вільного вибору студента Вільний вибір з переліку:			
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №1			
ПП 2.1	Управління продажами	5	3
	Електронна комерція		

Шифр дисципліни	**Навчальна дисципліна/практика**	**Кредитів ЄКТС**	**Послідовність вивчення (семестр)**
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №2			
ПП 2.2	Економічна інформатика	3	1
	Інформаційні системи в маркетингу		
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №3			
ПП 2.3	Регіональний маркетинг	5	1
	Маркетинг у бізнесі		
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №4			
ПП 2.4	Організація виставкової діяльності	7	2
	Ринок товарів та послуг		
Вибір з переліку дисциплін професійної підготовки №5			
ПП 2.5	Паблік рилейшнз в бізнесі	10	3,4
	Соціальний маркетинг		
Разом дисципліни вільного вибору студента		**30 (25%)**	
Разом за освітньо-професійною програмою		**120**	

VII Форми атестації здобувачів вищої освіти

Форми атестації здобувачів вищої освіти	Атестація повинна здійснюватися у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи – дипломної роботи бакалавра.
Вимоги до кваліфікаційної роботи	Кваліфікаційна робота має передбачати розв'язання певного спеціалізованого завдання або практичної проблеми з маркетингу, що характеризуються комплексністю та мінливістю ринкової кон'юнктури, із застосуванням теорій та методів маркетингу, конкуренції. Бакалаврська дипломна робота – це навчально-наукова робота студента, яка виконується на завершальному етапі здобуття кваліфікації магістра для встановлення відповідності отриманих здобувачами вищої освіти результатів навчання (компетентностей) вимогам стандартів вищої освіти. Вона є кваліфікаційним документом, на підставі якого ЕК визначає рівень теоретичної підготовки випускника, його готовність до самостійної роботи за фахом і приймає рішення щодо присвоєння відповідної кваліфікації та видачу диплома. Бакалаврська дипломна робота є інструментом закріплення та демонстрації сформованих упродовж навчання загальних та спеціальних компетентностей відповідно профілю обраної спеціальності. Кваліфікаційна робота має бути перевірена на плагіат. Кваліфікаційна робота або її реферат має бути оприлюднена згідно з вимогами університету в електронному інформаційному просторі.

VIII Вимоги до наявності системи внутрішнього забезпечення якості вищої освіти

У ДНУ функціонує система забезпечення система внутрішнього забезпечення якості вищої освіти, яка передбачає здійснення процедур і заходів, зазначених в таблиці:

Вимоги до системи внутрішнього забезпечення якості вищої освіти	**Інструктивно-нормативні документи ДНУ, які регулюють виконання вимоги**
визначення принципів та процедур забезпечення якості вищої освіти	Визначені у рішенні Вченої ради Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара «Про визначення системи та процедури внутрішнього забезпечення якості вищої освіти» від 12.02.2015, протокол №8 та «Описі внутрішньої системи забезпечення якості освітньої діяльності Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара»
здійснення моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм	ПОЛОЖЕННЯ «Про організацію освітнього процесу в Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара», затверджено Вченою радою «30»червня 2015 р., протокол № 13; накази та службові розпорядження по

	ДНУ
щорічне оцінювання здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних і педагогічних працівників вищого навчального закладу та регулярне оприлюднення результатів таких оцінювань на офіційному веб-сайті вищого навчального закладу, на інформаційних стендах та в будь-який інший спосіб	ПОЛОЖЕННЯ «Про атестацію здобувачів вищої освіти та роботу екзаменаційної комісії Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара», затверджено Вченою Радою «14» травня 2015 р., протокол № 11; наказ ректора щодо проведення ректорських контрольних робіт (щорічно); ПОЛОЖЕННЯ «Про рейтингове оцінювання професійної діяльності науково-педагогічних працівників Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара», затверджено Вченою радою «9» квітня 2015 р., протокол № 10
забезпечення підвищення кваліфікації педагогічних, наукових і науково-педагогічних працівників	а. ПОЛОЖЕННЯ «Про підвищення кваліфікації та стажування педагогічних і науково-педагогічних працівників Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара», затверджено наказом по ДНУ від 05.09.2013р. № 500; ПОЛОЖЕННЯ «Про проведення атестації педагогічних працівників Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара» затверджено наказом по ДНУ від 30.09.2014 р. , № 514
забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів, за кожною освітньою програмою	ПОЛОЖЕННЯ «Про організацію освітнього процесу в Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара», затверджено Вченою радою «30» червня 2015 р., протокол № 13; ПОЛОЖЕННЯ «Про електронні освітні ресурси Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара», ухвалено Вченою радою «9» квітня 2015 р., протокол № 10;
забезпечення наявності інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом	ПОЛОЖЕННЯ «Про електронні освітні ресурси Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара», ухвалено Вченою радою «9» квітня 2015 р., протокол № 10; ПОЛОЖЕННЯ «Про організацію освітнього процесу в

	Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара», затверджено Вченою радою «30»червня 2015 р., протокол № 13
забезпечення публічності інформації про освітні програми, ступені вищої освіти та кваліфікації	ПОЛОЖЕННЯ «Про забезпечення доступу до публічної інформації в Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара», затверджено наказом по ДНУ від 13 лютого 2012 р. № 80; розміщення навчально-методичних матеріалів у цифровому репозиторії ДНУ або на сайтах факультетів
забезпечення ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату у наукових працях працівників вищих навчальних закладів і здобувачів вищої освіти	ПОЛОЖЕННЯ «Про запобігання та виявлення академічного плагіату у наукових, навчально-методичних, кваліфікаційних та навчальних роботах у Дніпропетровському національному університеті імені Олеся Гончара», ухвалено Вченою радою від «22» грудня 2016 р., протокол №8, уведено в дію наказом ректора №357 від «30» грудня 2016 р.

Перелік нормативних документів, на яких базується освітньо-професійна програма:

1. ESG – http://ihed.org.ua/images/pdf/standards-and-guidelines_for_qa_in_the_ehea_2015.pdf.
2. ISCED (МСКО) 2011 – http://www.uis.unesco.org/education/documents/isced-2011-en.pdf.
3. ISCED-F (МСКО-Г) 2013 – http://www.uis.unesco.org/Education/Documents/isced-fields-of-education-training-2013.pdf.
4. Закон «Про вищу освіту» – http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.
5. Закон «Про освіту» – http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2145-19.
6. Національний класифікатор України: «Класифікатор професій» ДК 003:2010. – К. : Видавництво «Соцінформ», 2010.
7. Національна рамка кваліфікацій – http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-п.
8. Перелік галузей знань і спеціальностей – http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-п.

Пояснювальна записка до освітньо-професійної програми

Таблиця 1. Матриця відповідності компетентностей дескрипторам НРК

Класифікація компетентностей за НРК	Знання	Уміння	Комунікація	Автономія та відповідальність
Загальні компетентності				
ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, застосування методів наукового пізнання, аналізу, синтезу та встановлення взаємозв'язків між явищами та процесами.	+	+		+
ЗК2. Здатність до застосовування загальнонаукових та фундаментальних знань в практичних ситуаціях, уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, приймати обґрунтовані рішення, знання та розуміння предметної області професійної діяльності.			+	
ЗК3. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій, пакетів прикладних програм, економіко-математичних методів та моделей з метою пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.		+		+
ЗК4. Здатність до навчання, адаптації, креативності, генерування ідей та дій в новій ситуації.		+		
ЗК5. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні з метою обґрунтування управлінських рішень.		+		+
ЗК6 Здатність працювати в команді та автономно, налагоджувати міжособистісні взаємодії при вирішенні поставлених завдань.	+			
ЗК7. Здатність професійно спілкуватися державною та іноземною мовами як усно, так і письмово.			+	+
ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, бути наполегливим у досягненні поставлених завдань і взятих обов'язків.	+	+		+
ЗК9. Здатність працювати в міжнародному середовищі.	+	+	+	
Спеціальні (фахові) компетентності				
СК1. Здатність щодо визначення та ідентифікування концептуальних характеристик загальноекономічних процесів та оцінювання їх впливу на маркетингову діяльність суб'єктів господарювання.		+		
СК2. Здатність демонструвати розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.		+		
СК3. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.	+			
СК4. Здатність проводити маркетингові дослідження ринків товарів та послуг, інтерпретувати їх результати з метою обґрунтування управлінських рішень.		+		
СК5. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати маркетингових досліджень.	+	+		

Класифікація компетентностей за НРК	Знання	Уміння	Комунікація	Автономія та відповідальність
СК6. Здатність аналізувати поведінку споживачів та використовувати результати аналізу в маркетинговому просуванні продуктів, послуг та ідей	+	+		
СК7. Здатність щодо дослідження конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому та розробки заходів з її підвищення.	+			
СК8. Здатність щодо визначення потреб клієнтів за допомогою ринкових досліджень.	+	+		
СК9. Здатність щодо використання новітніх інформаційних технологій в маркетинговій діяльності підприємств		+		
СК10. Здатність визначати вплив функціональних сфер маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.			+	
СК11. Здатність розробляти та реалізовувати план маркетингу на підприємстві.				+
СК12. Здатність щодо маркетингового обґрунтування інвестиційних (інноваційних) проектів.		+		+
СК13. Здатність оцінювати імідж підприємства та обґрунтовувати заходи з його підвищення.	+	+	+	
СК14. Здатність щодо використання інновацій в маркетинговій діяльності підприємства та оцінки їх ефективності.	+		+	+
СК15. Здатність щодо аналізу маркетингового середовища та врахування його результатів при прийняття маркетингових рішень.	+	+	+	
СК16. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.	+	+		+

Таблиця 2. Матриця відповідності результатів навчання та компетентностей

Програмні результати навчання	Компетентності																										
	Загальні компетентності										Спеціальні (фахові) компетентності																
	Інтегральна компетентність	ЗК1	ЗК 2	ЗК 3	ЗК 4	ЗК 5	ЗК 6	ЗК 7	ЗК 8	ЗК 9	СК 1	СК 2	СК 3	СК 4	СК 5	СК 6	СК 7	СК 8	СК 9	СК 10	СК 11	СК 12	СК 13	СК 14	СК 15	СК 16
РН1. Застосовувати знання методів наукового пізнання, аналізу та синтезу в наукових дослідженнях та практичній діяльності підприємств.		+			+													+								
РН2. Застосовувати набуті загальнонаукові та фундаментальні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.		+										+														
РН3. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.						+								+												
РН4. Показати належний рівень знань методів та прийомів адаптації, розроблених у психології та соціології, сучасних досягнень у заданій сфері та застосовувати набуті знання для оцінки впливу об'єктивних факторів оточення, генерування ідей в новій ситуації та знаходження нових креативних підходів до вирішення відомих проблем та завдань						+									+											
РН5. Набути навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.								+										+							+	
РН6. Розробляти запитальник (анкету), ставити цілі дослідження, проводи аналіз та інтерпретацію результатів дослідження.	+			+															+							+
РН7. Показати знання процесів групової динаміки та принципів формування команди, на основі яких аналізувати та проектувати міжособові, групові й організаційні комунікації; проявляти терпимість щодо точок зору інших, йти на компроміс, здійснювати вагомий внесок в роботу команди, навіть всупереч особистим інтересам.								+		+	+													+		
РН8. Оволодіти навичками письмової та усної		+							+												+				+	

професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.																										
РН9. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.		+																				+				
РН10. Підвищувати рівень особистої професійної підготовки.											+															
РН11. Оцінювати та аналізувати стан та закономірності розвитку міжнародного середовища.																+										
РН12. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань, поваги до різноманіття та міжкультурності.																	+							+	+	
РН13. Визначати способи аналізу й передбачення ринкових явищ та процесів на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.									+																	
РН14. Показати належний рівень знань у сфері маркетингу, стійке розуміння принципів побудови й розвитку його теорії.			+																	+				+		
РН15. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.			+																				+			+
РН16. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.			+																				+		+	
РН17. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.			+														+					+	+			
РН18. Показати знання сучасних методів обробки маркетингової інформації, програмного забезпечення та вміння використовувати їх для рішення практичних маркетингових завдань.	+										+								+							
РН19. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління,																									+	

розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.																										
РН20. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.					+															+			+			
РН21. Усвідомлювати ризиковий характер провадження маркетингової діяльності, враховувати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.										+										+						
РН22. Показати вміння щодо розробки маркетингової політики підприємства.														+			+								+	

Таблиця 3. Матриця відповідності навчальних дисциплін та компетентностей, термін навчання 3 роки і 10 місяців.

Навчальні дисципліни	Компетентності																											
	Інтегральна компетентність	Загальні компетентності									Спеціальні (фахові) компетентності																	
		ЗК1	ЗК 2	ЗК 3	ЗК 4	ЗК 5	ЗК 6	ЗК 7	ЗК 8	ЗК 9	СК 1	СК 2	СК 3	СК 4	СК 5	СК 6	СК 7	СК 8	СК 9	СК 10	СК 11	СК 12	СК 13	СК 14	СК 15	СК 16
ЗП 1.1		+			+																						
ЗП 1.2			+			+			+																		
ЗП 1.3		+			+		+																				
ЗП 1.4	+			+																							
ЗП 1.5		+																									
ЗП 1.6	+					+																					
ЗП 1.7					+				+																		
ЗП 1.8		+		+						+																	
ЗП 1.9						+																					
ЗП 1.10								+																			
ЗП 1.11										+																	
ЗП 2.1			+																								
ЗП 2.2				+			+																				
ЗП 2.3		+			+																						
ЗП 2.4													+					+									
ЗП 2.5															+							+					
ЗП 2.6																+											
ЗП 2.8														+				+									
ЗП 2.9												+															
ЗП 2.10														+						+							
ЗП 1.21																+					+						

ПП 3.1																	+				+				+	
ПП 3.2											+									+						
ПП 3.3													+								+					
ПП 3.4															+											
ПП 3.5																	+			+						
ПП 3.6																	+		+							
ПП 3.7									+									+								
ПП 3.8																		+								
ПП 3.9																				+						
ПП 3.10																	+					+				
ПП 3.11																									+	
ПП 3.12																								+		
ПП 3.13																						+				+
ПП 3.14																							+			
ПП 3.15																			+				+			
ПП 3.16							+									+										
ПП 3.17																			+			+				
ПП 3.18																			+		+			+		
ПП 3.19																		+	+	+	+				+	
ПП 3.20																	+					+				
ПП 3.21											+			+												
ПП 3.22															+											
ПП 3.23																+										
ПП 3.24																	+									
ПП 4.1																					+					
ПП 4.2														+					+		+		+		+	+
ПП 4.3										+										+						
ПП 4.4															+										+	
ПП 4.5							+									+						+				
ПП 5.1																	+			+				+		
ПП 5.2							+									+										
ПП 5.3															+			+				+				
ПП 5.4																	+			+				+		
ПП 5.5																+					+					+

Таблиця 3. Матриця відповідності навчальних дисциплін та компетентностей, термін навчання 1 рік і 10 місяців.

Навчальні дисципліни	Компетентності																										
	Інтегральна компетентність	Загальні компетентності									Спеціальні (фахові) компетентності																
		ЗК1	ЗК 2	ЗК 3	ЗК 4	ЗК 5	ЗК 6	ЗК 7	ЗК 8	ЗК 9	СК 1	СК 2	СК 3	СК 4	СК 5	СК 6	СК 7	СК 8	СК 9	СК 10	СК 11	СК 12	СК 13	СК 14	СК 15	СК 16
ЗП 1.1			+																							
ЗП 1.2				+			+																			
ЗП 1.3		+			+																					
ЗП 1.4						+																				
ЗП 1.5								+																		
ЗП 1.6										+																
ЗП 1.7									+																	
ПП 3.1																+										
ПП 3.2														+				+								
ПП 3.3												+														
ПП 3.4											+															
ПП 3.5													+								+					
ПП 3.6															+											
ПП 3.7																	+		+							
ПП 3.8																		+								
ПП 3.9																	+					+				
ПП 3.10																									+	
ПП 3.11																								+		
ПП 3.12																						+				+
ПП 3.13																							+			
ПП 3.14																		+	+	+	+				+	
ПП 3.15												+	+	+	+	+		+	+	+	+		+		+	+

ПП 4.1																	+					+					
ПП 5.1											+			+													
ПП 5.2															+												
ПП 5.3																+											
ПП 5.4																	+										
ПП 5.5																					+						