

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ  
«ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ  
РЕСТОРАННОГО СЕРВІСУ І ТУРИЗМУ  
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

**СХВАЛЕНО**

Педагогічною радою Відокремленого  
структурного підрозділу  
«Івано-Франківський фаховий коледж  
ресторанного сервісу і туризму  
Національного університету харчових  
технологій»

Голова педагогічної ради

 Віра К. ЗНЕЦОВА

Протокол №            від            2022 р.



**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Вченою радою  
Національного університету харчових  
технологій

Голова Вченої ради

 Олександр ШЕВЧЕНКО

Протокол №            від            2022 р.



**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**

**«Маркетинг»**

**MARKETING**

Фахової передвищої освіти

за спеціальністю: 075 «Маркетинг»

галузі знань: 07 Управління та адміністрування

Кваліфікація: фаховий молодший бакалавр з маркетингу

Освітня програма вводиться

в дію з «01» 09.2022р 2022 р.

Наказ № 24 від 02.05. 2022 р.

Київ 2022

**ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ  
освітньо-професійної програми  
«Маркетинг»**

**Рівень освіти** фахова передвища освіта  
**Галузь знань** 07 Управління та адміністрування  
**Спеціальність** 075 Маркетинг  
**Кваліфікація** фаховий молодший бакалавр з маркетингу

**1. Науково-методична рада університету:**

Протокол № 1 від «27» 04 2022 року

Рекомендовано на розгляд Вченої ради НУХТ

Голова НМР університету  Володимир ЯРОВИЙ

**2. Центр моніторингу якості та координації освітньої діяльності університету**

Рекомендовано на розгляд НМР університету

«26» 04 2022 року  
Директор Центру  Олена ПОДОБИЙ

**3. Педагогічною радою «ВСП «ІНФОРМСІТ НУХТ»**

Протокол № 1 від «26» 04 2022 року

Відповідає вимогам НР України з врахуванням рекомендацій з наданням стейкхолдерів. Рекомендовано до розгляду В.Р. НУХТ

Голова педагогічної ради  Віра КУЗНЕЦОВА

**4. Цикловою комісією маркетингу та туризму**

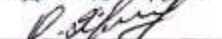
Протокол № 6 від «06» січня 2022 року

Розроблено відповідно до Законом про розроблення, затвердження, модифікації та передачу освітніх програм в НУХТ та стандарту фахової передвищої освіти за спеціальністю 075 Маркетинг (Наказ МОН України від 22.06.2017 р. № 702)

Голова циклової комісії  Василь КАРАЧ

**Гарант освітньої програми:**

спеціаліст вищої категорії, викладач - методист

«06» 04 2022 року  Олександра ХРАБАТИН

## ПЕРЕДМОВА

Освітня програма «Маркетинг» підготовки фахового молодшого бакалавра за спеціальністю 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» розроблена на основі Стандарту фахової передвищої освіти України зі спеціальності 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» для освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавр» затвердженого Наказом Міністерства освіти і науки України від 22 червня 2021 р. № 703 є документом, в якому узагальнюється зміст освіти, тобто відображаються цілі освітньої та професійної підготовки, визначається місце фахівця в структурі господарства держави і вимоги до його компетентностей та інших соціально важливих властивостей і якостей.

### **Розроблено робочою групою у складі:**

1. Храбатин Олександра Ізидорівна - спеціаліст вищої категорії, викладач-методист, викладач фахових дисциплін ВСП «Івано-Франківський фаховий коледж ресторанного сервісу і туризму Національного університету харчових технологій», гарант освітньої програми;
2. Карач Василь Степанович - спеціаліст вищої категорії, викладач-методист, голова випускової циклової комісії викладач фахових дисциплін ВСП «Івано-Франківський фаховий коледж ресторанного сервісу і туризму Національного університету харчових технологій»;
3. Швець Людмила Павлівна - спеціаліст вищої категорії, викладач-методист, викладач фахових дисциплін, заступник директора ВСП «Івано-Франківський фаховий коледж ресторанного сервісу і туризму Національного університету харчових технологій».
4. Дмитраш Михайло Михайлович - голова Консультативної ради коледжу спеціальності «Маркетинг» (випусник коледжу), приватний підприємець.

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

<b>1 – Загальна інформація</b>	
<b>Повна назва навчального закладу та структурного підрозділу</b>	Національний університет харчових технологій Відокремлений структурний підрозділ «Івано-Франківський фаховий коледж ресторанного сервісу і туризму Національного університету харчових технологій»
<b>Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу</b>	Фаховий молодший бакалавр Фаховий молодший бакалавр з маркетингу
<b>Офіційна назва освітньої програми</b>	Маркетинг
<b>Тип диплому та обсяг освітньої програми</b>	Диплом фахового молодшого бакалавра, одиничний, обсяг освітньо-професійної програми фахового молодшого бакалавра на основі повної загальної середньої освіти (профільної середньої освіти), професійної (професійно-технічної освіти), фахової передвищої або вищої освіти становить 120 кредитів ЄКТС. На основі базової середньої освіти здобувачі фахової передвищої освіти зобов'язані одночасно виконати освітню програму профільної середньої освіти, тривалість здобуття якої становить два роки. Освітня програма профільної середньої освіти професійного спрямування, що відповідає галузі знань та/або спеціальності, інтегрується з освітньо-професійною програмою фахового молодшого бакалавра.
<b>Наявність акредитації</b>	Акредитується повторно
<b>Цикл/рівень</b>	НРК України – 5 рівень, FQ-EHEA – короткий цикл, EQF-LLL – 5 рівень
<b>Передумови</b>	Наявність повної загальної середньої освіти або ОКР кваліфікований робітник
<b>Мова викладання</b>	Українська
<b>Термін дії освітньої програми</b>	5 років
<b>Інтернет адреса постійного розміщення опису освітньої програми</b>	<a href="http://rst.if.ua">http://rst.if.ua</a>
<b>2 – Мета освітньої програми</b>	
Забезпечити формування особистісних компетенцій фахівця, здатного розв'язувати типові спеціалізовані завдання у сфері маркетингу, що передбачає оволодіння студентами знань, вмінь та навичок проведення маркетингових досліджень, реалізації складових маркетингової товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики підприємств.	
<b>3 – Характеристика освітньої програми</b>	
<b>Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація)</b>	Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність: 075 «Маркетинг»
<b>Орієнтація освітньої</b>	Освітньо-професійна програма базується на

<b>програми</b>	загальновідомих результатах у галузі маркетингу, орієнтована на актуальні засади маркетингової діяльності, адаптацію теорії та практики до вітчизняних умов. Орієнтована на здобуття студентами загально-економічних і професійних знань, вмінь та навичок для виконання професійних функцій і типових задач діяльності у сфері маркетингу.
<b>Основний фокус освітньої програми та спеціалізації</b>	Спеціальна освіта в галузі маркетингу зорієнтована на формування та реалізацію комплексу маркетингу підприємства, розробку стратегії та тактики маркетингової діяльності і прийняття управлінських рішень. Програма складається з дисциплін загальної та професійно-практичної підготовки.
<b>Особливості програми</b>	Програма передбачає вивчення сучасної системи поглядів та спеціальних знань у галузі маркетингу, набуття практичних навичок щодо просування товарів на ринку з урахуванням задоволення потреб споживачів та забезпечення ефективної діяльності підприємства. Освітня програма ґрунтується на оволодінні студентами основними аспектами маркетингової діяльності, принципів та методів дослідження, аналізу та оцінки маркетингового середовища (ринку), методикою оцінки конкурентоспроможності.
<b>4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</b>	
<b>Придатність до працевлаштування</b>	Фахівець підготовлений до роботи в галузі економіки за Національним класифікатором України: «Класифікатор видів економічної діяльності» ДК 009:2010: Секція С Переробна промисловість Секція G Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів Секція К Фінансова та страхова діяльність. Фахівець здатен виконувати зазначені професійні роботи за Національним класифікатором України: «Класифікатор професій» ДК 003:2010: 341 Фахівці в галузі фінансів та торгівлі 3411 Дилери 3411 Маклер біржовий 3413 Торговець (власність) 3415 Технічні та торговельні представники 3415 Агент 3415 Агент комерційний 3415 Агент торговельний 3415 Комівояжер 3415 Мерчендайзер 3419 Організатор із збуту 342 Агенти з комерційного обслуговування та торговельні

	<p>брокери  3421 Брокери (посередники) з купівлі-продажу товарів  3421 Торговельний брокер (маклер)  3429 Агент з комерційних послуг та торговельні брокери  3429 Агент рекламний  3429 Представник з реклами  3439 Інші фахівці в галузі управління  3439 Фахівець з інтерв'ювання</p>
<b>Подальше навчання</b>	<p>Можливість навчання за програмою першого циклу вищої освіти (НРК – 6 рівень, FQ- ENEA – перший цикл, EQF-LLL – 6 рівень)</p>
<b>5 – Викладання та оцінювання</b>	
<b>Викладання та навчання</b>	<p>Студентоцентроване навчання, що проводиться у формі лекцій, лабораторних та практичних занять, семінарів, консультацій з викладачами, самостійного (з елементами дистанційного) навчання для формування індивідуальної освітньої траєкторії за індивідуальними навчальними планами, завданнями, виконання курсових робіт, навчальні та виробничі практики.</p> <p>Навчально-методичне забезпечення і консультування самостійної роботи здійснюється з використанням електронних підручників та методичних вказівок. Акцент робиться на особистому саморозвитку, груповій роботі, умінні презентувати результати навчання, що сприятиме формуванню розуміння потреби й готовності до продовження самоосвіти протягом життя.</p>
<b>Оцінювання</b>	<p>Оцінювання навчальних досягнень студентів здійснюється за 4-х бальною ("відмінно", "добре", "задовільно", "незадовільно"), вербальною ("зараховано" та "не зараховано") шкалами.</p> <p>Види контролю: поточний та підсумковий. Форми контролю: усне та письмове опитування, тестові завдання, тестування знань в інформаційно-освітньому середовищі Moodle, вирішення і презентація індивідуальних завдань, захист лабораторних та індивідуальних робіт, захист звітів з практики, курсові роботи та проекти тощо.</p> <p>Підсумковий контроль – екзамени та заліки.</p>
<b>6 – Програми компетентності</b>	
<b>Інтегральна компетентність</b>	<p>Здатність особи самостійно виконувати складні спеціалізовані виробничі чи навчальні завдання в галузі маркетингу або у процесі навчання, нести відповідальність за результати своєї діяльності та контролювати інших осіб у певних ситуаціях.</p>
<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>	<p><b>ЗК 1.</b> Здатність діяти з позицій соціальної відповідальності, займати активну громадянську позицію</p>

	<p>Здатність реалізувати свої права і обов'язки як громадянина в Україні.</p> <p><b>ЗК 2.</b> Здатність до формування світогляду щодо розвитку людського буття, суспільства і природи, духовної культури.</p> <p><b>ЗК 3.</b> Здатність шукати, систематизувати, аналізувати та інтерпретувати інформацію з різних джерел, зокрема мережі Інтернет.</p> <p><b>ЗК 4.</b> Здатність спілкуватися державною та іноземною мовами.</p> <p><b>ЗК 5.</b> Здатність працювати у колективі та команді, здатність до критики та самокритики.</p> <p><b>ЗК 6.</b> Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p><b>ЗК 7.</b> Здатність виконувати професійну діяльність відповідно до стандартів якості.</p> <p><b>ЗК 8.</b> Здатність організовувати роботу відповідно до вимог безпеки життєдіяльності.</p> <p><b>ЗК 9.</b> Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.</p> <p><b>ЗК 10.</b> Здатність до ділових комунікацій у професійній сфері, знання основ ділового спілкування.</p>
<p><b>Спеціальні компетентності (СК)</b></p>	<p><b>СК 1.</b> Здатність використовувати професійні знання у сфері маркетингової діяльності.</p> <p><b>СК 2.</b> Здатність аналізувати вплив чинників маркетингового середовища на діяльність підприємств.</p> <p><b>СК 3.</b> Здатність планувати маркетингову діяльність підприємства.</p> <p><b>СК 4.</b> Здатність аналізувати основні показники ринку.</p> <p><b>СК 5.</b> Здатність проводити маркетингові дослідження, аналізувати їх результати.</p> <p><b>СК 6.</b> Здатність реалізувати сучасні маркетингові концепції діяльності підприємств.</p> <p><b>СК 7.</b> Здатність використовувати інструментарій маркетингу у професійній діяльності.</p> <p><b>СК 8.</b> Здатність сегментувати ринок та позиціонувати товар..</p> <p><b>СК 9.</b> Здатність використовувати професійно-профільовані знання з метою аналізу та прогнозування ринку.</p> <p><b>СК 10.</b> Здатність використовувати знання маркетингових комунікацій для стимулювання продажу товарів.</p> <p><b>СК 11.</b> Здатність використовувати знання інформаційних систем і технологій в маркетинговій діяльності.</p> <p><b>СК 12.</b> Здатність брати участь в плануванні діяльності підприємств у сфері малого бізнесу.</p> <p><b>СК 13.</b> Здатність використовувати знання принципів маркетингової діяльності для організації роботи сучасних підприємств.</p> <p><b>СК 14.</b> Здатність раціональної організації робочого місця, ефективного використання офісної техніки, ведення ділової кореспонденції.</p> <p><b>СК 15.</b> Здатність забезпечувати право споживачів на</p>

	належну якість продукції.
<b>7 – Програмні результати навчання</b>	
<b>Результати навчання (РН)</b>	<p><b>РН 1.</b> Знати основні поняття, системи і концепції маркетингу.</p> <p><b>РН 2.</b> Знати принципи сегментування ринку та позиціонування товару.</p> <p><b>РН 3.</b> Аналізувати джерела, методи маркетингових досліджень.</p> <p><b>РН 4.</b> Аналізувати складові маркетингової товарної політики, концепції життєвого циклу товарів та послуг.</p> <p><b>РН 5.</b> Розраховувати ціни на продукцію.</p> <p><b>РН 6.</b> Вибирати оптимальні канали розподілу та форми постачання матеріальних ресурсів з урахування принципів логістики.</p> <p><b>РН 7.</b> Розробляти та застосовувати інструменти маркетингової комунікації.</p> <p><b>РН 8.</b> Вміти користуватися цифровими інформаційними та комунікаційними технологіями для виконання вирішення маркетингових завдань.</p> <p><b>РН 9.</b> Вміти використовувати базові знання з статистики та бухгалтерського обліку в маркетинговій діяльності.</p> <p><b>РН 10.</b> Вміти користуватись нормативно-правовою документацією, яка регламентує діяльність підприємств.</p> <p><b>РН 11.</b> Розробляти та використовувати рекламну продукцію та аналізувати її ефективність.</p> <p><b>РН 12.</b> Застосовувати принципи мерчандайзингу у практичній діяльності.</p> <p><b>РН 13.</b> Аналізувати показники кон'юнктури ринку.</p> <p><b>РН 14.</b> Планувати основні показники діяльності підприємств у сфері малого бізнесу.</p> <p><b>РН 15.</b> Здійснювати пошук комерційних партнерів, укладати угоди.</p> <p><b>РН 16.</b> Організовувати закупівлю та продаж товарів, формувати оптимальний асортимент товарів.</p> <p><b>РН 17.</b> Консультувати покупців щодо асортименту, властивостей товарів, умов і правил зберігання та перевезення.</p> <p><b>РН 18.</b> Володіти державною та іноземною мовами в професійному середовищі.</p>
<b>8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми</b>	
<b>Кадрове забезпечення</b>	<p>Кадрове забезпечення відповідає ліцензійним умовам провадження освітньої діяльності.</p> <p>Усі педагогічні працівники залучені до реалізації освітньої складової програми мають відповідний стаж педагогічної роботи та практичний досвід.</p>
<b>Матеріально-технічне забезпечення</b>	<p>Усі приміщення відповідають будівельним та санітарним нормам, у наявності відповідна соціальна інфраструктура, що включає гуртожиток, майстерня - кафетерій, медичний пункт, актову залу, навчальний спортивний майданчик, спортивну залу.</p> <p>Забезпеченість комп'ютерними робочими місцями та прикладними комп'ютерними програмами достатнє для виконання навчальних планів.</p>



	<p>Функціонує навчально-тренувальна фірма «Смерічка» (відділ секретаріату та канцелярії, фінансовий відділ, відділ логістики, відділ маркетингу). Організація навчання на НТФ «Смерічка» відповідає діючій структурі торгових підприємств.</p>
<p><b>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</b></p>	<p>Офіційний веб-сайт <a href="http://rst.if.ua">http://rst.if.ua</a> містить інформацію про освітні програми, навчальну, наукову і виховну діяльність, структурні підрозділи, правила прийому, контакти.</p> <p>Навчально-методичні розробки викладачів коледжу, мультимедійні, презентаційні та інші навчальні матеріали доступні через електронну бібліотеку (репозитарій) коледжу, доступ до якої мають всі учасники освітнього процесу. Також використовується віртуальне навчальне середовище на базі системи керування навчанням Moodle, де розміщені матеріали навчально-методичного забезпечення освітньо-професійної програми</p>
<p><b>9 – Академічна мобільність</b></p>	
<p><b>Національна кредитна мобільність</b></p>	<p>На основі двосторонніх договорів між Відокремленим структурним підрозділом «Івано-Франківський фаховий коледж Національного університету харчових технологій» та вищими навчальними закладами України</p>
<p><b>Міжнародна кредитна мобільність</b></p>	<p>—</p>
<p><b>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти</b></p>	<p>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти не проводиться</p>

## 2. Перелік компонентів освітньо-професійної програми та їх логічна послідовність

### 2.1. Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові роботи, практики)	К-сть кредитів ЕКТС	Форма підсумкового контролю
<b>Обов'язкові компоненти ОП</b>			
ОК 1	Філософія та соціологія	3,5	Іспит
ОК 2	Історія та культура України	3,0	Залік
ОК 3	Фізичне виховання	2,0	Залік
ОК 4	Українська мова (за професійним спрямуванням)	1,5	Залік
ОК 5	Іноземна мова (за професійним спрямуванням)	5,0	Залік
ОК 6	Основи екології та безпеки життєдіяльності, ОП в галузі	3,0	Залік
ОК 7	Економіка та фінанси підприємства	5,5	Іспит
ОК 8	Маркетинг та ціноутворення	8,5	Іспит Курсова робота
ОК 9	Інформаційні системи і технології у маркетинговій діяльності	3,5	Іспит
ОК 10	Організація закупівлі і продажу	4,5	Іспит
ОК 11	Розроблення товарів	4,0	Залік
ОК 12	Комунікаційна діяльність, рекламний менеджмент	2,5	Іспит
ОК 13	Логістика	4,0	Залік
ОК 14	Ринкові дослідження	3,5	Залік
ОК 15	Правознавство та охорона праці в галузі	2,0	Залік
ОК 16	Інформатика, комп'ютерна техніка та електронна комерція	4,5	Іспит
ОК 17	Бухгалтерський облік	3,0	Залік
ОК 18	Охорона праці	2,0	Залік
ОК 19	Основи підприємницького успіху	3,0	Залік
ОК 20	Етика ділових відносин	3,0	Залік
ОК 21	Основи менеджменту	3,5	Іспит
ОК 22	Навички для працевлаштування	3,0	Залік
ОК 23	Товарознавство	4,0	Залік
ОК 24	Захист прав споживачів	4,0	Залік
ОК 25	Вища математика та статистика	3,0	Залік
ОК 26	Практичне навчання у навчально-тренувальній фірмі	5,0	Залік
ОК 27	Навчальна практика з інформатики та комп'ютерної техніки, з маркетингової діяльності	3,0	Залік
ОК 28	Переддипломна практика	7,0	Залік
ОК 29	Кваліфікаційний іспит	1,0	Іспит
<b>Загальний обсяг обов'язкових компонент</b>		<b>108,0 кредитів</b>	
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>			
ВБ 1	Мережевий маркетинг	3,0	Залік
ВБ 2	Основи копірайтингу	2,0	Залік
ВБ 3	Електронний бізнес	3,0	Залік
ВБ 4	Основи фрілансу	2,0	Залік
ВБ 5	Основи дизайну	2,0	Залік
<b>Загальний обсяг вибірових компонент</b>		<b>12,0 кредитів</b>	
<b>Загальний обсяг освітньої програми</b>		<b>120,0 кредитів</b>	

Згідно із Законом України “Про вищу освіту” студенти мають право на “вибір навчальних дисциплін у межах, передбачених відповідною освітньою програмою та робочим навчальним планом, в обсязі, що становить не менш як 25 відсотків загальної кількості кредитів ЄКТС, передбачених для даного рівня вищої освіти. При цьому здобувачі певного рівня вищої освіти мають право вибирати навчальні дисципліни, що пропонуються для інших рівнів вищої освіти, за погодженням з керівником відповідного факультету чи підрозділу”.

Вищі навчальні заклади самостійно визначають механізми реалізації права студентів на вибір навчальних дисциплін (описується відповідним Положенням). Вибіркові дисципліни можуть формуватися у блоки, тоді студент вибирає блок дисциплін, після чого усі дисципліни блоку стають обов'язковими для вивчення. Рекомендується використовувати як блочні форми вибору, так і повністю вільний вибір дисциплін студентами.

## 2.2. Структурно-логічна схема ОП

Код п/д	Компоненти освітньо-професійної програми (навчальні дисципліни, курсові роботи, практики)	Структурно-логічна схема ОПП
<b>Обов'язкові компоненти освітньо-професійної програми</b>		
ОК 1	Філософія та соціологія	Вихідна, проводиться після ОК 2.
ОК 2	Історія та культура України	Вихідна, передує вивченню ОК 1.
ОК 3	Фізичне виховання	Передує вивченню ОК 18, вивчається після ОК 6
ОК 4.	Українська мова (за професійним спрямуванням)	Передує вивченню ОК 13, ОК 10
ОК 5	Іноземна мова (за професійним спрямуванням)	Передує вивченню ОК 8, ОК 9, ОК 12, вивчається після ОК 4, ОК 8
ОК 6	Основи екології та безпеки життєдіяльності	Передує вивченню ОК 16, ОК 18
ОК 7	Економіка та фінанси підприємства	Передує вивченню ОК 8
ОК 8	Маркетинг та ціноутворення	Передує вивченню ОК 10, ОК 11, ОК12, ОК13, ОК 14
ОК 9	Інформаційні системи і технології у маркетинговій діяльності	Проводиться після ОК 16, передує вивченню ОК 7, ОК 8, ОК 13
ОК 10	Організація закупівлі і продажу	Проводиться після ОК 8 передує вивченню ОК 19 ОК 20, ОК 21
ОК 11	Розроблення товарів	Проводиться після ОК 8 передує вивченню ОК 19, ОК 20, ОК 21
ОК 12	Комунікаційна діяльність	Проводиться після ОК 8 передує вивченню ОК 19, ОК 20, ОК 21
ОК 13	Логістика	Проводиться після ОК 8 передує вивченню ОК 19, ОК 20, ОК 21
ОК 14	Ринкові дослідження	Проводиться після ОК 8 передує вивченню ОК 19, ОК 20, ОК 21
ОК 15	Правознавство	Вихідна проводиться після ОК 18, ОК 2 передує вивченню ОК 1.
ОК 16	Інформатика, комп'ютерна техніка та електронна комерція	Проводиться після ОК10
ОК 17	Бухгалтерський облік	Передує вивченню ОК 19, ОК 20, ОК 21
ОК 18	Охорона праці	Передує вивченню ОК 15, ОК 19, ОК 20, ОК 21
ОК 19	Основи підприємницького успіху	Передує вивченню ОК 20, ОК 21, ОК 22, вивчається після ОК 9, ОК 13, ОК15, ОК12
ОК 20	Етика ділових відносин	Передує вивченню ОК 20, ОК 21, ОК 22, вивчається після ОК 9, ОК 13, ОК15, ОК12
ОК 21	Основи менеджменту	Передує вивченню ОК 20, ОК 21, ОК 22 вивчається після ОК 9, ОК 13, ОК15, ОК12
ОК 22	Навички для працевлаштування	Передує вивченню ОК 20, ОК 21, вивчається після ОК 9, ОК 13, ОК15, ОК12

ОК 23	Товарознавство	Передує вивченню ОК 20, вивчається після ОК 9, ОК 13, ОК15, ОК12
ОК 24	Захист прав споживачів	Передує вивченню ОК 20, ОК 21, вивчається після ОК 9, ОК 13, ОК15, ОК12
ОК 25	Вища математика, статистика	Передує вивченню ОК 8, ОК 10, ОК14,
ОК 26	Практичне навчання у навчально-тренувальній фірмі	Передує вивченню ОК 18, ОК 19 проводиться після ОК 8, ОК 10, ОК 11, ОК 12
ОК 27	Навчальна практика з інформатики та комп'ютерної техніки, з маркетингової діяльності	Передує вивченню ОК 19 проводиться після ОК 8, ОК 9, ОК 10, ОК 11, ОК 12, ОК 19
ОК 28	Переддипломна практика	Проводиться після ОК 8, ОК 9, ОК 10, ОК 11, ОК 12, ОК 13, ОК 14, ОК 15, ОК 16, ОК 19, ОК 20
ОК 29	Кваліфікаційний іспит	Проводиться після вивчення всіх ОК та ВБ
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>		
ВБ 1	Мережевий маркетинг	Проводиться після ОК 8
ВБ 2	Основи копірайтингу	Проводиться після ОК 8
ВБ 3	Електронний бізнес	Проводиться після ОК 8
ВБ 4	Основи фрілансу	Проводиться після ОК 8
ВБ 5	Основи дизайну	Проводиться після ОК 8, ОК 10, ОК 19

### **3. Форма атестації здобувачів фахової передвищої освіти**

Атестація випускників освітньо-професійної програми 075 «Маркетинг» здійснюється у формі кваліфікаційного іспиту за спеціальністю 075 «Маркетинг» та завершується видачею документа встановленого зразка про присвоєння їм освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр та кваліфікації: фаховий молодший бакалавр з маркетингу.

#### **Вимоги до кваліфікаційного іспиту**

Кваліфікаційний іспит проводиться з навчальних дисциплін:

- Маркетинг та ціноутворення
- Розроблення товарів
- Організація закупівлі і продажу товарів
- Логістика
- Ринкові дослідження
- Комунікаційна діяльність

Кваліфікаційний іспит зі спеціальності складається з двох частин:

- I частина – комплексне комп'ютерне тестування з дисциплін;
- II частина – виконання комплексного ситуаційного завдання.

Кваліфікаційний іспит передбачає перевірку досягнення результатів навчання, визначених Стандартом та освітньо-професійною програмою підготовки фахового молодшого бакалавра за спеціальністю 075 «Маркетинг» і завершується видачею документу встановленого зразка про присвоєння їм освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр та кваліфікації: фаховий молодший бакалавр з маркетингу.

## **Вимоги до наявності системи внутрішнього забезпечення якості фахової передвищої освіти**

У закладі фахової передвищої освіти функціонує система забезпечення якості освітньої діяльності та якості фахової передвищої освіти (система внутрішнього забезпечення якості), яка передбачає здійснення таких процедур і заходів:

- 1) визначення принципів та процедур забезпечення якості фахової передвищої освіти;
- 2) розроблення освітньо-професійних програм, здійснення моніторингу та періодичного перегляду освітніх програм;
- 3) щорічне оцінювання здобувачів фахової передвищої освіти і педагогічних працівників освітнього закладу та регулярне оприлюднення результатів таких оцінювань на офіційному веб-сайті закладу освіти, на інформаційних стендах та в будь-який інший спосіб;
- 4) забезпечення підвищення кваліфікації педагогічних працівників;
- 5) забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів, за кожною освітньою програмою;
- 6) забезпечення наявності інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом;
- 7) забезпечення публічності інформації про освітні програми, умови і процедури присвоєння ступеня фахової передвищої освіти та кваліфікацій;
- 8) забезпечення дотримання академічної доброчесності працівниками закладу освіти та здобувачами фахової передвищої освіти;
- 9) інших процедур і заходів, які забезпечують належний рівень якості фахової передвищої освіти.

Система забезпечення якості освітньої діяльності та якості фахової передвищої освіти закладу фахової передвищої освіти (внутрішня система забезпечення якості освіти) за поданням закладу може оцінюватися центральним органом виконавчої влади із забезпечення якості освіти або акредитованими ним незалежними установами оцінювання та забезпечення

якості фахової передвищої освіти на предмет її відповідності вимогам до системи забезпечення якості фахової передвищої освіти, що затверджуються центральним органом влади у сфері освіти і науки за поданням центрального органу виконавчої влади із забезпечення якості освіти.

**5. 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 13.	ОК 14.	ОК 15.	ОК 16.	ОК 17	ОК 18.	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24	ОК 25	ОК 26	ОК 27	ОК 28	ОК 29	ВБ 1	ВБ 2	ВБ 3	ВБ 4	ВБ 5			
ІНТ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+								
ЗК 1							+	+		+			+				+				+			+	+					+							
ЗК 2.								+							+			+						+	+				+	+							
ЗК 3.	+	+						+	+	+		+		+		+					+	+	+	+	+	+	+	+	+	+							
ЗК 4.		+			+			+	+	+	+		+	+		+					+	+					+	+	+	+							
ЗК 5.							+			+					+		+	+	+	+	+	+	+		+		+	+	+	+							
ЗК 6.							+			+	+		+				+				+	+					+	+	+	+							
ЗК 7.		+											+	+									+	+	+					+							
ЗК 8.			+			+			+							+							+	+	+					+							
ЗК 9.			+			+		+						+	+			+	+	+			+				+	+	+	+							
ЗК10	+			+	+	+		+				+							+	+	+						+	+	+	+							
СК 1.							+	+	+				+			+	+				+	+	+	+	+	+	+	+	+								
СК 2.							+	+	+				+			+	+						+	+	+	+	+	+	+								
СК 3.									+	+	+		+			+					+	+	+	+			+	+	+	+							
СК 4.	+				+	+		+		+	+		+	+						+	+	+	+	+	+	+	+	+	+								
СК 5.	+			+	+	+	+	+		+	+	+	+				+			+			+	+	+		+	+	+	+							
СК 6.	+					+	+	+		+	+	+	+	+			+			+	+		+	+	+		+	+	+	+							
СК 7.		+			+	+		+	+	+	+	+				+				+	+	+			+	+	+	+	+								
СК 8.		+			+	+		+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	+	+				+	+	+	+	+								
СК 9	+							+		+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+								
СК10								+	+	+	+	+	+	+	+	+		+			+	+	+	+		+	+	+	+								
СК11						+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+								
СК12							+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+							
СК13								+	+	+	+		+	+	+	+		+		+	+	+	+			+	+	+	+	+							
СК14	+							+		+	+	+	+	+									+				+	+	+	+							
СК15	+							+		+	+	+	+	+				+	+				+			+	+	+	+	+							



**6.Матриця забезпечення результатів навчання (РН)  
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 13	ОК 14	ОК 15	ОК 16	ОК 17	ОК 18	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24	ОК 25	ОК 26	ОК 27	ОК 28	ОК 29	ВБ 1	ВБ 2	ВБ 3	ВБ 4	ВБ 5					
РН 1.	+			+	+		+	+		+	+	+	+	+	+		+	+			+					+		+	+										
РН 2.	+	+						+		+	+	+	+	+		+						+	+	+	+	+		+	+										
РН 3.	+			+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+				+		+		+		+	+										
РН 4.						+		+		+	+		+	+						+		+			+	+	+	+	+	+									
РН 5.	+					+	+	+	+	+			+	+	+		+	+					+	+	+	+	+	+	+	+	+	+							
РН 6.	+					+	+	+	+	+			+	+		+	+						+	+	+	+	+	+	+	+	+	+							
РН 7.	+	+		+	+			+				+		+						+	+				+	+	+	+	+	+	+	+							
РН 8.			+	+	+				+				+	+		+			+	+	+	+	+			+		+	+	+	+	+							
РН 9.									+				+	+		+							+	+	+	+	+	+	+	+	+	+							
РН 10.	+	+		+	+	+	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+		+		+				+	+	+	+	+	+	+	+						
РН 11.	+			+	+		+	+	+			+		+			+		+		+	+				+	+	+	+	+	+	+							
РН 12.	+			+	+			+		+		+		+					+		+					+	+	+	+	+	+	+	+						
РН 13.	+			+	+	+	+	+	+	+			+			+	+			+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+						
РН 14.	+			+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+		+	+					+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+						
РН 15.	+		+	+	+			+		+					+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+						
РН 16.	+		+	+	+		+	+	+	+			+	+		+	+					+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+					
РН 17.	+			+	+			+		+	+		+	+									+	+	+		+	+	+	+	+	+	+						
РН 18.		+		+	+			+				+							+				+				+	+	+	+	+	+							