

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

«МАРКЕТИНГ / MARKETING»


Першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
за спеціальністю 075 «Маркетинг»  
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»  
кваліфікація: ступінь вищої освіти бакалавр  
спеціальність «Маркетинг»  
освітня програма «Маркетинг»

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

вченою радою ВТЕІ ДТЕУ  
(протокол № 07 від 29.05.2023)

Освітня програма  
вводиться в дію з 01.09.2023



Директор ВТЕІ ДТЕУ  
 Наталія ЗАМКОВА  
Заказ № 70 від 29.05.2023)

Вінниця 2023

**ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ**  
**освітньо-професійної програми**

**Погоджено**

Заступник директора  
з навчально-методичної роботи

  
(підпис)

Лілія МАРТИНОВА  
(ім'я, прізвище)

14. 04. 2023р.

**Погоджено**

Начальник навчального відділу  
ВТЕІ ДТЕУ

  
(підпис)

Оксана СЛОБОДИСЬКА  
(ім'я, прізвище)

2023р.

**Погоджено**

Начальник навчально-методичного  
відділу ВТЕІ ДТЕУ


  
(підпис)

Тетяна ШЕВЧУК  
(ім'я, прізвище)

2023р.

**Погоджено**

Декан факультету торгівлі, маркетингу  
та сфери обслуговування ВТЕІ ДТЕУ

  
(підпис)

Сергій ГИРИЧ  
(ім'я, прізвище)

2023р.

**Погоджено**

Завідувач кафедри маркетингу  
та реклами ВТЕІ ДТЕУ

  
(підпис)

Ірина ПОЛШЧУК  
(ім'я, прізвище)

2023р.

**Погоджено**

Гарант освітньої програми ВТЕІ ДТЕУ


  
(підпис)

Ольга ГРОМОВА  
(ім'я, прізвище)

2023р.

**Погоджено**

Голова РСС факультету торгівлі,  
маркетингу та сфери обслуговування  
ВТЕІ ДТЕУ

  
(підпис)

Вікторія ЗАГРОДСЬКА  
(ім'я, прізвище)

2023р.

**Погоджено**

Стейкхолдер Заступник начальника  
управління по зв'язках з органами  
місцевого самоврядування, міжнародної  
та міжрегіональної співпраці, проектної  
діяльності та сприяння інвестиціям  
виконавчого апарату Вінницької  
обласної Ради, м. Вінниця

  
(підпис)

Володимир ШЕВЧУК  
(ім'я, прізвище)

18. 04. 2023р.

**Погоджено**

Стейкхолдер  
Директор Товариства з обмеженою  
відповідальністю «Телерадіокомпанія  
«РЕГІОН-ІНФОРМ», м. Вінниця

  
(підпис)

Юрій МЕЛАНІШЕН  
(ім'я, прізвище)

2023р.



## ПЕРЕДМОВА

Розроблено робочою групою в складі:

1. Громова Ольга – д-р екон. наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та реклами, гарант ОС «бакалавр» ОП «Маркетинг».
2. Поліщук Ірина – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри маркетингу та реклами, керівник групи / гарант ОС «магістр» ОП «Маркетинг».
3. Танасійчук Альона – д-р екон. наук, професор, професор кафедри маркетингу та реклами, гарант ОС «бакалавр» ОП «Реклама і зв'язки з громадськістю».
4. Довгань Юрій – канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу та реклами, гарант ОС «бакалавр» ОП «Логістика».
5. Шевчук Володимир – заступник начальника управління по зв'язках з органами місцевого самоврядування, міжнародної та міжрегіональної співпраці, проєктної діяльності та сприяння інвестиціям виконавчого апарату Вінницької обласної Ради, м. Вінниця.
6. Меланишен Юрій – директор ТОВ ТРК «Регіон Інформ», м. Вінниця.
7. Миколінська Яна – здобувач вищої освіти ОС «бакалавр».
7. Олійник Марина – випускниця ВТЕІ ДТЕУ ОС «бакалавр», 2022 р., здобувач вищої освіти ОС «магістр».
10. Шуневич Вікторія – випускниця ВТЕІ ДТЕУ ОС «магістр», 2022 р.

Рецензії-відгуки зовнішніх стейкхолдерів:

1. Лилик Ірина – президент ГО «Українська Асоціація Маркетингу», м. Київ.
2. Перезовова Ірина – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри підприємництва та маркетингу Івано-Франківського національного технічного університету нафти та газу, м. Івано-Франківськ.

## 1. Профіль освітньо-професійної програми зі спеціальності 075 «Маркетинг»

<b>1 – Загальна інформація</b>	
<b>Повна назва закладу вищої освіти та структурного підрозділу</b>	Вінницький торговельно-економічний інститут Державного торговельно-економічного університету (ВТЕІ ДТЕУ) Кафедра маркетингу та реклами
<b>Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу</b>	Ступінь вищої освіти бакалавр спеціальність «Маркетинг» освітня програма «Маркетинг»
<b>Офіційна назва освітньої програми</b>	«Маркетинг»
<b>Тип диплому та обсяг освітньої програми</b>	Диплом бакалавра, одиничний, – на базі повної загальної середньої освіти – 240 кредитів ЄКТС; – на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст»): • спеціальностей галузі знань 07 «Управління та адміністрування», а також спеціальності 051 «Економіка» – не більше, ніж 120 кредитів ЄКТС; • інших спеціальностей – не більше, ніж 60 кредитів ЄКТС.
<b>Наявність акредитації</b>	Акредитована, Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти, Україна, 2020
<b>Цикл/рівень</b>	НРК України – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень
<b>Передумови</b>	Повна загальна середня освіта, початковий рівень вищої освіти
<b>Мова(и) викладання</b>	Українська мова
<b>Термін дії освітньої програми</b>	До 28.01.2025
<b>Інтернет – адреса постійного розміщення опису освітньої програми</b>	<a href="http://www.vtei.com.ua/index.php/ua/homepage/publicna-informatsiia?layout=edit&amp;id=2082">http://www.vtei.com.ua/index.php/ua/homepage/publicna-informatsiia?layout=edit&amp;id=2082</a>
<b>2 – Мета освітньої програми</b>	
Підготовка висококваліфікованих фахівців здатних до наукової і практичної діяльності, які володіють сучасним економічним мисленням, відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності.	

### 3 – Характеристика освітньої програми

<b>Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація (за наявності))</b>	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність 075 «Маркетинг» Освітня програма «Маркетинг» Відсоток обов'язкових компонент – 75%, з них: <ul style="list-style-type: none"><li>- цикл загальної підготовки – 22,5%;</li><li>- цикл професійної підготовки – 47,5%;</li><li>- практичної підготовки – 3,75%;</li><li>- атестації – 1,25%.</li></ul> Відсоток вибіркового компонент – 25%, <ul style="list-style-type: none"><li>- цикл загальної підготовки – 5%;</li><li>- цикл професійної підготовки – 20%.</li></ul>
<b>Орієнтація освітньої програми</b>	Освітньо-професійна. Програма спрямована на надання знань в сфері маркетингу, орієнтує на актуальні проблеми розвитку вітчизняних підприємств на основі маркетингової концепції, які враховують специфіку розвитку сучасного бізнесу в умовах глобалізації та євроінтеграції, що дозволяє сформулювати професійні, наукові, аналітичні, організаційні, управлінські компетентності, високий професіоналізм і ділову активність, здатність самостійно приймати рішення.
<b>Основний фокус освітньої програми та спеціалізації</b>	Спеціальна вища освіта за спеціальністю 075 «Маркетинг» Ключові слова: маркетинг, маркетингові комунікації, маркетингова товарна політика, маркетингова цінова політика, маркетингові дослідження, реклама, організація торгівлі, логістика, територіальний маркетинг, управління продажем та мерчандайзинг, поведінка споживачів, моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства, міжнародний маркетинг
<b>Особливості програми</b>	Програма забезпечує підвищення рівня знань та навичок з ефективною реалізацією маркетингової діяльності вітчизняних підприємств шляхом забезпечення міждисциплінарної та багатопрофільної підготовки фахівців з маркетингу стосовно сучасних процесів розвитку бізнес-діяльності. Орієнтована на глибоку спеціальну підготовку сучасних маркетингологів, які є ініціативними та здатними до швидкої адаптації, враховуючи умови та виклики сучасності, за рахунок поглибленого вивчення спеціалізованих маркетингових дисциплін, які формують новітні та найбільш затребувані навички для бізнес-діяльності, в т.ч. у сфері торгівлі (реклама, управління продажем та мерчандайзинг). Особливістю освітньої програми є направленість вивчення значної кількості освітніх компонент, які спрямовані на забезпечення сфери торгівлі висококваліфікованими та вмотивованими до сучасних знань фахівцями, що зумовлюється унікальністю закладу вищої освіти (ВТЕІ ДТЕУ).

#### 4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання

<b>Придатність до працевлаштування</b>	<p>Випускники бакалаври спеціальності 075 «Маркетинг» спроможні виконувати професійні роботи і займати посади, визначені Національним класифікатором України «Класифікатор професій ДК 003:2010», зокрема:</p> <p>2419 – професіонали у сфері маркетингу: 2419.2 – консультант з маркетингу 2419.2 – економіст із збуту 2419.2 – рекламіст 2419.2 – фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог) 2419.2 – фахівець із зв'язків з громадськістю та пресою 2419.2 – фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку 3415 – технічні та торговельні представники: агент комерційний; агент морський; агент торговельний; комівояжер; мерчандайзер; представник торговельний; торговець комерційний; торговець промисловий; торговець роз'їзний; торговець технічний; 3416 – закупники; 3419 – організатор із збуту; 3422 – агенти з клірингу (обмінних товарних операцій) та експедиції; 3429 – агенти з комерційних послуг та торговельні брокери.</p> <p>Випускник може обіймати інші посади відповідно до професійних назв робіт, що характеризуються спеціальними професійними компетентностями.</p>
<b>Подальше навчання</b>	Навчання за програмами другого рівня вищої освіти, НРК України – 7 рівень, EQF-LLL – 7 рівень

#### 5 – Викладання та оцінювання

<b>Викладання та навчання</b>	<p>Аудиторна та самостійна робота на засадах проблемно-орієнтованого підходу з використанням сучасних освітніх технологій та методик.</p> <p>Комбінація лекцій, практичних занять із розв'язанням ситуаційних завдань і використанням кейс-методів, ділових ігор, тренінгів, проходження практики, студентсько-центроване навчання, самонавчання, проблемно-орієнтоване навчання, що розвивають практичні навички, уміння та формують креативне мислення, підготовка до атестаційного екзамену.</p>
<b>Оцінювання</b>	<p>Поточне опитування, презентація науково-дослідної роботи, есе, тестові завдання, проходження виробничої практики, індивідуальне завдання. Підсумковий контроль – екзамен.</p> <p>Атестація – атестаційний екзамен.</p>

#### 6 – Програмні компетентності

<b>Інтегральна компетентність (ІК)</b>	<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>
--	--

<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>	<p>ЗК 1. 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>ЗК 2. 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>ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності</p> <p>ЗК 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК 9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК 10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК 11. Здатність працювати в команді.</p> <p>ЗК 12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК 13. Здатність працювати в міжнародному контексті.</p> <p>ЗК 14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p>
<b>Спеціальні (фахові) компетентності (СК)</b>	<p>СК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК 2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.</p> <p>СК 3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.</p> <p>СК 4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>СК 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.</p> <p>СК 6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.</p> <p>СК 7. Здатність визначати вплив функціональних областей</p>

	<p>СК 8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.</p> <p>СК 9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.</p> <p>СК 10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.</p> <p>СК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>СК 12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p> <p>СК 13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі.</p> <p>СК 14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p>
--	--

<b>7 – Програмні результати навчання</b>	
--	--

	<p>Р 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</p> <p>Р 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>Р 3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>Р 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>Р 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.</p> <p>Р 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.</p> <p>Р 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію</p> <p>Р 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.</p> <p>Р 9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.</p> <p>Р 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.</p> <p>Р 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</p> <p>Р 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.</p> <p>Р 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.</p> <p>Р 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.</p>
--	---



	<p>Р 15. 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.</p> <p>Р 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.</p> <p>Р 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.</p> <p>Р 18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.</p>
--	---

## 8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми

<b>Кадрове забезпечення</b>	<p>Робоча група: науково-педагогічні працівники, здобувач вищої освіти, випускники, стейкхолдери.</p> <p>Науково-педагогічний склад, залучений до реалізації освітньої складової освітньої програми є працівниками ВТЕІ ДТЕУ, мають вчене звання та/або науковий ступінь, проходять підвищення кваліфікації один раз на п'ять років, в т.ч. закордонні.</p> <p>Фахову підготовку здійснює кафедра маркетингу та реклами, науково-педагогічний склад якої складається з достатньої кількості докторів економічних наук, професорів, кандидатів економічних наук та доцентів. До викладання освітніх компонентів залучаються особи, що мають значний досвід практичної роботи.</p>
<b>Матеріально-технічне забезпечення</b>	Використання комп'ютерних та спеціалізованих аудиторій ВТЕІ ДТЕУ
<b>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</b>	Використання Системи управління навчанням Moodle ВТЕІ ДТЕУ та авторських розробок науково-педагогічних працівників

## 9 – Академічна мобільність

<b>Національна кредитна мобільність</b>	–
<b>Міжнародна кредитна мобільність</b>	<p>Міжнародна академічна мобільність здобувачів вищої освіти передбачена в рамках договорів про співпрацю:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- з Академією туризму та готельного менеджменту (Гданськ, Польща) №32 від 16.11.2022 р.</li> <li>- з Університетом імені Яна Кохановського (Кельце, Польща) №28 від 19.10.2022 р.</li> </ul>
<b>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти</b>	–

## 2. Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

### 2.1. Перелік компонент ОП

Кодн/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові роботи, практики)	Кількість кредитів
1	2	3
<b>1. Обов'язкові компоненти ОП</b>		
<b>1.1. Цикл загальної підготовки</b>		
ОК 1.	Іноземна мова за професійним спрямуванням / Foreign Language for Specific Purposes	18
ОК 2.	Нові медіа та комп'ютерні технології / New Media and Computer Technologies	6
ОК 3.	Вища та прикладна математика / Advanced and Applied Mathematics	6
ОК 4.	Правознавство / Law	6
ОК 5.	Культурна спадщина України / Cultural Heritage of Ukraine	6
ОК 6.	Економічна теорія / Economic Theory	6
ОК 7.	Іноземна мова спеціальності / Foreign Language for Professional Purposes	6
	Фізичне виховання / Physical Education	
	Основи академічного письма / Basics of Academic Writing	
<b>Всього за циклом 1.1</b>		<b>54</b>
<b>1.2. Цикл професійної підготовки</b>		
ОК 8.	Статистика / Statistics	6
ОК 9.	Менеджмент / Management	6
ОК 10.	Економіка і фінанси підприємства / Economics and Finance of the Enterprise	6
ОК 11.	Товарознавство / Science of Commodities	6
ОК 12.	Маркетинг / Marketing	5
ОК 12.1	КР з маркетингу / Course Paper in Marketing	1
ОК 13.	Бухгалтерський облік / Accounting	6
ОК 14.	Маркетингова товарна політика / Marketing Commodity Policy	6
ОК 15.	Маркетингові комунікації / Marketing Communication	6
ОК 16.	Маркетингова цінова політика / Marketing Price Policy	6
ОК 17.	Маркетингові дослідження / Marketing Research	5
ОК 17.1	КР з маркетингових досліджень / Course Paper in Marketing Research	1
ОК 18.	Поведінка споживачів / Consumer Behavior	6
ОК 19.	Організація торгівлі / Trade Management	6
ОК 20.	Логістика / Logistics	6
ОК 21.	Реклама / Advertising	6
ОК 22.	Територіальний маркетинг / Territorial Marketing	9
ОК 23.	Управління продажами та мерчандайзинг / Sales Management and Merchandising	6
ОК 24.	Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства / Enterprise Business Activity Simulation	6
ОК 25.	Міжнародний маркетинг / International Marketing	9
<b>Всього за циклом 1.2</b>		<b>114</b>

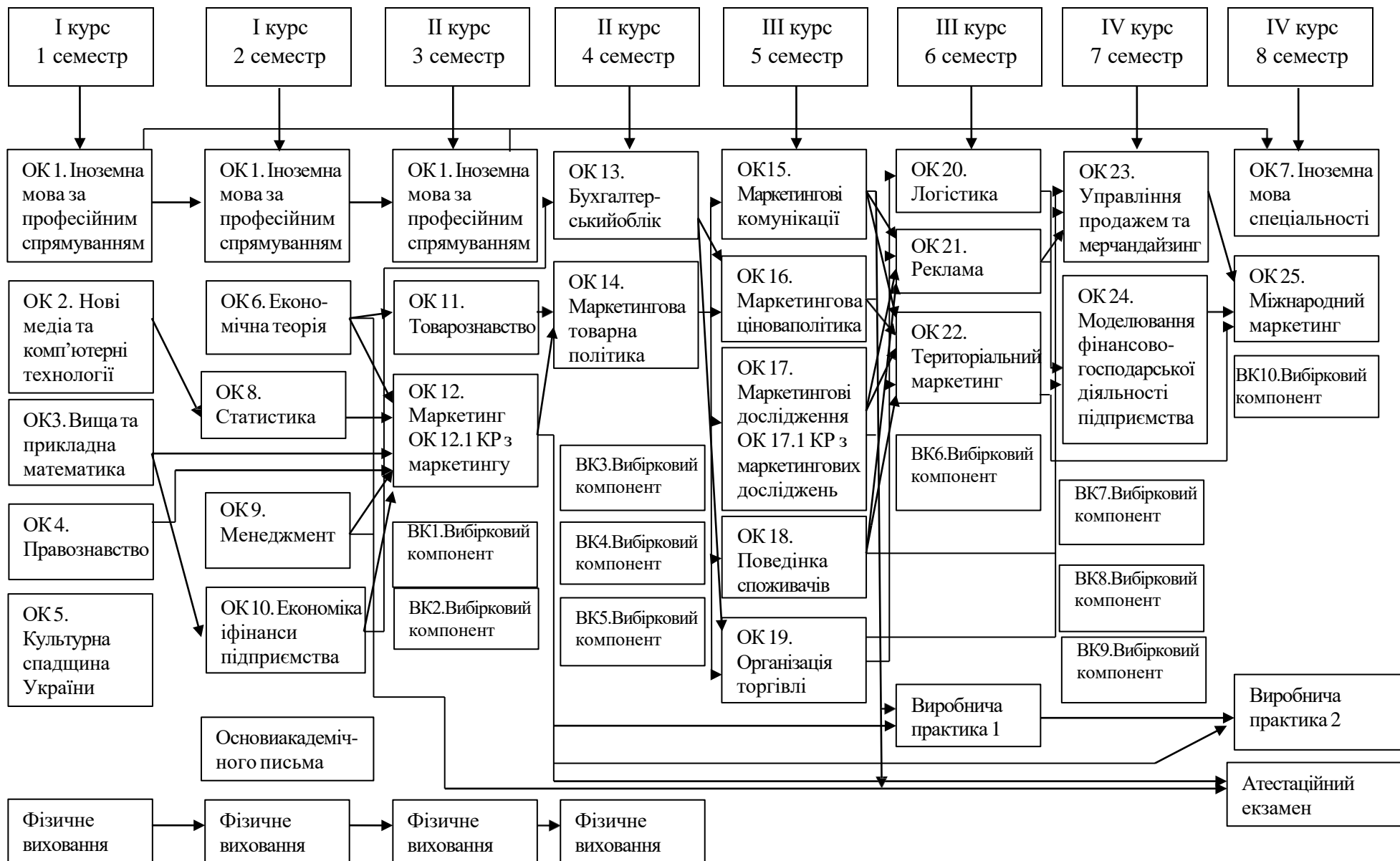
<b>1.3. Практична підготовка</b>		
Виробнича практика 1 / Practical Training 1		3
Виробнича практика 2 / Practical Training 2		6
<b>Всього практичної підготовки</b>		<b>9</b>
<b>1.4. Атестація</b>		
Атестаційний екзамен / Certification Exam		3
<b>2. Вибіркові компоненти ОП</b>		
<b>2.1. Цикл загальної підготовки</b>		
ВК 1.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
ВК 2.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
<b>Всього за циклом 2.1</b>		<b>12</b>
<b>2.2. Цикл професійної підготовки</b>		
ВК 3.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
ВК 4.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
ВК 5.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
ВК 6.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
ВК 7.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
ВК 8.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
ВК 9.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
ВК 10.	Вибірковий компонент / Optional Subject	6
<b>Всього за циклом 2.2</b>		<b>48</b>
<b>Загальний обсяг вибірових компонент</b>		<b>60</b>
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>		<b>240</b>

Примітка: Загальне число кредитів на семестр повинно становити 30

\* Позакредитний компонент

\*\* Вибірковий компонент передбачає планування часу 4 години на тиждень та розподіл аудиторного навантаження відповідно до його специфіки

## 2.2. Структурно-логічна схема ОПП



### **3. Форма атестації здобувачів вищої освіти**

Атестація випускників освітньої програми «Маркетинг» спеціальності 075 «Маркетинг» проводиться у формі атестаційного екзамену та завершується видачею документу встановленого зразка про присудження їм ступеня бакалавра із присвоєнням кваліфікації: ступінь вищої освіти бакалавр спеціальність «Маркетинг» освітня програма «Маркетинг».

Атестація здійснюється відкрито і публічно.

#### 4. Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньої програми

	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9	ОК 10	ОК 11	ОК 12 ОК 12.1	ОК 13	ОК 14	ОК 15	ОК 16	ОК 17 ОК 17.1	ОК 18	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24	ОК 25	Виробнича практика 1	Виробнича практика 2	Атестаційний екзамен
<i>Інтегральна компетентність</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК 1				+	+																							
ЗК 2		+	+	+	+				+			+		+						+				+	+		+	
ЗК 3		+	+	+		+		+	+				+	+						+		+	+					
ЗК 4	+	+	+				+	+		+			+			+						+	+	+	+			
ЗК 5										+					+								+	+				+
ЗК 6			+			+		+	+	+	+						+	+			+		+		+			
ЗК 7	+						+	+			+	+	+	+		+	+	+	+	+		+			+		+	+
ЗК 8		+	+			+		+		+	+			+	+		+					+				+		+
ЗК 9	+	+	+				+	+	+			+		+	+		+				+	+	+	+	+		+	+
ЗК 10	+						+					+			+											+	+	+
ЗК 11												+			+		+	+			+	+	+		+	+	+	+
ЗК 12	+					+	+			+		+	+			+	+	+				+	+	+		+	+	+
ЗК 13	+						+																					+
ЗК 14				+	+				+			+		+			+				+	+	+	+				
СК 1								+								+			+					+				+
СК 2								+			+					+				+	+				+	+		
СК 3						+		+		+					+			+				+			+	+		
СК 4						+			+	+					+					+	+	+	+					
СК 5																	+						+		+	+	+	
СК 6												+							+				+			+	+	
СК 7								+		+	+		+															
СК 8																								+		+		
СК 9														+	+								+					+
СК 10									+			+											+					
СК 11						+		+									+	+					+					
СК 12								+										+					+	+	+		+	+
СК 13											+	+				+			+					+			+	
СК 14										+				+								+	+		+	+		

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

	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9	ОК 10	ОК 11	ОК 12 ОК 12.1	ОК 13	ОК 14	ОК 15	ОК 16	ОК 17 ОК 17.1	ОК 18	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24	ОК 25	Виробнича практика 1	Виробнича практика 2	Агестаційний екзамен
<b>P 1</b>						+						+		+	+	+	+			+	+	+				+	+	
<b>P 2</b>		+	+			+		+	+	+			+	+			+	+	+	+				+	+		+	+
<b>P 3</b>				+	+				+	+	+					+	+				+	+	+	+				
<b>P 4</b>		+	+					+	+	+			+						+	+	+						+	+
<b>P 5</b>						+		+								+	+	+		+				+	+	+	+	
<b>P 6</b>						+		+	+	+		+	+				+	+			+	+	+					+
<b>P 7</b>		+													+					+					+			
<b>P 8</b>												+				+	+	+		+			+				+	+
<b>P 9</b>										+				+										+				+
<b>P 10</b>	+					+			+	+			+				+	+						+				
<b>P 11</b>				+		+				+	+								+	+	+			+	+	+		+
<b>P 12</b>		+	+		+						+			+	+	+						+	+	+			+	+
<b>P 13</b>				+					+									+		+	+	+						+
<b>P 14</b>								+	+				+								+			+	+	+	+	
<b>P 15</b>	+			+	+		+								+	+	+			+	+							
<b>P 16</b>	+	+	+	+		+	+	+	+		+	+	+	+							+	+				+	+	+
<b>P 17</b>	+						+									+	+			+				+	+			+
<b>P 18</b>				+	+							+		+			+	+			+	+	+					

