

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

«Маркетинг»

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 № 7 від «24» червня 2019 р.)

Освітня програма вводиться в дію з «    »    2019 р.

Ректор Р.І. Петришин /

(наказ № 06 від «26» 06 2019 р.)

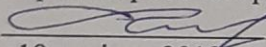
Чернівці, 2019 р.

**ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ**  
**Освітньо-професійної програми вищої освіти**

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
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.Г. Черданцева /  
«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

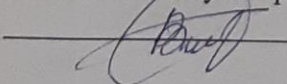
 /Р.І. Грешко/

**«РЕКОМЕНДОВАНО»**

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

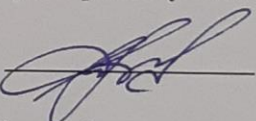
Протокол № 11 від 24 червня 2019 р.

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:

<b>Керівник проектної групи (гарант освітньої програми):</b>
--

Черданцева І.Г. к.е.н., доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку ЧНУ
--

<b>Члени проектної групи:</b>
-------------------------------

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

Бурдяк О.М. к.е.н., доцент кафедри маркетингу, інновацій та регіонального розвитку ЧНУ
--

<b>Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів (за наявності):</b>
---

- |  |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. Кирилюк М.В. – Директор ПП Західної маркетингової компанії</li><li>2. Кіндрачук Б.С. – Генеральний директор ПП «Компанія Болена»</li><li>3. Шкуматова І.В. – Директор ДП «М'ясо Буковини»</li></ol> |
|--|

## ВИЗНАЧЕННЯ І СКОРОЧЕННЯ

У програмі використано терміни та визначення, що наведені у Законі України «Про освіту», Законі України «Про вищу освіту» та Національному освітньому глосарію: вища освіта.

У програмі використані наступні позначення і скорочення:

- ЄКТС (European Credit Transfer and Accumulation System) – Європейська кредитна трансферно-накопичувальна система;
- НРК – Національна рамка кваліфікацій;
- ЗК – загальні компетентності;
- ПК – професійні компетентності відповідно до стандарту спеціальності;
- ОЗП – обов’язкові компоненти циклу загальної підготовки;
- ОПП – обов’язкові компоненти циклу професійної підготовки;
- ВЗП – вибіркові компоненти циклу загальної підготовки (ВЗПА, ВЗПБ – компоненти блоку А та блоку Б відповідно);
- ВПП – вибіркові компоненти циклу професійної підготовки (ВППА, ВППБ – вибіркові компоненти блоку А та блоку Б відповідно);
- А – атестація;
- ПРН – програмні результати навчання.

## I. ВСТУП

Освітня (освітньо-професійна, освітньо-наукова чи освітньо-творча) програма – система освітніх компонентів на відповідному рівні вищої освіти в межах спеціальності, що визначає вимоги до рівня освіти осіб, які можуть розпочати навчання за цією програмою, перелік навчальних дисциплін і логічну послідовність їх вивчення, кількість кредитів ЄКТС, необхідних для виконання цієї програми, а також очікувані результати навчання (компетентності), якими повинен оволодіти здобувач відповідного ступеня вищої освіти.

Освітня програма призначена для:

- науково-педагогічних та педагогічних працівників закладів вищої освіти (наукових установ);
- здобувачів відповідного рівня вищої освіти;
- роботодавців для отримання інформації щодо академічного та професійного профілю випускників;
- компетентних фахівців з визнання документів про вищу освіту;
- акредитаційних інституцій.

Зміст і структура освітньої програми затверджуються на весь період навчання здобувачів вищої освіти і не може змінюватися протягом терміну навчання.

Зміст освітньої програми крім професійної підготовки забезпечує формування ключових компетентностей, що є необхідними для самореалізації, активної громадянської позиції, соціальної злагоди і здатності до працевлаштування у суспільстві.

Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Рівень програми	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти, 7 рівень НРК
Рік впровадження	2019

Стандарт вищої освіти України: перший (бакалаврський) рівень, галузь знань 07 Управління та адміністрування, спеціальність 075 – Маркетинг.

Затверджено і введено в дію наказом Міністерства освіти і науки України від 05.12.2018 р. № 1343. Стандарт розроблено членами підкомісії зі спеціальності 075 «Маркетинг» Науково-методичної комісії № 6 з бізнесу, управління та права сектору вищої освіти Науково-методичної ради Міністерства освіти і науки України.

## II. Загальна характеристика

<b>Рівень вищої освіти</b>	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти, 7 рівень НРК
<b>Ступінь вищої освіти</b>	Бакалавр
<b>Рік впровадження</b>	2019
<b>Галузь знань</b>	07 – Управління та адміністрування
<b>Спеціальність</b>	075 – Маркетинг
<b>Обмеження щодо форм навчання</b>	Без обмежень
<b>Освітня кваліфікація</b>	Бакалавр з маркетингу
<b>Кваліфікація в дипломі</b>	Ступінь вищої освіти – бакалавр Спеціальність – 075 «Маркетинг» Освітня програма – Маркетинг
<b>Вимоги до рівня освіти осіб, які можуть здобувати вищу освіту за програмою</b>	Згідно вимог ст. 5 Закону України «Про вищу освіту» особа має право здобувати ступінь бакалавра за умови наявності в неї повної загальної середньої освіти або ступінь молодшого бакалавра. Вимоги до вступу визначаються правилами прийому на освітньо-професійну програму бакалавра.
<b>Опис предметної області</b>	<p><i>Об'єкт вивчення:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.</p> <p><i>Цілі навчання:</i> підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності.</p> <p><i>Теоретичний зміст предметної області:</i> 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.</p> <p><i>Методи, методики та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</p> <p><i>Інструменти та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</p>
<b>Академічні</b>	Мають право продовжити навчання на другому

<b>права випускників</b>	(магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.
<b>Особливості програми</b>	Орієнтована на глибоку спеціальну підготовку маркетологів, відповідно до вимог ринку праці, ініціативних та здатних до швидкої адаптації до сучасного бізнес-середовища, готових підвищувати кваліфікацію, оновлювати знання та розширювати компетенції. Враховує сучасні вимоги до вирішення практичних питань шляхом використання різноманітних методів навчання. Програма реалізує підвищення рівня знань та навичок здійснення (управління) маркетингової діяльності у різних сферах та галузях економіки.
<b>Підходи до викладання та навчання</b>	Лекції із застосуванням мультимедіа, лабораторні роботи, семінари, практичні заняття в малих групах, дистанційне навчання, самостійна робота на основі підручників, конспектів та інших матеріалів, консультації із викладачами.

### III. Обсяг кредитів ЄКТС, необхідних для здобуття першого (бакалаврського) ступеня вищої освіти

<p><i>Обсяг освітньої програми бакалавра</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- на базі повної загальної середньої освіти – 240 кредитів ЄКТС;</li> <li>- на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») заклад вищої освіти має право визнати та перезарахувати кредити ЄКТС, отримані в межах попередньої освітньої програми підготовки молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста);</li> <li>- спеціальностей галузі знань 07 «Управління та адміністрування», а також спеціальності 051 «Економіка» – не більше, ніж 120 кредитів ЄКТС;</li> <li>- інших спеціальностей – не більше, ніж 60 кредитів ЄКТС. Мінімум 50% обсягу освітньої програми має бути спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей за спеціальністю, визначених цим Стандартом вищої освіти.</li> </ul>
--	--

### IV. Перелік компетентностей випускника

<p><b>Інтегральна компетентність</b></p>	<p>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.</p>
<p><b>Загальні компетентності</b></p>	<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><b>Спеціальні (фахові) компетентності</b></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 інноваційної 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>

## **V. Нормативний зміст підготовки здобувачів першого (бакалаврського) ступеня вищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання**

- P1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
- P2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
- P3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
- P4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати 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.

## VI. Форми атестації здобувачів першого (бакалаврського) ступеня вищої освіти

<b>Система оцінювання</b>	Письмові та усні экзамени, заліки, звіти з лабораторних та практичних робіт, усні та мультимедійні презентації, модульні контрольні роботи
<b>Форми атестації здобувачів вищої освіти</b>	Атестація здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи та атестаційного екзамену.
<b>Вимоги до кваліфікаційної роботи</b>	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.
<b>Вимоги до атестаційного екзамену</b>	Атестаційний екзамен має передбачати оцінювання результатів навчання, визначених цим стандартом та відповідною освітньо-професійною програмою закладу вищої освіти.

## VII. 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.

### **VIII. 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.

## ІХ. Перелік компонент освітньо-професійної/наукової програми та їх логічна послідовність

### 2.1. Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумк. контролю
1	2	3	4
<b>Обов'язкові компоненти ОП</b>			
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
ОК 31. /ЛПО22	Інновації у маркетингу	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	

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумк. контролю
1	2	3	4
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	6	
<b>Загальний обсяг обов'язкових компонент: 38</b>		<b>163</b>	
<b>Вибіркові компоненти ОП *</b>			
ВБ 1.1. /ЗПВ1	Економічна теорія/Світова культура	4	залік
ВБ 1.2. /ЗПВ2	Фізичне виховання(за видами спорту) /Анімація	3	залік
ВБ 1.3. /ЗПВ3	Історія економіки та економічної думки/ Історія реклами/Історія архітектури та мистецтва	3	залік
ВБ 1.4. /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 / Країнознавство/ Туристичне країнознавство	3	залік
ВБ 2.2. /ППВ2	Технології дизайну у маркетингу/Дизайн	4	екзамен
ВБ 2.3. /ППВ3	Інформаційні технології в маркетингу / Електронна комерція	3	залік
ВБ 2.4. /ППВ4	Товарознавство, стандартизація та сертифікація/ Товарознавство та товарна експертиза	4	екзамен
ВБ 2.5. /ППВ5	Презентації та переговори / Організація бізнес-презентацій	3	залік
ВБ 2.6. /ППВ6	Маркетинг у галузях і сферах діяльності / Івент-маркетинг	4	залік
ВБ 2.7. /ППВ7	Ризики в маркетингу/Системи обробки маркетингової інформації	3	залік
ВБ 2.8. /ППВ8	Digital-маркетинг/Екологічний маркетинг	4	залік
ВБ 2.9. /ППВ9	Інвестування/Фінансова грамотність та оподаткування	3	залік
ВБ 2.10. /ППВ10	Вибіркова навчальна дисципліна2/Психологія в маркетингу/Team building	3	залік
ВБ 2.11. /ППВ11	Румунська розмовна мова / Польська розмовна мова/ Німецька розмовна мова	3	залік
ВБ 2.12. /ППВ12	Вибіркова навчальна дисципліна 3/Соціологія / Іноземна мова (за професійним спрямуванням)/ Логіка	3	залік
ВБ 2.13. /ППВ13	Самомаркетинг/Міжнародна торгівля/Інтелектуальний бізнес	3	залік
ВБ 2.14. /ППВ14	Міжнародний маркетинг /Маркетинговий аудит	3	екзамен
ВБ 2.15. /ППВ15	Торговельний маркетинг / Маркетинг у малому бізнесі	4	екзамен
ВБ 2.16. /ППВ16	Маркетинг індустрії гостинності/Закупівельна логістика	4	екзамен
ВБ 2.17. /ППВ17	Мерчандайзинг / Категорійний менеджмент	3	екзамен
ВБ 2.18. /ППВ18	Професійна іноземна мова / Маркетингове планування	3	залік
ВБ 2.19. /ППВ19	Управління продажами / Стратегічне управління	3	залік
ВБ 2.20. /ППВ20	Військова підготовка	29*	
...			
<b>Загальний обсяг вибірових компонент: 24</b>		<b>77</b>	
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ : 62</b>		<b>240</b>	

**Х. СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА СХЕМА ПІДГОТОВКИ**

Курс	Семестр	Шифр виду навчальної діяльності
1	1	ЗПО2, ЗПО5, ЗПО4, ЗПО1, ЗПО7, ЗПО3, ЗПВ2, ЗПВ1
	2	ЗПО8, ППО1, ППО2, ЗПО6, ЗПО7, ППВ2, ЗПВ3, ППВ1
2	3	ППО3, ЗПО9, ППО4, ППО5, ЗПО7, ППВ3, ЗПВ4, ППВ4
	4	ППО6, ППО7, ППО8, ППО5, ППО9, ОК 35, ППВ5
3	5	ППО10, ППО11, ППО12, ППО13, ППВ6, ОК 33, ППВ7, ППВ8
	6	ППО14, ППО15, ОК 36, ППВ9, ППВ10, ППВ11, ППВ12, ППВ13, ППВ14
4	7	ППО16, ППО17, ППО18, ППО19, ППО20, ППВ15, ОК 34, ППВ16
	8	ППО21, ППО22, ППО23, ОК 37, ОК 38, ППВ17, ППВ18, ППВ19

### Матриця відповідності визначених Стандартом компетентностей дескрипторам НРК (7-й рівень, бакалаврський)

Класифікація компетентностей за НРК	<b>Знання</b> Зн1 Концептуальні знання, набуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень	<b>Уміння</b> 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	<b>Комунікація К1</b> Донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі професійної діяльності	<b>Автономія та відповідальність АВ1</b> 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		<b>К2</b> Здатність ефективно формувати комунікаційну стратегію	
<b>Загальні компетентності - 14</b>				
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
<b>Спеціальні (фахові) компетентності - 14</b>				
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





## Матриця відповідності програмних компетентностей (7-й рівень, бакалаврський) компонентам освітньої програми

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	
<b>Обов'язкові компоненти ОП</b>																														
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. /ЛПО1		+	+	+			+						+	+	+												+			
ОК 11. /ЛПО2				+				+	+												+					+				
ОК 12. /ЛПО3					+	+	+	+			+	+			+	+										+			+	
ОК 13. /ЛПО4				+		+	+	+	+	+	+	+	+					+	+		+	+		+				+		
ОК 14. /ЛПО5				+	+	+	+	+			+			+	+	+	+	+	+							+	+		+	
ОК 15. /ЛПО6				+			+	+	+	+		+					+			+						+	+	+	+	
ОК 16. /ЛПО7				+	+			+				+														+	+		+	
ОК 17. /ЛПО8					+			+			+															+	+		+	
ОК 18. /ЛПО9								+	+								+									+	+	+		
ОК 19. /ЛПО10				+	+	+	+	+	+		+	+	+				+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+		+

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		
ОК 20. /ЛПО11					+		+				+	+		+																	
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				+	+	+	+	+		+		+	+	+							+	+			+	+	+		+	+	
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>																															
ВБ 1.1. /ЗПВ1		+		+	+	+	+	+	+							+	+														
ВБ 1.2. /ЗПВ2			+									+		+																	
ВБ 1.3. /ЗПВ3			+	+				+								+		+													
ВБ 1.4. /ЗПВ4		+	+		+		+	+				+		+								+									
ВБ 2.1. /ППВ1		+	+	+	+		+					+															+				

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
ВБ 2.2. /ЛПВ2				+	+	+	+	+	+	+		+					+										+		
ВБ 2.3. /ЛПВ3					+			+	+	+														+		+			
ВБ 2.4. /ЛПВ4					+		+	+	+	+		+	+						+	+	+					+	+		
ВБ 2.5. /ЛПВ5				+	+	+	+	+		+	+	+	+					+	+	+	+					+	+		+
ВБ 2.6. /ЛПВ6				+	+	+	+	+			+	+	+		+	+		+	+	+	+			+		+			+
ВБ 2.7. /ЛПВ7				+				+														+							
ВБ 2.8. /ЛПВ8				+	+		+	+	+	+		+	+	+	+		+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	
ВБ 2.9. /ЛПВ9				+	+	+	+	+																	+	+	+	+	
ВБ 2.10. /ЛПВ10		+	+	+				+			+	+		+		+										+			
ВБ 2.11. /ЛПВ11					+		+				+			+	+			+	+								+		+
ВБ 2.12. /ЛПВ12		+	+	+			+	+	+			+	+	+	+	+				+						+	+		
ВБ 2.13. /ЛПВ13					+			+			+		+			+	+									+	+		+
ВБ 2.14. /ЛПВ14				+			+	+	+		+	+					+	+			+	+				+	+	+	+
ВБ 2.15. /ЛПВ15		+	+	+	+		+	+	+				+	+	+			+	+	+	+			+	+		+	+	+
ВБ 2.16. /ЛПВ16				+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+		+	+	+	+
ВБ 2.17. /ЛПВ17				+	+	+	+	+	+		+		+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ВБ 2.18. /ЛПВ18				+	+					+				+	+											+			
ВБ 2.19. /ЛПВ19				+	+	+	+	+			+	+	+	+			+	+	+	+		+	+	+		+	+	+	+

## 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
<b>Обов'язкові компоненти ОП</b>																		
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. /ЛПО1															+	+	+	+
ОК 11. /ЛПО2			+	+														
ОК 12. /ЛПО3		+		+		+				+	+	+	+	+	+			
ОК 13. /ЛПО4		+		+		+				+	+	+	+	+	+			
ОК 14. /ЛПО5	+	+	+									+		+		+		
ОК 15. /ЛПО6		+			+	+				+	+							
ОК 16. /ЛПО7			+							+		+						
ОК 17. /ЛПО8		+								+		+			+			+
ОК 18. /ЛПО9		+	+	+														
ОК 19. /ЛПО10		+	+	+	+	+	+			+		+		+		+		
ОК 20. /ЛПО11												+	+					
ОК 21. /ЛПО12		+		+								+	+					
ОК 22. /ЛПО13	+		+	+	+									+				
ОК 23. /ЛПО14			+		+	+	+	+		+	+							

Освітні компоненти	Програмні результати навчання (ПРН)																	
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
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			+		+		+						+	+				
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>																		
ВБ 1.1. /ЗПВ1	+	+	+									+	+					
ВБ 1.2. /ЗПВ2															+			+
ВБ 1.3. /ЗПВ3	+	+													+			+
ВБ 1.4. /ЗПВ4			+									+	+	+	+			+
ВБ 2.1. /ППВ1											+	+			+			+
ВБ 2.2. /ППВ2			+		+		+			+		+		+				
ВБ 2.3. /ППВ3				+			+		+				+					
ВБ 2.4. /ППВ4			+		+	+		+		+	+							
ВБ 2.5. /ППВ5										+	+	+	+	+				
ВБ 2.6. /ППВ6			+			+					+	+		+				
ВБ 2.7. /ППВ7									+									
ВБ 2.8. /ППВ8			+			+	+	+				+				+		
ВБ 2.9. /ППВ9	+	+	+		+				+	+								
ВБ 2.10. /ППВ10	+										+				+			+

Освітні компоненти	Програмні результати навчання (ПРН)																	
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18
ВБ 2.11. /ППВ11																+	+	
ВБ 2.12 /ППВ12				+	+						+	+		+	+			+
ВБ 2.13. /ППВ13		+								+	+							
ВБ 2.14. /ППВ14						+					+							
ВБ 2.15. /ППВ15			+		+	+		+			+							+
ВБ 2.16. /ППВ16	+	+	+			+					+	+	+	+		+		
ВБ 2.17. /ППВ17			+	+			+	+				+	+					
ВБ 2.18. /ППВ18																+	+	
ВБ 2.19. /ППВ19			+								+	+	+	+		+		

## **XI. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ**

Освітньо-професійна програма оприлюднюється на сайті ЧНУ.

Відповідальність за впровадження освітньо-професійної програми та забезпечення якості вищої освіти несе гарант освітньо-професійної програми.

Зміни і доповнення до освітньо-професійної програми вносяться за рішенням Вченої ради ЧНУ.