

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ЗАТВЕРДЖЕНО:

Ректор Дніпровського національного
університету імені Олеся Гончара

Поляков М.В.

«__» _____ 2020 р.

ОСВІТНЬО – ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

«МАРКЕТИНГ»

рівень вищої освіти -- Перший (бакалаврський)-----

спеціальність -- 075 Маркетинг-----

галузь знань 07 – Управління та адміністрування

Схвалено:

вченою радою Дніпровського
національного університету
імені Олеся Гончара

від _____ 20__ р., протокол №____

**Дніпро
2020**

ПЕРЕДМОВА

1. Внесено: кафедрою маркетингу та міжнародного менеджменту, факультету економіки

2. Затверджено та надано чинності рішенням вченої ради Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара:

- від «21» грудня 2017 р., пр. № 6 (перша редакція);
- від «21» лютого 2019 р., пр. № 9 (редакція № 2);
- від «__» _____ 2019 р., пр. № ____ (редакція № 3);

3. Розробники (робоча група):

1. Могилова А.Ю., д-т.ekon.наук., професор, професор кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту;
 2. Дронова Т.С., канд.ekon.наук., доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту;
 3. Сокол П.М., канд.ekon.наук., доцент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту;
 4. Голей Ю.М., асистент кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту;
 5. Єрамішян М.В., Дніпровський національний університет, 1 курс, 075 Маркетинг ОП Маркетинг; другий (магістерський) рівень
- 6

4. При розробці враховані вимоги:

Освітнього стандарту спеціальності:

Стандарт вищої освіти зі спеціальності 075 Маркетинг **затверджений** наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1343, **вводиться в дію** з 2018/2019 навчального року.

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

освітньо-професійної програми

1. Вчена рада факультету економіки: протокол №__ від «__» _____ 20__р.

Голова вченої ради _____ (Т.В. Гринько)

2. Рада з якості ДНУ: протокол №_____ від «__» _____ 20__р.

Голова РЗЯВО _____ (О.О. Дробахін)

Рецензії-відгуки стейкхолдерів додаються (за наявності):

1. Профіль освітньої програми зі спеціальності 075\МАРКЕТИНГ

1 – Загальна інформація	
Повна назва закладу вищої освіти та структурного підрозділу	Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара Факультет економічний Кафедра маркетингу та міжнародного менеджменту
Офіційна назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма «Маркетинг»
Офіційна назва освітньої програми (англійською мовою)	Educational and professional program «Marketing»
Ступінь вищої освіти та освітня кваліфікація мовою оригіналу	Бакалавр Освітня кваліфікація: Бакалавр маркетингу
Кваліфікація в дипломі	Ступінь: Бакалавр Спеціальність: 075 Маркетинг Освітня програма: Маркетинг
Кваліфікація в дипломі (англійською мовою)	Degree: bachelor Specialty: Marketing Educational program: Marketing
Професійна кваліфікація	не надається
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний, 240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців; <i>120 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 10 місяців;</i>
Наявність акредитації	Міністерство освіти і науки України Сертифікат з акредитації спеціальності 075 Маркетинг серія НД, № 0495161, від 19.10.2017 р. Термін дії до 01.07.2020 р.
Цикл/рівень	НРК України – 7 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF LLL – 6 рівень
Передумови	повна загальна середня освіта або ступінь молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста)
Форми навчання	денна
Мова(и) викладання	українська
Термін дії освітньої програми	На період дії сертифікату з акредитації спеціальності (відповідно наказу МОН України від 30.10.2017 № 1432) або до проходження первинної акредитації освітньої програми
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	www.dnu.dp.ua
2 – Мета освітньої програми	
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.	
3 – Характеристика освітньої програми	
Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація)	галузь знань 07 Управління та адміністрування спеціальність 075 Маркетинг Об'єкт вивчення: маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та

	соціальних інтересів. Цілі навчання: підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності. Теоретичний зміст предметної області: суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу. Методи, методики та технології: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності. Інструменти та обладнання: сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна програма бакалавра має академічно-прикладну орієнтацію
Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	Загальна освіта у галузі управління та адміністрування зі спеціальності «Маркетинг» Ключові слова: маркетинг, логістика, маркетингова товарна політика, поведінка споживача, маркетингове ціноутворення, маркетингові дослідження, маркетингові комунікації
Особливості програми	Вимагає спеціального креативного підходу та комунікаційного мислення до опанування маркетингових дисциплін, та є базовими для проходження професійної сертифікації в «Українській Асоціації Маркетингу» на відповідність їх знань і навиків посадам маркетингологів. І проходження сертифікаційних екзаменів за наступними рівнями: Маркетолог - менеджер з маркетингових досліджень (рівень В); Маркетолог - менеджер з торговельного маркетингу (рівень В).
4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Випускники можуть працювати на первинних посадах за професіями, визначеними Національним класифікатором України: Класифікатор професій ДК 003:2010 3415 Мерчендайзер, 3415 Торговець промисловий. 3429 Агент рекламний, 2419.2 Консультант з маркетингу
Подальше навчання	Мають право продовжити навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Студентоцентроване навчання, самонавчання, проблемно-орієнтоване навчання, навчання через лабораторну практику.
Оцінювання	Екзамени, диференційовані заліки, есе, презентації, опитування, контрольне тестування, захист звіту з практики, захист кваліфікаційної роботи.
6 – Програмні компетентності	

Інтегральна компетентність (ІК)	Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Загальні компетентності (ЗК)	<i>Компетентності, визначені стандартом вищої освіти:</i> ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя. ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК11. Здатність працювати в команді. ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті. ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК\ФК)	<i>Компетентності, визначені стандартом вищої освіти:</i> СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності. СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку

	бізнесу в умовах невизначеності. СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності. СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності. СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків. СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу. СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі. СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.
7 – Програмні результати навчання	
	<i>Результати навчання, визначені стандартом вищої освіти:</i> ПР01. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. ПР02. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. ПР03. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. ПР04. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. ПР05. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів. ПР06. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності. ПР07. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію. ПР08. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища. ПР09. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень. ПР10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта. ПР11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта. ПР12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і

	самокритичним. ПР13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи. ПР14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення. ПР15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості. ПР16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки. ПР17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології. ПР18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.
8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	Кадрове забезпечення відповідає чинним Ліцензійним умовам провадження освітньої діяльності у сфері вищої освіти та базується на наступних принципах: відповідності наукових спеціальностей науково-педагогічних працівників освітнім галузі знань та спеціальності; обов'язковості та періодичності проходження стажування і підвищення кваліфікації викладачів; моніторингу рівня наукової активності науково-педагогічних працівників; впровадження результатів стажування та наукової діяльності в освітній процес.
Матеріально-технічне забезпечення	Матеріально-технічне забезпечення навчальних приміщень та соціальна інфраструктура університету в повному обсязі відповідає чинним Ліцензійним умовам. В освітньому процесі використовується мультимедійне обладнання для проведення лекцій, для практичних та лабораторних занять – обладнання комп'ютерних лабораторій.
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Університет має власний веб-сайт за адресою http://dnu.dp.ua, де розміщено інформацію щодо інформаційного та навчально-методичного забезпечення освітнього процесу. Інформаційне забезпечення ґрунтується на використанні ресурсів: загально університетських та кафедральних бібліотек, мережі Internet з вільним доступом, колекцій цифрового репозитарію. Навчально-методичне забезпечення засновано на розроблених для кожної дисципліни робочих навчальних програмах, а також програмах практичної підготовки за спеціальністю. В наявності завдання для самостійної роботи студентів, методичні рекомендації для виконання курсових та дипломних робіт, пакети завдань для проведення ректорських робіт. Критерії оцінювання знань та вмінь студентів розроблено для поточного, семестрового та ректорського контролю з кожної дисципліни, а також для підсумкової атестації за спеціальністю.
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	На основі двосторонніх договорів між ДНУ та університетами України

Міжнародна кредитна мобільність	На основі двосторонніх договорів між ДНУ та університетами інших країн
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Можливе за умови вивчення студентом української мови

2. Перелік компонент освітньо-професійної програми та їх логічна послідовність

2.1. Перелік компонент ОП

240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю	Послідовність вивчення, семестр
1	2	3	4	5
Обов'язкові компоненти:				
I Цикл загальної підготовки				
OK 1.1	Фізична культура	<i>позакредитна</i>	залік	1, 2,3, 4,5
OK 1.2	Історія та культура України	5,0	залік	2
OK 1.3	Безпека життєдіяльності та цивільний захист	4,0	залік	6
OK 1.4	Філософія	3,0	екзамен	4
OK 1.5	Українська мова за професійним спрямуванням	3,0	диф. залік	2
OK 1.6	Іноземна мова (англійська/ німецька/ французька)	6,0	залік/ диф. залік	2,3
OK 1.7	Реалізація прав, свобод і обов'язків громадянина України	3,0	залік	4
OK 1.8	Вступ до спеціальності та основи академічної доброчесності	5,0	диф. залік	1
OK 1.9	Економічна інформатика	4,0	диф. залік	1
OK 1.10	Соціологія	3,0	залік	2
II Цикл професійної підготовки				
OK 2.1	Загальнотеоретична дисципліна (політекономія)	3,0	залік	1
OK 2.2	Математика для економістів: вища математика	4,0	екзамен	1
OK 2.3	Мікроекономіка	5,0	екзамен	1
OK 2.4	Макроекономіка	4,0	екзамен	1
OK 2.5	Математика для економістів: теорія ймовірностей та математична статистика	4,0	екзамен	2
OK 2.6	Економіко-математичні методи та моделі: оптимізаційні методи та моделі	4,0	екзамен	2
OK 2.7	Економіко-статистичний аналіз бізнес-процесів	3,0	екзамен	4
OK 2.8	Регіональна економіка	5,0	екзамен	1
OK 2.9	Міжнародна економіка	4,0	екзамен	5
OK 2.10	Статистика	4,0	екзамен	3
OK 2.11	Економіка підприємства	4,0	екзамен	2
OK 2.12	Фінанси	4,0	екзамен	3
OK 2.13	Менеджмент	4,0	екзамен	5
OK 2.14	Бухгалтерський облік	4,0	залік	6
OK 2.15	Економіка праці і соціально-трудові	4,0	екзамен	3

	відносини			
ОК 2.16	Маркетинг	8,0	екзамен/ екзамен	3,4
ОК 2.17	Курсова робота з дисципліни "Маркетинг"	1,0	диф. залік	4
ОК 2.18	Товарознавство	4,0	екзамен	2
ОК 2.19	Поведінка споживача	4,0	екзамен	4
ОК 2.20	Інтернет - маркетинг	3,0	залік	4
ОК 2.21	Інформаційні системи та технології в маркетингу	3,0	залік	5
ОК 2.22	Маркетингові дослідження	4,0	екзамен	5
ОК 2.23	Курсова робота з дисципліни "Маркетингові дослідження"	1,0	диф. залік	5
ОК 2.24	Маркетинг інновацій	4,0	залік	5
ОК 2.25	Логістика	5,0	екзамен	6
ОК 2.26	Маркетингова товарна політика	4,0	екзамен	6
ОК 2.27	Міжнародний маркетинг	3,0	екзамен	7
ОК 2.28	Маркетингове ціноутворення	3,0	екзамен	7
ОК 2.29	Рекламний менеджмент	3,0	екзамен	7
ОК 2.30	Паблік рілейшнз в бізнесі	3,0	залік	7
ОК 2.31	Міждисциплінарна курсова робота "Удосконалення маркетингової діяльності підприємства"	3,0	диф. залік	7
ОК 2.32	Маркетинг промислового підприємства	3,0	екзамен	8
ОК 2.33	Маркетинг послуг	4,0	екзамен	8
ОК 2.34	Маркетингові комунікації	3,0	екзамен	8
ОК 2.35	Виробнича практика: Виробнича	3,0	диф. залік	6
ОК 2.36	Виробнича практика: Переддипломна	6,0	диф. залік	8
ОК 2.37	Підготовка та захист кваліфікаційної роботи	9,0	кваліфікаційна робота	8
Вибіркові компоненти:				
2курс				
ВК 1	Дисципліна 1	5,0	диф. залік	3
ВК 2	Дисципліна 2	5,0	диф. залік	3
ВК 3	Дисципліна 3	5,0	диф. залік	4
ВК 4	Дисципліна 4	5,0	диф. залік	4
3курс				
ВК 5	Дисципліна 5	5,0	диф. залік	5
ВК 6	Дисципліна 6	5,0	диф. залік	5
ВК 7	Дисципліна 7	5,0	диф. залік	6
ВК 8	Дисципліна 8	5,0	диф. залік	6
4курс				
ВК 9	Дисципліна 9	5,0	диф. залік	7
ВК 10	Дисципліна 10	5,0	диф. залік	7
ВК 11	Дисципліна 11	5,0	диф. залік	7\8
ВК12	Дисципліна 12	5,0	диф. залік	8
Загальний обсяг обов'язкових компонент				180 (75%)
Загальний обсяг вибіркових компонент (дисциплін вибору студента)				60 (25%)
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ				240

120 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 10 місяців

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю	Послідовність вивчення, семестр
1	2	3	4	5
Обов'язкові компоненти:				
I Цикл загальної підготовки				
OK 1.1	Іноземна мова (англійська/ німецька/ французька)	3,0	залік	1
OK 1.2	Вступ до спеціальності та основи академічної доброчесності	5,0	диф. залік	1
II Цикл професійної підготовки				
OK 2.1	Математика для економістів: теорія ймовірностей та математична статистика	4,0	залік	1
OK 2.2	Економіко-математичні методи та моделі: оптимізаційні методи та моделі	4,0	залік	2
OK 2.3	Економіко-статистичний аналіз бізнес-процесів	3,0	залік	2
OK 2.4	Регіональна економіка	4,0	екзамен	1
OK 2.5	Міжнародна економіка	3,0	залік	1
OK 2.6	Маркетинг	7,0	екзамен/ екзамен	1,2
OK 2.7	Курсова робота з дисципліни "Маркетинг"	1,0	диф. залік	2
OK 2.8	Поведінка споживача	3,0	екзамен	4
OK 2.9	Економіка праці і соціально- трудові відносини	3,0	екзамен	4
OK 2.10	Маркетингові дослідження	4,0	екзамен	3
OK 2.11	Маркетинг інновацій	4,0	залік	1
OK 2.12	Логістика	5,0	залік	2
OK 2.13	Маркетингова товарна політика	4,0	екзамен	2
OK 2.14	Міжнародний маркетинг	3,0	екзамен	4
OK 2.15	Рекламний менеджмент	4,0	екзамен	3
OK 2.16	Паблік рілейшнз в бізнесі	4,0	екзамен	3
OK 2.17	Міждисциплінарна курсова робота "Удосконалення маркетингової діяльності підприємства"	3,0	диф. залік	3
OK 2.18	Маркетинг послуг	4,0	екзамен	4
OK 2.19	Виробнича практика: Переддипломна	4,0	диф. залік	4
OK 2.20	Підготовка та захист кваліфікаційної роботи	4,0	кваліфікаційна робота	4

Вибіркові компоненти:				
<i>1 курс</i>				
ВК 1	Дисципліна 1	5,0	диф. залік	2
ВК 2	Дисципліна 2	5,0	диф. залік	2
<i>2 курс</i>				
ВК 3	Дисципліна 3	5,0	диф. залік	3
ВК 4	Дисципліна 4	5,0	диф. залік	3
ВК 5	Дисципліна 5	5,0	диф. залік	3
ВК 6	Дисципліна 6	5,0	диф. залік	4
Загальний обсяг обов'язкових компонент				90 (75%)
Загальний обсяг вибірових компонент (дисциплін вибору студента)				30 (25%)
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ				120

2.2. Структурно-логічна схема ОП

240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців

Курс	Семестр	Компоненти освітньої програми	Кількість компонентів за семестр	Кількість компонентів за навчальний рік
1	1	ОК 1.1, ОК 1.8, ОК 1.9, ОК 2.1, ОК 2.2, ОК 2.3, ОК 2.4, ОК 2.8,	8	17
	2	ОК 1.1, ОК 1.2, ОК 1.5, ОК 1.6, ОК 1.10, ОК 2.5, ОК 2.6, ОК 2.11, ОК 2.18	9	
2	3	ОК 1.1, ОК 1.6, ОК 2.10, ОК 2.12, ОК 2.15, ОК 2.16,	6	14
	4	ОК 1.1, ОК 1.4, ОК 1.7, ОК 2.7, ОК 2.16, ОК 2.17, ОК 2.19, ОК 2.20,	8	
3	5	ОК 1.1, ОК 2.9, ОК 2.13, ОК 2.21, ОК 2.22, ОК 2.23, ОК 2.24,	7	12
	6	ОК 1.3, ОК 2.14, ОК 2.25, ОК 2.26, ОК 2.35	5	
4	7	ОК 2.27, ОК 2.28, ОК 2.29, ОК 2.30, ОК 2.31	5	10
	8	ОК 2.32, ОК 2.33, ОК 2.34, ОК 2.36, ОК 2.37	5	

120 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 10 місяців

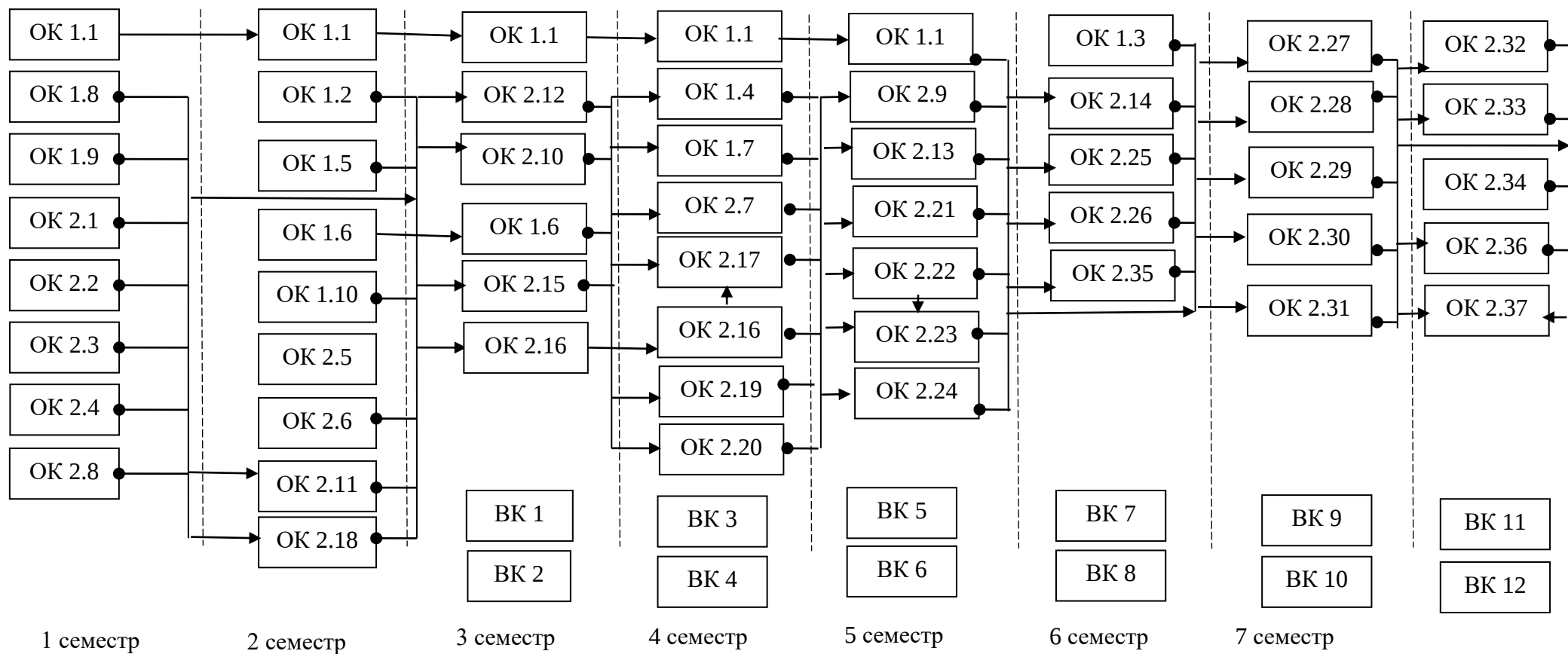
Курс	Семестр	Компоненти освітньої програми	Кількість компонентів за семестр	Кількість компонентів за навчальний рік
1	1	ОК 1.1, ОК 1.2, ОК 2.1, ОК 2.4, ОК 2.5, ОК 2.6, ОК 2.11,	7	13
	2	ОК 2.2, ОК 2.3, ОК 2.6, ОК 2.7, ОК 2.12, ОК 2.13,	6	
2	3	ОК 2.10, ОК 2.13, ОК 2.15, ОК 2.16, ОК 2.17	5	11
	4	ОК 2.8, ОК 2.9, ОК 2.14, ОК 2.18, ОК 2.19, ОК 2.20	6	

Короткий опис логічної послідовності вивчення компонент освітньої програми. Рекомендується представляти у вигляді схеми для кожного терміну навчання.

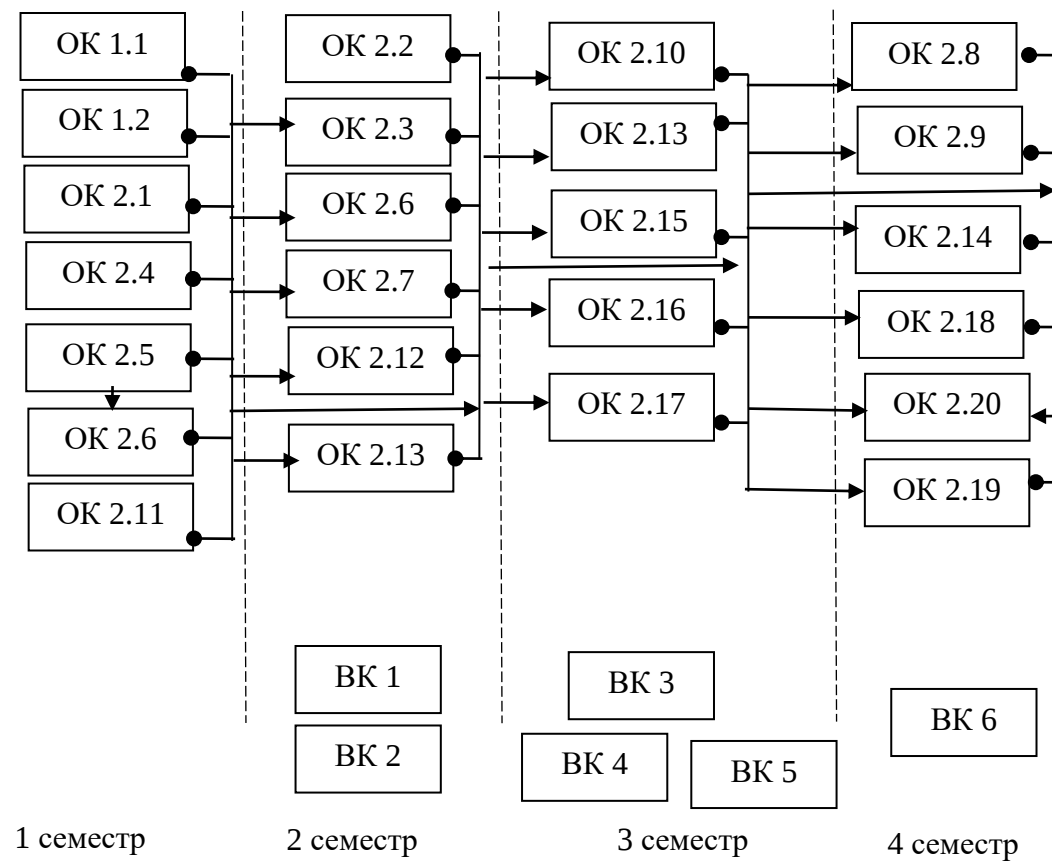
3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Форми атестації здобувачів вищої освіти	Атестація здобувачів здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи – <u>дипломної роботи бакалавра</u> .
Вимоги до кваліфікаційної роботи	Кваліфікаційна робота має передбачати розв’язання складної задачі або проблеми у сфері маркетингу, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог. У кваліфікаційній роботі не може бути академічного плагіату, фабрикації та фальсифікації. Кваліфікаційна робота або її реферат має бути розміщена на офіційному сайті закладу вищої освіти або його структурного підрозділу, або у репозитарії закладу вищої освіти.

Послідовність засвоєння компонент ОП
240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців



Послідовність засвоєння компонент ОП
120 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 10 місяців



4. Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньої програми

240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців

[illegible]

120 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 10 місяців

	ОК 1.1	ОК 1.2	ОК 2.1	ОК 2.2	ОК 2.3	ОК 2.4	ОК 2.5	ОК 2.6	ОК 2.7	ОК 2.8	ОК 2.9	ОК 2.10	ОК 2.11	ОК 2.12	ОК 2.13	ОК 2.14	ОК 2.15	ОК 2.16	ОК 2.17	ОК 2.18	ОК 2.19	ОК 2.20
ЗК 1		•																				
ЗК 2		•				•	•	•	•	•	•		•					•				
ЗК 3			•	•	•							•							•		•	•
ЗК 4	•	•		•	•									•	•	•	•					
ЗК 5	•	•	•			•	•	•	•		•	•			•	•	•				•	•
ЗК 6								•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ЗК 7		•		•	•					•		•							•		•	•
ЗК 8				•	•							•							•		•	•
ЗК 9	•																•	•			•	•
ЗК10	•																					
ЗК11										•	•	•					•				•	
ЗК12	•						•			•	•					•					•	
ЗК13	•						•									•						
ЗК14		•								•			•					•		•		
СК 1								•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
СК 2								•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
СК 3								•	•	•		•				•	•	•	•			
СК 4								•	•			•			•			•	•	•		•
СК 5										•		•	•		•		•					
СК 6								•				•						•			•	•
СК 7										•		•		•	•	•			•		•	•
СК 8															•			•		•	•	•
СК 9										•			•		•		•					
СК10																				•	•	
СК11										•		•					•	•		•	•	
СК12									•							•	•	•				•
СК13													•	•	•		•	•	•	•	•	•
СК14								•	•					•				•		•	•	•

5. Матриця забезпечення програмних результатів навчання (ПР) відповідними компонентами освітньої програми

240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців

	OK 1.1	OK 1.2	OK 1.3	OK 1.4	OK 1.5	OK 1.6	OK 1.7	OK 1.8	OK 1.9	OK 1.10	OK 2.1	OK 2.2	OK 2.3	OK 2.4	OK 2.5	OK 2.6	OK 2.7	OK 2.8	OK 2.9	OK 2.10	OK 2.11	OK 2.12	OK 2.13	OK 2.14	OK 2.15	OK 2.16	OK 2.17	OK 2.18	OK 2.19	OK 2.20	OK 2.21	OK 2.22	OK 2.23	OK 2.24	OK 2.25	OK 2.26	OK 2.27	OK 2.28	OK 2.29	OK 2.30	OK 2.31	OK 2.32	OK 2.33	OK 2.34	OK 2.35	OK 2.36	OK 2.37																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							
ПР 1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
ПР 2			•	•		•		•				•	•	•	•	•	•				•						•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
ПР 3			•			•		•	•						•	•	•		•						•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
ПР 4						•			•						•	•	•					•					•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
ПР 5				•								•	•	•	•	•	•					•					•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
ПР 6			•	•				•	•			•	•	•	•	•	•	•				•				•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
ПР 7						•			•						•	•	•					•						•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
ПР 8	•	•	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•				•	•	•			•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
ПР 9			•					•	•							•	•					•					•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
ПР 10						•			•							•	•					•					•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
ПР 11	•		•	•		•		•	•	•		•	•	•	•	•	•		•		•	•	•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
ПР 12	•	•	•	•	•		•	•	•	•		•	•	•	•	•	•		•		•	•	•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
ПР 13	•	•	•	•	•	•		•	•	•		•	•	•	•	•	•		•		•	•	•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														
ПР 14	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•		•		•	•	•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														
ПР 15	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•		•		•	•	•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
ПР 16	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•		•		•	•	•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
ПР 17						•			•																		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
ПР 18	•	•	•	•			•	•		•	•							•	•							•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	

120 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 10 місяців

	ОК 1.1	ОК 1.2	ОК 2.1	ОК 2.2	ОК 2.3	ОК 2.4	ОК 2.5	ОК 2.6	ОК 2.7	ОК 2.8	ОК 2.9	ОК 2.10	ОК 2.11	ОК 2.12	ОК 2.13	ОК 2.14	ОК 2.15	ОК 2.16	ОК 2.17	ОК 2.18	ОК 2.19	ОК 2.20
ПР 1								•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 2	•	•	•	•	•			•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 3	•	•		•	•		•	•	•	•		•	•		•	•	•		•	•	•	•
ПР 4	•			•	•			•	•	•		•		•	•	•	•	•	•		•	•
ПР 5			•	•	•			•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 6		•	•	•	•			•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 7	•								•	•		•					•	•	•		•	•
ПР 8	•	•	•	•	•			•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 9		•		•	•			•	•	•		•	•		•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 10	•			•	•			•	•	•		•		•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 11	•	•	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 12		•		•	•			•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 13	•	•	•			•	•	•	•	•	•	•	•		•	•		•	•	•	•	•
ПР 14	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•	•		•	•	•	•
ПР 15	•	•				•	•	•	•	•	•		•	•		•		•		•	•	•
ПР 16	•			•	•			•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 17	•							•	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
ПР 18		•				•	•	•	•	•	•		•					•		•	•	•