*ПРОЕКТ*

Міністерство освіти і науки України

Київський національний університет

технологій та дизайну

затверджено

Рішення Вченої ради КНУТД

від «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ р. протокол № \_\_\_

Голова Вченої ради

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Іван ГРИЩЕНКО

Введено в дію наказом ректора

від «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ р. № \_\_\_\_\_

освітньо-професійна Програма

**МАРКЕТИНГ**

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Ступінь вищої освіти бакалавр

Галузь знань D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність  D5 Маркетинг

Освітня кваліфікація бакалавр маркетингу

Київ

2025

ЛИСТ-ПОГОДЖЕННЯ

освітньо-професійної програми

Маркетинг

Рівень вищої освіти перший бакалаврський

Ступінь вищої освіти бакалавр

Галузь знань D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність D 5 Маркетинг

Проректор

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Людмила ГАНУЩАК-ЄФІМЕНКО

(дата) (підпис)

Директор НМЦУПФ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Олена ГРИГОРЕВСЬКА

(дата) (підпис)

Схвалено Вченою радою факультету управління та бізнес-дизайну

від «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року, протокол № \_\_\_\_

Декан факультету управління та бізнес-дизайну

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Мар’яна ШКОДА

(дата) (підпис)

Схвалено науково-методичною радою факультету управління та бізнес-дизайну

від «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року, протокол № \_\_\_\_

Обговорено та рекомендовано на засіданні кафедри маркетингу та комунікаційного дизайну

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року, протокол від № \_\_\_\_

Завідувач кафедри маркетингу та комунікаційного дизайну

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Олена ЄВСЕЙЦЕВА

(дата) (підпис)

**Передмова**

РОЗРОБЛЕНО: Київський національний університет технологій та дизайну

розробники:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Робоча група | Інформація про склад робочої групи  | Підпис | Дата |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Група забезпечення освітньої програми | Гарант освітньої програми Євсейцева Олена Сергіївна, к.е.н., доцент |  |  |
| Шіковець Катерина Олексіївна, к.е.н., доцент |  |  |
| Квіта Галина Миколаївна, к.е.н., доцент |  |  |
| Стейкхолдери | Черпак Тетяна Валеріївна, начальниця управління розвитку громадської активності та співпраці з неурядовими організаціями Департаменту суспільних комунікацій виконавчого органу, Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) |  |  |
| Пірієнко Анна Анатоліївна, здобувачка вищої освіти, гр. БМР-1-23 |  |  |

**РЕЦЕНЗІЇ ЗОВНІШНІХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ**:

1. Юрій ДАНЬКО д.е.н., професор, проректор з наукової та міжнародної діяльності Сумського аграрного університету.
2. Ірина ЛИЛИК к.е.н., доц., Президент ГО «Українська Асоціація Маркетингу». Голова Кваліфікаційного комітету Української асоціації маркетингу.
3. Сергій СОЛНЦЕВ професор, доктор фіз.-мат. наук, завідувач кафедри промислового маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».
4. Олексій ВИНОГРАДОВ к.е.н., доц., Віце-президент бізнес-школи МІМ. Директор програм pre-MBA «Маркетинг».
5. Вікторія ДУБІНКІНА в.о. заступника директора Департаменту суспільних комунікацій Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації).

**1.** **Профіль освітньо-професійної програми Маркетинг**

|  |
| --- |
| **1.1 – Загальна інформація** |
| **Повна назва закладу вищої освіти та структурного підрозділу** | Київський національний університет технологій та дизайну.Кафедра маркетингу та комунікаційного дизайну |
| **Рівень вищої освіти** | Перший (бакалаврський) |
| **Освітня кваліфікація** | Бакалавр маркетингу |
| **Кваліфікація в дипломі** | Ступінь вищої освіти – бакалавр Спеціальність – D5 МаркетингОсвітня програма – Digital маркетинг |
| **Форма здобуття освіти** | Денна, заочна, дистанційна |
| **Тип диплому та обсяг освітньої програми** | Диплом бакалавра, одиничний, 240 кредитів ЄКТС |
| **Розрахунковий строк виконання освітньої програми** | 4 роки  |
| **Наявність акредитації** | Сертифікат про акредитацію освітньої програми від 08.01.2019 УД № 11005977 |
| **Цикл/рівень**  | Національна рамка кваліфікацій України – 6 рівень |
| **Передумови** | Повна загальна середня освіта або ступінь молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста) |
| **Мова викладання** | Українська |
| **Строк дії сертифіката про акредитацію освітньої програми** | До 01.07. 2026 р. |
| **Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми** | <http://knutd.edu.ua/ekts/> |
| **1.2 – Мета освітньо-професійної програми** |
| Підготовка висококваліфікованих фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням і високим рівнем професійних компетентностей, здатних ефективно організовувати й реалізовувати маркетингову діяльність у динамічному конкурентному середовищі, використовуючи інноваційні підходи, сучасні цифрові технології, креативні рішення, та готових адаптуватися до змін на ринку праці, успішно знаходити шляхи професійної самореалізації та робити значний внесок у розвиток бізнесу й суспільства загалом.  |
| **1.3 – Характеристика освітньо-професійної програми** |
| **Предметна область** | Об’єкт вивчення: маркетингова діяльність як форма взаємодії суб’єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. Цілі навчання: підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності.Теоретичний зміст предметної області: суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб’єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.Методи, методики та технології: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.Інструменти та обладнання: сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень. Програма орієнтована на формування у здобувачів компетентностей щодо набуття глибоких знань, умінь та навичок зі спеціальності.Обов’язкові освітні компоненти – 75%, з них: практична підготовка – 13%, вивчення іноземної мови – 13%. Дисципліни вільного вибору здобувача вищої освіти – 25% обираються із загально університетського каталогу відповідно до затвердженої процедури в Університеті. |
| **Орієнтація освітньої програми** | Освітньо-професійна підготовка бакалавра. |
| **Основний фокус освітньої програми**  | Акцент робиться на розвитку професійних компетентностей у сфері маркетингу; вивченні теоретичних та методичних положень, організаційних та практичних інструментів. Освітня програма формує управлінський стиль мислення, який ґрунтується на засадах концепції маркетингу та поточних ринкових умовах функціонування підприємства. Програма розвиває перспективи підготовки фахівців маркетингу з урахуванням особливостей розвитку бізнес-середовища.Ключові слова: маркетинг, маркетингові дослідження, товар, маркетингове ціноутворення, маркетингова політика розподілу, комунікаційна політика, цифрове середовище. |
| **Особливості освітньої програми** | Програма розроблена з урахуванням інноваційних трендів професійної підготовки у сфері маркетингу, що застосовуються у провідних університетах і бізнес-школах світу. Вона орієнтована на здобуття практичного досвіду впровадження сучасних технологій, опанування теоретичних і прикладних аспектів маркетингової діяльності, що використовуються провідними міжнародними корпораціями. Особливий акцент зроблено на вивченні принципів, методів дослідження, аналізу та оцінки маркетингового середовища з метою підвищення конкурентоспроможності суб’єктів економічної діяльності. Програма сприяє формуванню у випускників широкого спектру професійних та дослідницьких компетентностей, необхідних для успішної діяльності в умовах сучасного глобального ринку.Програма забезпечує здобуття фахової освіти з акцентом на практичну підготовку, яка включає щорічну професійну практику, участь у навчальному процесі маркетологів-практиків та іноземних лекторів. Водночас вона сприяє особистісному розвитку здобувачів шляхом створення умов для побудови індивідуальної траєкторії навчання, отримання практичного досвіду у сфері маркетингу вже під час навчання, участі у наукових конкурсах, студентському самоврядуванні та культурному житті університету. Такий підхід дозволяє гармонійно поєднувати розвиток професійних компетентностей із формуванням особистісних якостей та навичок лідерства. |
| **1.4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання** |
| **Придатність до працевлаштування** | Випускник є придатним для працевлаштування на підприємствах, в організаціях та установах будь-якої форми власності та виду економічної діяльності. Професійні назви робіт за ДКП:1475.4 Менеджер (управитель) з маркетингу, постачання збуту, зав’язків з громадськістю2131.2 Аналітик продукту2419.2 Консультант з маркетингу2419.2 Рекламіст2419.2 Фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог)2419.2 Фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку2419.2 Фахівець із зав’язків з громадськістю та пресою3415 технічний та торговельні представники (агент комерційний, агент торговельний, комівояжер, мерчендайзер, представник торговельний, торговець комерційний, торговець промисловий, торговець роз’їзний, торговець технічний ) |
| **Академічні права випускників** | Можливість навчання за освітньо-професійною програмою другого (магістерського) рівня вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти. |
| **1.5 – Викладання та оцінювання** |
| **Викладання та навчання** | Прогресивні форми викладання, оволодіння професійними методиками на основі різноманітних інтерактивних тренінгів від маркетологів-практиків. Використовується студентоцентроване та проблемно- орієнтоване навчання, навчання через навчальну та виробничу, переддипломну практики та самонавчання. Система методів навчання базується на принципах цілеспрямованості, бінарності – активної безпосередньої участі науково-педагогічного працівника і здобувача вищої освіти. Форми організації освітнього процесу: лекція, семінарське заняття, практичне заняття, індивідуальні консультації, інтерактивне спілкування з викладачами, самостійна робота на основі фахової літератури, робота з електронною бібліотекою КНУТД, використання мережі Інтернет, підготовка есе та доповідей, робота у комп’ютерних класах, практична підготовка.  |
| **Оцінювання** | Письмове та усне опитування, захист лабораторних та ситуаційних завдань, презентації, індивідуальні та контрольні роботи, тестування, есе, звіти практик, курсова робота, публічний захист кваліфікаційної роботи. |
| **1.6 – Програмні компетентності**  |
| **Інтегральна компетентність** **(ІК)** | Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов. |
| **Загальні компетентності**(**ЗК)** | 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. |
| 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. |
| ЗК 3 | Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. |
| ЗК 4 | Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. |
| ЗК 5 | Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов’язків. |
| ЗК 6 | Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. |
| ЗК 7 | Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. |
| ЗК 8 | Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. |
| ЗК 9 | Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. |
| ЗК 10 | Здатність спілкуватися іноземною мовою. |
| ЗК 11 | Здатність працювати в команді. |
| ЗК 12 | Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). |
| ЗК 13 | Здатність працювати в міжнародному контексті. |
| ЗК 14 | Здатність діяти соціально відповідально та свідомо |
| ЗК 15 | Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів не доброчесності. |
| **Фахові компетентності (ФК)** | ФК 1 | Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. |
| ФК 2 | Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу. |
| ФК 3 | Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі. |
| ФК 4 | Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. |
| ФК 5 | Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу. |
| ФК 6 | Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності. |
| ФК 7 | Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб’єктів. |
| ФК 8 | Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності. |
| ФК 9 | Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності. |
| ФК 10 | Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності. |
| ФК 11 | Здатність аналізувати поведінку ринкових суб’єктів та визначати особливості функціонування ринків. |
| ФК 12 | Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу. |
| ФК 13 | Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб’єкта в крос-функціональному розрізі. |
| ФК14 | Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності. |
| **1.7 – Програмні результати навчання**  |
| ПРН 1 | Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. |
| ПРН 2 | Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. |
| ПРН 3 | Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань у сфері маркетингу. |
| ПРН 4 | Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. |
| ПРН 5 | Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб’єктів. |
| ПРН 6 | Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб’єкта та їх взаємозв’язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності. |
| ПРН 7 | Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію. |
| ПРН 8 | Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб’єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища. |
| ПРН 9 | Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень. |
| ПРН 10 | Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб’єкта. |
| ПРН 11 | Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб’єкта. |
| ПРН 12 | Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним. |
| ПРН 13 | Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи. |
| ПРН 14 | Виконувати функціональні обов’язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення. |
| ПРН 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. |
| ПРН 16 | Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки. |
| ПРН 17 | Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології. |
| ПРН18 | Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності. |
| **1.8 - Ресурсне забезпечення реалізації програми** |
| **Кадрове забезпечення** | Всі науково-педагогічні працівники, що забезпечують освітньо-професійну програму за кваліфікацією відповідають профілю і напряму освітніх компонентів, що викладаються, мають необхідний стаж педагогічної роботи та досвід практичної роботи, підтверджений рівень наукової і професійної активності, що відповідає вимогам ліцензійних умов. В процесі організації навчання залучаються професіонали з досвідом дослідницької/ управлінської/ інноваційної/ творчої роботи та/ або роботи за фахом та іноземні лектори. |
| **Матеріально-технічне забезпечення** | Матеріально-технічне забезпечення дозволяє повністю забезпечити освітній процес протягом всього циклу підготовки за освітньою програмою: сучасне інформаційно-комунікаційне обладнання, інформаційні системи та програмні продукти.Стан приміщень засвідчено санітарно-технічними паспортами, що відповідають чинним нормативним актам. |
| **Інформаційне та навчально-методичне забезпечення** | Програма повністю забезпечена навчально-методичним комплексом з усіх компонентів освітньої програми, наявність яких представлена у модульному середовищі освітнього процесу Університету.Офіційний веб-сайт <http://www.knutd.edu.ua> містить інформацію про освітні програми, навчальну, наукову і виховну діяльність, структурні підрозділи, правила прийому, контакти. Матеріали навчально-методичного забезпечення освітньо-професійної програми викладені на модульному середовищі освітнього процесу <http://msnp.knutd.edu.ua>. Читальний зал забезпечений бездротовим доступом до мережі Інтернет. Усі ресурси бібліотеки доступні через сайт бібліотеки університету: <http://biblio.co.ua/> та інституційний репозитарій <https://er.knutd.edu.ua/>Вільний доступ через сайт КНУТД до баз даних періодичних фахових наукових видань (в тому числі, англійською мовою) забезпечується участю бібліотеки університету у консорціуму ElibUkr. |
| **1.9 – Академічна мобільність** |
| **Національна кредитна мобільність** | Передбачає можливість академічної мобільності за деякими компонентами освітньо-професійної програми, що забезпечують набуття загальних та/або фахових компетентностей. |
| **Міжнародна кредитна мобільність** | Програма розвиває перспективи участі у міжнародних проектах та програмах міжнародної академічної мобільності усіх учасників освітнього процесу на підставі укладених договорів з університетами Польщі, Латвії, Естонії, Італії та Азербайджану. Програма виконується в активному дослідницькому середовищі, також є мобільною за програмою «Подвійний диплом» з університетами Польщі. |
| **Навчання іноземних здобувачів вищої освіти** | Навчання іноземних здобувачів вищої освіти здійснюється за акредитованими освітніми програмами.  |

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

2.1 Перелік компонентів освітньо-професійної програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код | Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові роботи (проєкти), практики, кваліфікаційна робота) | Кількість кредитів | Форма підсумкового контролю |
| **Обов’язкові компоненти освітньої програми** |
| ОК 1 | Іноземна мова [(англійська](https://docs.google.com/document/d/1-OnK0lkhf5jxcsCg1ON8KgNOj2EBS0Gx/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true), французька, [німецька)](https://docs.google.com/document/d/1GrPirz-cjKL2G2UrlE4nDEqFEdiOPjz1/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 9 | екзамен |
| ОК 2 | [Ділова українська мова](https://docs.google.com/document/d/1XO2FsDRsvO1uYetyYo-M3CU-bF4TrrLV/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true)  | 2 | залік |
| ОК 3 | [Філософія, політологія та соціологія](https://docs.google.com/document/d/1a4b8AUVPNNbY12QqcOPy2mZL4LTyKHDW/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 4 | екзамен |
| ОК 4 | [Українська та зарубіжна культура](https://docs.google.com/document/d/1KvKyZ2h0QTBXhD7Xm_nXQqYFYA303rcm/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 2 | залік |
| ОК 5 | Іноземна мова фахового спрямування (англійська, [німецька](https://docs.google.com/document/d/1XckI1k9GleKIPAkS_pPd04pcYls8i-NQ/edit)) | 8 | екзамен |
| ОК 6 | [Вища та прикладна математика](https://docs.google.com/document/d/13495a5Wnusvlv5WaztXwYZzdME34HmGq/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 9 | екзамен |
| ОК 7 | [Фізичне виховання](https://docs.google.com/document/d/1IDCLJuQMl7tA8RQp8_gFYBbu4OnU2jb-/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 2 | залік |
| ОК 8 | [Маркетинг](https://docs.google.com/document/d/1SBApy8Sjkp7QyXNujRSRPiy51jjo-Rk8/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 8 | екзамен |
| ОК 9 | [Економічна теорія](https://docs.google.com/document/d/12OHYtzvm3v8ByFvuzt5VKejcx3ebhs2T/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 6 | екзамен |
| ОК 10  | [Основи підприємництва](https://docs.google.com/document/d/1Ny1oExR-68ZFOBZ9Q9YavLXUayGPEHuG/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 7 | екзамен |
| ОК 11 | [Макро-, мікроекономіка](https://docs.google.com/document/d/1ZuIC7z0OTyXJ9WscJhyuxl8j1Tr86xwN/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 4 | екзамен |
| ОК 12 | [Фінанси](https://docs.google.com/document/d/1ckppkTapRl2KCBEH0YObhAH3j_vA_Gfn/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 3 | екзамен |
| ОК 13 | [Менеджмент](https://docs.google.com/document/d/1j5OlSz62izRhO-7sVKoGKchbmlkGIwBh/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 6 | екзамен |
| ОК 14 | [Управління поведінкою споживачів](https://docs.google.com/document/d/1o1Foibk1s79UO5nchWhrCPsad-qQpN55/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 3 | екзамен |
| ОК 15 | [Статистика](https://docs.google.com/document/d/1uB5QcCTfdP9taimv2zknIWrM-79nWCEW/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 3 | екзамен |
| ОК 16 | [Економіко-математичні методи та моделі](https://docs.google.com/document/d/1-T5f6ath4oS7XXhUwRSIh4bw9PGtZhP7/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 3 | екзамен |
| ОК 17 | [Маркетинг послуг](https://docs.google.com/document/d/1SJixwlUhH0GD6-VV30D_2IgqZpDda9XK/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 3 | екзамен |
| ОК 18 | [CRM-системи в бізнесі](https://docs.google.com/document/d/1fRnz3J0EQ92pTcxcxTIfJ8p382psZRR7/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true)   | 3 | залік |
| ОК 19 | [Вступ до фаху: практичний курс з маркетингу](https://docs.google.com/document/d/19x6_5VtQlfy1uI2cA0IYUbbLd5lDEmcl/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 7 | екзамен |
| ОК 20 | [Маркетингові дослідження](https://docs.google.com/document/d/1Nkc9gPaBiyFjg8aIzqZoVBYa7GkcDSRs/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 8 | екзамен |
| Курсова робота | 1 | захист |
| ОК 21 | [Міжнародний маркетинг](https://docs.google.com/document/d/1tuddUVIDPbIauCfjDl_TDOEkIOHHalf7/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 8 | екзамен |
| ОК 22 | [Реклама та паблік рілейшнз](https://docs.google.com/document/d/1ymievmSNpRY5HtltlQbvYwokzMtXeHhM/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 3 | екзамен |
| ОК 23 | [Психологія реклами](https://docs.google.com/document/d/1aKVz67FWQL1PMRCFyqSV9u80_6R2MWuu/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 3 | екзамен |
| ОК 24 | [Маркетингова політика розподілу](https://docs.google.com/document/d/1U7Iy0ho3VGT-Rm6ONicWyvbzd3fu-n28/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true)   | 3 | екзамен |
| ОК 25 | [Маркетингові комунікації](https://docs.google.com/document/d/1UiaxtdxBQyE6T68SM8_CsK2O4CU_E7lI/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 6 | екзамен |
| ОК 26 | [Промисловий маркетинг](https://docs.google.com/document/d/147E-LvUEKry_920-z_s4YkKMW0jGoJxG/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 4 | екзамен |
| ОК 27 | [Маркетингова товарна політика](https://docs.google.com/document/d/1jDARHbTXKMVFhbxS9SR8r5U4-Rg_Kt7M/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 3 | екзамен |
| ОК 28 | [Логістика](https://docs.google.com/document/d/1NtlwOrJ8N_h2FcJB_kxWvK2PQHOvqdHN/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 2 | екзамен |
| ОК 29 | [Маркетингове ціноутворення](https://docs.google.com/document/d/1XNYmsQvEGHyq5obTZnN8waZHvlQMn6eJ/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 4 | екзамен |
| ОК 30 | [Прогнозування ринкової кон’юнктури та ризиків](https://docs.google.com/document/d/1lmxV4whkTzynDso9yvf36pF-buWBQuNH/edit?usp=drive_link&ouid=117083725558265977100&rtpof=true&sd=true) | 4 | залік |
| ОК 31 | Навчальна практика | 12 | залік |
| ОК 32 | Виробнича практика | 6 | залік |
| ОК 33 | Переддипломна практика | 6 | залік |
| ОК 34 | Підготовка та захист кваліфікаційної роботи | 12 | атестація |
| ОК 35\* | Базова загальновійськова підготовка (теоретична частина) | 3 | екзамен |
| **Загальний обсяг обов’язкових освітніх компонентів** | **180/177** |
| **Вибіркові компоненти освітньої програми** |
| ДВВ | [Дисципліни вільного вибору здобувача вищої освіти](https://knutd.edu.ua/ekts/dvvs/dvvs-24-25/) | 60/63 | залік |
| **ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ** | **240** |

\*– Базову підготовку (БЗВП) проходять громадяни України чоловічої статі (жіночої статі - добровільно), які навчаються за денною або дуальною формою здобуття освіти

2.2 Структурно-логічна схема підготовки бакалавра за освітньо-професійною програмою Маркетинг

зі спеціальності D5 Маркетинг

CRM-системи в бізнесі

Менеджмент

Макро-, мікроекономіка

Економічна теорія

Маркетингові комунікації

Фінанси

Філософія, політологія та соціологія

Маркетингова політика розподілу

Вища та прикладна математика

Статистика

**1 семестр 1 курс** курс

**8 семестр 4 курс**

**7 семестр 4 курс**

**6 семестр 3 курс**

**5 семестр 3 курс**

**4 семестр 2 курс**

**3 семестр 2 курс**

**2 семестр 1 курс**

Іноземна мова

Іноземна мова фахового спрямування

Економіко-математичні методи та моделі

Прогнозування ринкової конюктури та ризиків

Маркетингова товарна політика

Маркетингові дослідження

Маркетингове ціноутворення

Логістика

Психологія реклами контенту

Міжнародний маркетинг

Маркетинг послуг

Маркетинг

Промисловий маркетинг

Основи підприємництва

Українська та зарубіжна культура

Управління поведінкою споживачів

Реклама та паблік рілейшнз

маркетингу

Вступ до фаху: практичний курс з маркетингу

Ділова українська мова

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**Переддипломна практика**

**Виробнича практика**

**Навчальна практика**

**Навчальна практика**

…………………………………………………………………………………………………………………………………………

**ДВВ**

**ДВВ**

**ДВВ**

**ДВВ / БЗВП**

**ДВВ /БЗВП**

Фізичне виховання

**3. Форма атестації здобувачів вищої освіти**

|  |  |
| --- | --- |
| **Форми атестації здобувачів вищої освіти** | Атестація здійснюється у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи. |
| **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. Оприлюднення кваліфікаційних робіт, що містять інформацію з обмеженим доступом, здійснюється у відповідності до вимог чинного законодавства.  |

**4. Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньо-професійної програми**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **ІК** | **ЗК1** | **ЗК2** | **ЗК3** | **ЗК4** | **ЗК5** | **ЗК6** | **ЗК7** | **ЗК8** | **ЗК9** | **ЗК10** | **ЗК11** | **ЗК12** | **ЗК13** | **ЗК14** | **ЗК15** | **ФК1** | **ФК2** | **ФК3** | **ФК4** | **ФК5** | **ФК6** | **ФК7** | **ФК8** | **ФК9** | **ФК10** | **ФК11** | **ФК12** | **ФК13** | **ФК14** |
| **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** | **+** |  |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  | **+** |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |
| **ОК 30** | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** |  | **+** | **+** |  |  |  |
| **ОК 31** | **+** |  |  |  | **+** | **+** | **+** | **+** |  | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |
| **ОК 32** | **+** |  |  |  | **+** | **+** | **+** | **+** |  | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |
| **ОК 33** | **+** |  |  | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |  |  |  | **+** | **+** | **+** |  |  |  |  |  | **+** |  | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |  |  | **+** |
| **ОК 34** | **+** | **+** | **+** | **+** |  |  | **+** |  | **+** |  |  |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  | **+** |  | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** | **+** |  | **+** |

**5. Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними компонентами освітньо-професійної програми**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **ПРН1** | **ПРН2** | **ПРН3** | **ПРН4** | **ПРН5** | **ПРН6** | **ПРН7** | **ПРН8** | **ПРН9** | **ПРН10** | **ПРН11** | **ПРН12** | **ПРН13** | **ПРН14** | **ПРН15** | **ПРН16** | **ПРН17** | **ПРН18** |
| **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** | **+** |  | **+** |  |  | **+** |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  | **+** |  |  |
| **ОК 30** |  | **+** |  | **+** |  |  | **+** |  | **+** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ОК 31** | **+** |  |  |  |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** |  |  |  | **+** |  |
| **ОК 32** |  |  | **+** |  |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** | **+** |  |  | **+** |  |
| **ОК 33** | **+** | **+** | **+** |  |  | **+** |  | **+** |  |  |  | **+** | **+** | **+** |  | **+** | **+** | **+** |
| **ОК 34** | **+** | **+** | **+** | **+** |  | **+** |  | **+** |  |  |  | **+** |  |  |  |  | **+** | **+** |