

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
«Маркетинг ресторанного, готельного та туристичного бізнесу»
підготовки здобувачів
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
за спеціальністю 075 «Маркетинг»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»
Кваліфікація: Бакалавр з маркетингу
(240 кредитів)

ЗАТВЕРДЖЕНО ВЧЕНОЮ РАДОЮ
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича
Голова вченої ради
Р.І. Петришин /
(протокол № 6 від «29» травня 2019 р.)


Освітня програма вводиться в дію з « » _____ 2019 р.
Ректор Р.І. Петришин /
(наказ № 20 від «26» 06 2019 р.)

Чернівці 2019 р.

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ
Освітньо-професійної програми вищої освіти

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Спеціалізація	Маркетинг ресторанного, готельного та туристичного бізнесу
Назва освітньої програми	Маркетинг
Рівень вищої освіти	Перший
Ступінь	Бакалавр
Кваліфікація	Бакалавр з маркетингу

«РОЗРОБЛЕНО»

Робочою групою кафедри маркетингу,
інновацій та регіонального розвитку
Чернівецького національного
університету імені Юрія Федьковича
Керівник робочої групи
 / І.А. Крупенна /
«19» квітня 2019 р.

«СХВАЛЕНО»

Методичною радою економічного
факультету
Чернівецького національного
університету імені Юрія Федьковича

Протокол № 4 від «22» травня 2019 р.

Голова методичної ради економічного
факультету

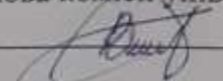
 / Р.І. Грешко /

«РЕКОМЕНДОВАНО»

Комісією Вченої Ради з навчально-методичної роботи
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича


Протокол № 10 від 29 травня 2019 р.

Голова комісії університету

 / В.О. Балух /

«ПОГОДЖЕНО»

Начальник навчального відділу
Чернівецького національного
університету імені Юрія Федьковича

 / Я.Д. Гарабазів /

« _____ » _____ 2019 р.

СКЛАД ПРОЕКТНОЇ ГРУПИ

Розроблено проектною групою кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку у складі:

Керівник проектної групи (гарант освітньої програми):
--

Крупенна І.А. к.е.н., доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку ЧНУ
--

Члени проектної групи:

Буднікевич І.М. д.е.н., професор кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку ЧНУ
--

Кифяк О.В. к.е.н., доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку ЧНУ

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів (за наявності):
--

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. Баранник О.А. – Директор компанії «OZZY CORP»2. Бастраков А.А. – Директор ФОП А.А. Бастраков (ЦТП «Барви світу»)3. Клипач А.Я. – Директор ресторану «Don Gustavo» |
|--|

**1. Профіль освітньої програми зі спеціальності
075 «Маркетинг» (спеціалізація «Маркетинг ресторанного та готельного
бізнесу»)**

1 – Загальна інформація	
Повна назва вищого навчального закладу та структурного підрозділу	Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича Економічний факультет Кафедра маркетингу, інновацій та регіонального розвитку
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти; Кваліфікація: «Бакалавр з маркетингу».
Офіційна назва освітньої програми	Маркетинг.
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний, 240 кредитів ЄКТС, термін навчання 4 роки
Наявність акредитації	Міністерство освіти і науки України; Україна
Цикл/рівень	НРК України – 7 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL – 7 рівень
Передумови	Для здобуття рівня вищої освіти «бакалавр» приймаються особи, які здобули повну загальну середню освіту або ОКР «молодший спеціаліст».
Мова(и) викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	2019-2023 рр.
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	http://econom.chnu.edu.ua http://mmix.cv.ua/
2 – Мета освітньої програми	
Закріпити високий рівень теоретичної підготовки студентів, надати їм спеціальні знання, поглибити спеціалізовану фахову підготовку, що відповідає вимогам сучасної практики маркетингу; допомогти студентам оволодіти сучасними знаннями, методами аналізу ринку, конкретних ринкових ситуацій з проблемами маркетингового характеру, напрацювати досвід в організації роботи маркетолога та прийнятті рішень економічного та маркетингового характеру; здобути теоретичні й практичні знання та опанувати навички висококваліфікованого фахівця в галузі маркетингу, спроможного до самостійної роботи, обіймання посад середньої та вищої ланки управління та будь-якої іншої діяльності за фахом маркетолога.	
3 - Характеристика освітньої програми	
Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація (за наявності))	Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»; Спеціальність: 075 «Маркетинг» Спеціалізація «Маркетинг у ресторанному, готельному та туристичному бізнесі».
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна
Основний фокус освітньої програми та спеціалізації	Загальна освіта в галузі управління та адміністрування за спеціальністю «Маркетинг». Ключові слова: маркетинг, маркетингові дослідження, комплекс маркетингу, логістика, маркетингу у ресторанному бізнесі, маркетинг у готельному бізнесі, маркетинг в туризмі, маркетинг в індустрії гостинності, маркетинг у галузях та сферах діяльності.

<p>Особливості програми</p>	<p>Особливості програми: поглиблена фахова підготовка з маркетингу, обов'язкова практична підготовка у спеціалізованих маркетингових компаніях, дослідницьких та консалтингових маркетингових агенціях, закладах громадського харчування, підприємствах та організаціях, що відносяться до індустрії гостинності, у відділах маркетингу підприємств установах на підприємствах всіх форм власності.</p>
<p>4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</p>	
<p>Придатність до працевлаштування</p>	<p>Бакалавр спеціальності 075 «Маркетинг» (спеціалізації «Маркетинг ресторанного, готельного та туристичного бізнесу») підготовлений до підготовки до професійних функцій за одним або кількома видами економічної діяльності. Відповідно до первинних посад, які може обіймати випускник вищого навчального закладу, бакалавр з маркетингу підготовлений до професійної діяльності в галузі дослідження, розробки та використання збутових та маркетингових підходів щодо організації господарської діяльності на сучасних підприємствах, в галузі виробництва товарів і послуг. Бакалавр з маркетингу здатний забезпечити виконання таких професійних функцій: контрольно-аналітична, дослідницька, облікова, організаційна.</p> <p>Бакалавр з маркетингу на первинних посадах самостійно виконує переважно стереотипні, частково діагностичні завдання, за встановленими алгоритмами робить економічні розрахунки, збирає, систематизує, нагромаджує первинну інформацію як для виконання закріплених за ним посадових обов'язків, так і для потреб структурного підрозділу, де він працює.</p> <p>Фахівець здатний виконувати зазначені професійні роботи згідно Національного класифікатора професій ДК 003:2010: 2419.1 – Молодший науковий співробітник (маркетинг, ефективність господарської діяльності, раціоналізація виробництва); 2419.2. Консультант з маркетингу. Логіст. Рекламист. Фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог). Фахівець із зв'язків з громадськістю та пресою. Фахівець із стандартизації, сертифікації та якості. Фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку; 2441.2 Оглядач з економічних питань; 2447.1. Молодший науковий співробітник (проекти та програми у сфері матеріального та нематеріального виробництва); 2482.2 – Фахівець із гостинності в місцях розміщення (готелі, туристичні комплекси та ін.); 2482.2 – Фахівець із готельної справи. 2482.2 – Фахівець із ресторанної справи; 3413 – Агенти з торгівлі майном: Агент з нерухомості, Ріелтер, Торговець нерухомістю; 3414. – Консультанти з подорожей та організатори подорожей (Організатор подорожей (екскурсій), Організатор туристичної і готельної діяльності, Фахівець з готельного обслуговування, Фахівець з розвитку сільського туризму, Фахівець з туристичного обслуговування, Фахівець із конференц-сервісу, Фахівець із організації дозвілля, Фахівець із спеціалізованого обслуговування); 3415 Технічні та торговельні представники: Агент комерційний, Агент торговельний, Комівояжер, Мерчандайзер, Представник торговельний, Торговець комерційний, Торговець промисловий; 3419 Інші фахівці в галузі фінансів та торгівлі: Інспектор торговельний, Товарознавець, Організатор з постачання, Організатор із збуту; 3421 Брокери</p>

	(посередники) з купівлі-продажу товарів: Торговельний брокер (маклер); 3429 Агенти з комерційних послуг та торговельні брокери: Агент рекламний, Представник з реклами, Торговець (обслуговування бізнесу та реклами); 5220 Адміністратор у закладах громадського харчування, готелях, туристичних агенціях; 4221 Агент з організації туризму.
Подальше навчання	Після здобуття освітнього рівня «бакалавр» випускники мають право вступати на навчання для здобуття освітнього рівня «магістр».
5 – Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Студенто-центроване навчання, самонавчання, проблемно-орієнтоване навчання, практичне навчання.
Оцінювання	Поточний контроль, письмові / усні екзамени, заліки, захист курсових робіт, звітів з практики, атестація у формі комплексного екзамену та захисту випускової кваліфікаційної (бакалаврської) роботи.
6 – Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	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)	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК11. Здатність працювати в команді.</p> <p>ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.</p> <p>ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p>

<p>Фахові компетентності спеціальності (ФК)</p>	<p>СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.</p> <p>СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.</p> <p>СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.</p> <p>СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.</p> <p>СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.</p> <p>СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.</p> <p>СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.</p> <p>СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p> <p>СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі.</p> <p>СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p> <p>СК15. Здатність використовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу у сфері ресторанного, готельного та туристичного бізнесу</p> <p>СК 16. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння специфіки ресторанного, готельного та туристичного бізнесу</p> <p>СК 17. Здатність організувати діяльність суб'єктів ресторанного, готельного та туристичного бізнесу на засадах маркетингового підходу</p> <p>СК 18. Здатність провадити маркетингову діяльність суб'єктів індустрії гостинності на міжнародних ринках</p>
<p>7 – Програмні результати навчання</p>	
	<p>P1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</p> <p>P2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>P3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>P4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати</p>

економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

P5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

P6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

P7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

P8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

P9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

P10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

P11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

P12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

P13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

P14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

P15. 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.

P16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

P17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

P18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

P19. Вміти використовувати професійно-профільовані знання й практичні навички для вирішення практичних завдань у сфері ресторанного, готельного та туристичного бізнесу.

P 20. Демонструвати вміння застосовувати маркетингові інструменти на внутрішніх та зовнішніх ринках

P 21. Застосовувати маркетинговий підхід в організації діяльності ринкового суб'єкта ресторанного, готельного та туристичного бізнесу

8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми

Кадрове забезпечення	<p>Характеристика кадрового забезпечення:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Наявність кафедри, відповідальної за підготовку здобувачів вищої освіти.2. Наявність у складі кафедри, відповідальних за підготовку здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних працівників, на яких покладено відповідальність за підготовку здобувачів вищої освіти – чотири особи, що мають науковий ступінь та/або вчене звання.3. Наявність у керівника кафедри (гаранта освітньої програми): наукового ступеня та/або вченого звання за відповідною або спорідненою спеціальністю та стажу науково-педагогічної та/або наукової роботи не менш як 10 років.4. Проведення лекцій з навчальних дисциплін науково-педагогічними працівниками відповідної спеціальності за основним місцем роботи:<ol style="list-style-type: none">1) які мають науковий ступінь та/або вчене звання – не менше 50% від загальної кількості дисциплін;2) які мають науковий ступінь доктора наук або вчене звання професора – не менше 10% від загальної кількості дисциплін.5. Проведення лекцій з навчальних дисциплін, що забезпечують формування професійних компетентностей, науково-педагогічними працівниками, які є визнаними професіоналами з досвідом роботи за фахом – не менше 10% від загальної кількості дисциплін.6. Проведення лекцій, практичних, семінарських та лабораторних занять, здійснення наукового керівництва курсовими, дипломними роботами науково-педагогічними працівниками, які мають відповідний рівень наукової та професійної активності.
Матеріально-технічне забезпечення	<p>Наявність матеріально-технічного забезпечення:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Приміщення для проведення навчальних занять та контрольних заходів – 2,4 кв. метрів на одну особу.2. Мультимедійне обладнання для одночасного використання в навчальних аудиторіях – 30% від загальної кількості населення.3. Бібліотека, у тому числі читальний зал.4. Пункт харчування, актовий зал, спортивний зал.5. Гуртожиток – 70% від мінімальної потреби.6. Комп'ютерні робочі місця, лабораторії, полігони, обладнання, устаткування, необхідне для виконання навчальних планів.
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	<p>Наявність інформаційного забезпечення:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Забезпеченість бібліотеки вітчизняними та закордонними фаховими періодичними виданнями відповідного або спорідненого профілю, в тому числі в електронному вигляді – не менш як чотири найменування.2. Наявність доступу до баз даних періодичних наукових видань англійською мовою відповідного або спорідненого профілю.3. Офіційний веб-сайт закладу освіти, на якому розміщена основна інформація про його діяльність (структура, ліцензії та сертифікати про акредитацію, освітня/освітньо-наукова/видавничча/атестаційна (наукових кадрів) діяльність, навчальні та наукові структурні підрозділи та їх склад, перелік навчальних дисциплін, правила прийому, контактна інформація.4. Електронний ресурс закладу освіти, який містить навчально-методичні матеріали з навчальних дисциплін навчального плану – 50%.

	<p>Наявність навчально-методичного забезпечення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Навчальний план та пояснювальна записка до нього. 2. Робоча програма з кожної навчальної дисципліни навчального плану, в тому числі опис навчальної дисципліни, результати навчання, програма, тематичний план навчальної дисципліни, теми семінарських (практичних) занять, завдання для самостійної роботи, індивідуальні завдання, методи контролю, схема нарахування балів, рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті. 3. Комплекс навчально-методичного забезпечення з кожної навчальної дисципліни навчального плану, в тому числі навчальний контент (конспект або розширений план лекцій), плани практичних (семінарських) занять, завдання для лабораторних робіт, самостійної роботи, питання, задачі, завдання або кейси для поточного та підсумкового контролю знань і вмінь студентів, комплексної контрольної роботи, післяатестаційного моніторингу набутих знань і вмінь з навчальної дисципліни. 4. Програма практичної підготовки, робоча програма навчальної та виробничої практик. 5. Навчальні матеріали з кожної навчальної дисципліни навчального плану, в тому числі підручники, навчальні посібники, конспекти лекцій згідно з переліком рекомендованої літератури з розрахунку один примірник на п'ять осіб фактичного контингенту студентів або їх наявність в електронній формі для необмеженої кількості користувачів. 6. Методичні матеріали для проведення атестації здобувачів.
9 – Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	Укладені угоди про академічну мобільність на основі двосторонніх договорів між Чернівецьким національним університетом імені Юрія Федьковича та ВНЗ України.
Міжнародна кредитна мобільність	Укладені угоди про міжнародну академічну мобільність (Еразмус+ К1) на основі двосторонніх договорів між Чернівецьким національним університетом імені Юрія Федьковича та ВНЗ країн-партнерів.
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Не передбачає.

2. Перелік компонент освітньої/наукової програми та їх логічна послідовність

2.1. Перелік компонент ОП

Перелік навчальних дисциплін освітньо-професійної програми

Код н/д	Компоненти освітньо-професійної програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумк. контролю
1	2	3	4
Обов'язкові компоненти ОП			
ОК 1. /ЗПО1	Актуальні питання історії та культури України	5	екзамен
ОК 2. /ЗПО2	Вища математика	4	екзамен
ОК 3. /ЗПО3	Українська мова (за професійним спрямуванням)	3	екзамен
ОК 4. /ЗПО4	Інформатика	4	екзамен
ОК 5. /ЗПО5	Технології та новації	5	екзамен
ОК 6. /ЗПО6	Філософія	4	екзамен
ОК 7. /ЗПО7	Іноземна мова(за професійним спрямуванням)	6	залік, екзамен
ОК 8. /ЗПО8	Макроекономіка	4	екзамен
ОК 9. /ЗПО9	Мікроекономіка	4	екзамен
ОК 10. /ЛПО1	Історія маркетингу та маркетингова культура	4	екзамен
ОК 11. /ЛПО2	Статистика в маркетингу	5	екзамен
ОК 12. /ЛПО3	Підприємництво та власний бізнес	5	екзамен
ОК 13. /ЛПО4	Менеджмент	4	екзамен
ОК 14. /ЛПО5	Маркетинг	10	залік, екзамен
ОК 15. /ЛПО6	Поведінка споживача	5	екзамен
ОК 16. /ЛПО7	Фінанси підприємств	5	екзамен
ОК 17. /ЛПО8	Міжнародна економіка	5	екзамен
ОК 18. /ЛПО9	Методи та моделі в маркетингу	4	екзамен
ОК 19. /ЛПО10	Маркетингові дослідження	5	екзамен
ОК 20. /ЛПО11	Облік і аудит	4	екзамен
ОК 21. /ЛПО12	HR-технології	4	екзамен
ОК 22. /ЛПО13	Маркетингова товарна політика	4	екзамен
ОК 23. /ЛПО14	Маркетингові комунікації	4	екзамен
ОК 24. /ЛПО15	Маркетинг послуг	4	екзамен
ОК 25. /ЛПО16	Управління комунікаціями	3	залік
ОК 26. /ЛПО17	Цифровий маркетинг	4	залік
ОК 27. /ЛПО18	Паблік рилейшинз	3	залік
ОК 28. /ЛПО19	Маркетингове ціноутворення	4	екзамен
ОК 29. /ЛПО20	Логістика	5	екзамен
ОК 30. /ЛПО21	Управління маркетингом на підприємстві	4	екзамен

Код н/д	Компоненти освітньо-професійної програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумк. контролю
1	2	3	4
ОК 31. /ЛПО22	Маркетинг інновацій	4	екзамен
ОК 32. /ЛПО23	Реклама та рекламна діяльність	3	екзамен
ОК 33	Міждисциплінарна курсова робота з маркетингових дисциплін	3	
ОК 34	Міждисциплінарна курсова робота з професійно-орієнтованих дисциплін	3	
ОК 35	Навчальна практика з маркетингу	3	
ОК 36	Виробнича практика з курсу "Маркетингові дослідження"	3	
ОК 37	Виробнича практика з професійно-орієнтованих дисциплін	4	
ОК 38	Написання та захист випускної кваліфікаційної роботи		
Загальний обсяг обов'язкових компонент: 38		163	
Вибіркові компоненти ОП			
ВБ 1.1. /ЗПВ1	Фізичне виховання(за видами спорту) /Анімація	3	залік
ВБ 1.2. /ЗПВ3	Історія економіки та економічної думки/ Історія реклами/Історія архітектури та мистецтва	3	залік
ВБ 1.3. /ЗПВ4	Вибіркова навчальна дисципліна 1 / Правознавство / Релігієзнавство / Фізичне виховання / Громадське здоров'я / Демократія: від теорії до практики	3	залік
ВБ 2.1./ ППВ1	Вступ у спеціальність /Пропаганда здорового способу життя/Історія архітектури та мистецтва	4	залік
ВБ 2.2./ ППВ2	Технології дизайну у маркетингу/Дизайн в індустрії гостинності	4	залік
ВБ 2.3./ ППВ3	Країнознавство/ Туристичне країнознавство	3	залік
ВБ 2.4/ ППВ4	Індустрія гостинності/ Курортна справа/Готельне господарство /Інформаційні технології в маркетингу	3	залік
ВБ 2.5 / ППВ5	Товарознавство, стандартизація та сертифікація/ Товарознавство та товарна експертиза	4	екзамен
ВБ 2.6. / ППВ6	Презентації та переговори / Організація бізнес-презентацій	3	залік
ВБ 2.7. / ППВ7	Івент-маркетинг та МІСЕ у готельно-ресторанному господарстві/ Маркетинг туристичних територій/Міжнародний туризм	4	залік
ВБ 2.8. / ППВ8	Ресторанний маркетинг/Організація ресторанного господарства/Гастрономія/Транснаціональні готельні ланцюги	4	залік
ВБ 2.9. / ППВ9	Ризики в маркетингу/Системи обробки маркетингової інформації	3	залік
ВБ 2.10. / ППВ10	Економіка готельно-ресторанного господарства / Міжнародний маркетинг	3	залік
ВБ 2.11. / ППВ11	АСУ технологічними процесами в індустрії гостинності/ Електронний маркетинг в індустрії гостинності	3	залік
ВБ 2.12/ ППВ12	Вибіркова навчальна дисципліна2. Team building/Гігієна, санітарія та безпека людини у сфері гостинності/Безпека праці та ергономіка	3	залік
ВБ 2.13 / ППВ13	Румунська розмовна мова / Польська розмовна мова / Німецька розмовна мова	3	залік
ВБ 2.14 / ППВ14	Сервіс у готельно-ресторанному господарстві/ Психологія в індустрії гостинності	3	екзамен
ВБ 2.15 / ППВ15	Організація туристичної діяльності/ Санаторно-курортний маркетинг	3	залік
ВБ 2.16 / ППВ16	Туристичний маркетинг / Організація екскурсійних послуг	4	екзамен
ВБ 2.17. / ППВ17	Маркетинг в готельному бізнесі/ Маркетинг у малому бізнесі/Система управління якістю продукції та сервісу	4	екзамен
ВБ 2.18. / ППВ18	Міжнародний маркетинг / Організація SPA I Wellness у готельному господарстві / Туропереїтинг	3	залік

Код н/д	Компоненти освітньо-професійної програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумк. контролю
1	2	3	4
ВБ 2.19 / ППВ19	Професійна іноземна мова / Маркетингове планування	3	залік
ВБ 2.20 / ППВ20	Управління продажами / Кулінарні тренди та гастрономія/ Енологія та барна карта/ Барна справа та організація роботи сомельє	3	залік
ВБ 2.21. /ППВ21	Військова підготовка	29	
Загальний обсяг вибірових компонент:		77	
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		240	

2.2. Структурно-логічна схема підготовки

Курс	Семестр	Шифр виду навчальної діяльності
1	1	ЗПО2, ЗПО5, ЗПО4, ЗПО1, ЗПО7, ЗПО3, ЗПВ2, ЗПВ1, ППВ1
	2	ЗПО8, ППО1, ППО2, ЗПО6, ЗПО7, ППВ2, ППВ3, ППВ1
2	3	ППО3, ЗПО9, ППО4, ППО5, ЗПО7, ППВ4, ЗПВ1, ППВ5
	4	ППО6, ППО7, ППО8, ППО5, ППО9, ОК 35, ППВ6
3	5	ППО10, ППО11, ППО12, ППО13, ОК 33, ППВ7, ППВ8, ППВ9
	6	ППО14, ППО15, ОК 36, ППВ9, ППВ10, ППВ11, ППВ12, ППВ13, ППВ14, ППВ15
4	7	ППО16, ППО17, ППО18, ППО19, ППО20, ППВ16, ОК 34, ППВ17
	8	ППО21, ППО22, ППО23, ОК 37, ОК 38, ППВ18, ППВ19, ППВ20

3. Форма атестації здобувачів вищої освіти

Система оцінювання	Письмові та усні экзамени, заліки, звіти з лабораторних та практичних робіт, усні та мультимедійні презентації, модульні контрольні роботи
Форми атестації здобувачів вищої освіти	Атестація здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи та атестаційного екзамену (екзаменів).
Вимоги до кваліфікаційної роботи	Кваліфікаційна робота має передбачати розв'язання складного спеціалізованого завдання або практичної проблеми у сфері сучасного маркетингу, що характеризується комплексністю та невизначеністю умов, і потребує застосування його теоретичних положень і методів. У кваліфікаційній роботі не може бути академічного плагіату, фальсифікації та списування Кваліфікаційна робота може бути оприлюднена на офіційному сайті закладу вищої освіти, його підрозділу або розміщена в його репозитарії. Оприлюднення кваліфікаційних робіт, що містять інформацію з обмеженим доступом, здійснюється у відповідності до вимог чинного законодавства.
Вимоги до атестаційного екзамену (екзаменів)	Атестаційний екзамен (екзамени) має передбачати оцінювання результатів навчання, визначених цим стандартом та відповідною освітньо-професійною програмою закладу вищої освіти.

Вимоги до наявності системи внутрішнього забезпечення якості вищої освіти

У закладах вищої освіти повинна функціонувати система забезпечення закладом вищої освіти якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості), яка передбачає здійснення таких процедур і заходів:

- визначення принципів та процедур забезпечення якості вищої освіти;
- здійснення моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм;
- щорічне оцінювання здобувачів вищої освіти, науково-педагогічних і педагогічних працівників закладу вищої освіти та регулярне оприлюднення результатів таких оцінювань на офіційному веб-сайті вищого навчального закладу, на інформаційних стендах та в будь-який інший спосіб;
- забезпечення підвищення кваліфікації педагогічних, наукових і науково-педагогічних працівників;
- забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів, за кожною освітньою програмою;
- забезпечення наявності інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом;
- забезпечення публічності інформації про освітні програми, ступені вищої освіти та кваліфікації;
- забезпечення дотримання академічної доброчесності працівниками

закладів вищої освіти та здобувачами вищої освіти, у тому числі створення і забезпечення функціонування ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату;

- інших процедур і заходів.

Система забезпечення закладом вищої освіти якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості) за поданням закладу вищої освіти оцінюється НАЗЯВО або акредитованими ним незалежними установами оцінювання та забезпечення якості вищої освіти на предмет її відповідності вимогам до системи забезпечення якості вищої освіти, що затверджуються НАЗЯВО, та міжнародним стандартам і рекомендаціям щодо забезпечення якості вищої освіти.

Перелік нормативних документів, на яких базується Стандарт вищої освіти

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII // База даних «Законодавство України» / ВРУ країни. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 // База даних «Законодавство України» / ВР України. – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>.
3. Національний класифікатор України: «Класифікатор професій» ДК 003:2010 (Редакція від 30.11.2017 р.) // База даних «Законодавство України» / ВР України. – <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10>.
4. Національна рамка кваліфікацій // База даних «Законодавство України» / ВР України. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-п>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» (редакція від 30.11.2017 р.) // База даних «Законодавство України» / ВР України. – <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/266-2015-п>.
6. Методичні рекомендації щодо розроблення стандартів вищої освіти, затверджені Наказом Міністерства освіти і науки України від 01 червня 2016 р. №600 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/naukovo-metodichna-rada-ministerstva-osviti-i-nauki-ukrayini/metodichni-rekomendaciyi-vo>
7. Наказ МОН України від 06.11.2015 за № 1151 «Про особливості запровадження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 року № 266.
8. Класифікація видів економічної діяльності : ДК 009:2010. – На заміну ДК 009:2005. Чинний від 2012-01-01 – (Національний класифікатор України).
9. Національний освітній глосарій: вища освіта / 2-е вид., перероб. і доп. / Авт.-уклад.: В. М. Захарченко, С. А. Калашнікова, В. І. Луговий, А. В. Ставицький, Ю. М. Рашкевич, Ж. В. Таланова / За ред. В. Г. Кременя. – К.: ТОВ «Видавничий дім «Плеяди», 2014.

Таблиця 1

Матриця відповідності визначених Стандартом компетентностей дескрипторам НРК (6-й рівень, бакалаврський)

Класифікація компетентностей за НРК	Знання Зн1 Концептуальні знання, набуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень	Уміння Ум1 Розв'язання складних непередбачуваних задач і проблем у спеціалізованих сферах професійної діяльності та/або навчання, що передбачає збирання та інтерпретацію інформації (даних), вибір методів та інструментальних засобів, застосування інноваційних підходів	Комунікація К1 Донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі професійної діяльності К2 Здатність ефективно формувати комунікаційну стратегію	Автономія та відповідальність АВ1 Управління комплексними діями або проектами, відповідальність за прийняття рішень у не передбачуваних умовах АВ2 Відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб АВ3 Здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності
	Зн2 Критичне осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності			
Загальні компетентності - 14				
ЗК1				АВ2
ЗК2				АВ2
ЗК3		УМ1	К1	
ЗК4	ЗН1	УМ1		
ЗК5			К2	АВ1
ЗК6	ЗН2			
ЗК7	ЗН1	УМ1		АВ1
ЗК8		УМ1		
ЗК9		УМ1		
ЗК10			К1	
ЗК11			К2	АВ1
ЗК12			К2	
ЗК13	ЗН2	УМ1		
ЗК14		УМ1	К2	АВ2
Спеціальні (фахові) компетентності - 14				
СК1	ЗН1		К1	
СК2	ЗН2	УМ1	К1	
СК3		УМ1	К1	
СК4	ЗН2		К1	АВ2
СК5	ЗН2	УМ1		
СК6	ЗН2	УМ1	К1	
СК7	ЗН2	УМ1	К1	
СК8	ЗН2	УМ1	К1	АВ1
СК9	ЗН1		К1	
СК10	ЗН1	УМ1		
СК11	ЗН2	УМ1	К1	
СК12		УМ1	К2	АВ1
СК13		УМ1	К1	АВ1
СК14		УМ1	К1	АВ1
СК15	ЗН2		К2	

Матриця відповідності визначених Стандартом результатів навчання та компетентностей (7-й рівень, бакалаврський)

Програмні результати	Компетентності																													
	Інтегральна компетентність	Загальні компетентності														Спеціальні (фахові) компетентності														
		ЗК1	ЗК2	ЗК3	ЗК4	ЗК5	ЗК6	ЗК7	ЗК8	ЗК9	ЗК10	ЗК11	ЗК12	ЗК13	ЗК14	СК1	СК2	СК3	СК4	СК5	СК6	СК7	СК8	СК9	СК10	СК11	СК12	СК13	СК14	СК15
P1						+									+	+														
P2			+			+	+	+	+								+									+			+	+
P3								+					+					+					+	+						
P4								+	+								+			+	+								+	+
P5			+			+														+	+						+		+	
P6			+			+	+	+									+	+	+	+									+	
P7									+															+	+	+				+
P8			+	+		+	+								+				+				+		+		+		+	
P9						+	+															+				+	+	+	+	
P10								+	+	+							+										+	+	+	
P11			+			+	+					+							+	+		+				+	+	+	+	
P12				+			+					+					+		+											
P13					+									+								+							+	+
P14				+	+		+					+					+												+	
P15		+	+										+	+															+	
P16				+		+								+			+												+	
P17										+					+												+			
P18		+	+											+																+
P19			+			+			+											+	+						+			+

Освітні компоненти	Компетентності																																					
	Інтегральна компетентність	Загальні компетентності														Спеціальні (фахові) компетентності																						
		ЗК1	ЗК2	ЗК3	ЗК4	ЗК5	ЗК6	ЗК7	ЗК8	ЗК9	ЗК10	ЗК11	ЗК12	ЗК13	ЗК14	СК1	СК2	СК3	СК4	СК5	СК6	СК7	СК8	СК9	СК10	СК11	СК12	СК13	СК14	СК15	СК16	СК17	СК18					
ОК 21. /ЛПО12			+	+	+		+								+	+																						
ОК 22. /ЛПО13			+	+	+	+	+	+	+		+		+		+	+	+	+		+	+		+	+		+		+										
ОК 23. /ЛПО14			+			+	+	+	+						+		+	+	+		+				+		+		+									
ОК 24. /ЛПО15			+			+	+		+				+		+	+	+	+	+					+	+	+	+											
ОК 25. /ЛПО16			+			+	+	+	+						+		+	+	+		+			+		+	+	+										
ОК 26. /ЛПО17			+	+		+	+		+		+		+		+			+	+	+	+		+	+	+	+	+		+									
ОК 27. /ЛПО18			+	+	+	+	+	+	+		+				+		+		+					+	+	+	+		+									
ОК 28. /ЛПО19			+		+	+	+	+	+				+					+	+	+	+			+			+		+									
ОК 29. /ЛПО20			+	+		+	+	+	+				+		+				+			+		+	+	+												
ОК 30. /ЛПО21			+		+	+	+	+	+		+	+	+					+	+		+	+	+			+	+	+	+		+			+				
ОК 31. /ЛПО22			+	+	+	+	+	+	+		+		+		+		+	+	+				+	+				+	+									
ОК 32. /ЛПО23			+	+	+	+	+		+		+	+	+	+							+	+		+	+	+		+										
Вибіркові компоненти ОП																																						
ВБ 1.1. /ЗПВ1				+	+	+	+	+					+																+						+			
ВБ 1.2. /ЗПВ2			+										+																									
ВБ 1.3. /ЗПВ3		+	+		+							+		+												+												
ВБ 2.1. /ЛПВ1		+	+	+	+		+					+																+										
ВБ 2.2. /ЛПВ2				+	+	+	+	+	+		+							+										+										
ВБ 2.3. /ЛПВ3			+		+		+	+	+	+		+		+						+						+									+			

Матриця забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідними компонентами освітньої програми

Освітні компоненти	Програмні результати навчання (ПРН)																				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21
Обов'язкові компоненти ОП																					
ОК 1. /ЗПО1	+																				
ОК 2. /ЗПО2			+	+		+			+			+									
ОК 3. /ЗПО3																+	+				
ОК 4. /ЗПО4								+	+			+									
ОК 5. /ЗПО5	+							+			+						+				
ОК 6. /ЗПО6			+							+	+				+			+			
ОК 7. /ЗПО7																+	+				
ОК 8. /ЗПО8		+	+								+										
ОК 9. /ЗПО9		+	+								+	+									
ОК 10. /ППО1															+	+	+	+			
ОК 11. /ППО2			+	+																	
ОК 12. /ППО3		+		+		+				+	+	+	+	+	+						
ОК 13. /ППО4		+		+		+				+	+	+	+	+	+						
ОК 14. /ППО5	+	+	+									+		+		+					
ОК 15. /ППО6		+			+	+				+	+										
ОК 16. /ППО7			+							+	+										
ОК 17. /ППО8		+								+	+				+			+			
ОК 18. /ППО9		+	+	+																	
ОК 19. /ППО10		+	+	+	+	+	+			+		+		+		+			+		
ОК 20. /ППО11												+	+								
ОК 21. /ППО12		+		+								+	+								
ОК 22. /ППО13	+		+	+	+									+							

Освітні компоненти	Програмні результати навчання (ПРН)																				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21
ОК 23. /ППО14			+		+	+	+	+		+	+										
ОК 24. /ППО15	+	+	+			+					+	+	+	+		+					
ОК 25. /ППО16						+	+			+									+		
ОК 26. /ППО17			+			+	+	+				+				+			+		
ОК 27. /ППО18							+			+	+			+			+		+		
ОК 28. /ППО19			+			+					+						+				
ОК 29. /ППО20	+	+	+	+		+	+				+	+									
ОК 30. /ППО21		+	+	+	+	+				+	+		+								
ОК 31. /ППО22			+					+		+		+	+			+					
ОК 32. /ППО23			+		+		+						+	+							
Вибіркові компоненти ОП																					
ВБ 1.1. /ЗПВ1			+					+			+	+							+		
ВБ 1.2. /ЗПВ2	+	+													+			+			
ВБ 1.3. /ЗПВ3		+									+	+	+		+			+			
ВБ 2.1. /ППВ1											+	+			+			+			
ВБ 2.2. /ППВ2			+		+		+			+		+		+							
ВБ 2.3. /ППВ3			+								+	+			+				+		
ВБ 2.4. /ППВ4											+								+		+
ВБ 2.5. /ППВ5			+		+	+		+		+	+								+		
ВБ 2.6.										+	+	+	+	+					+	+	

