

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

«МАРКЕТИНГ»

Початковий рівень (короткий цикл) вищої освіти

за спеціальністю 075 Маркетинг

галузь знань 07 Управління та адміністрування

Кваліфікація: молодший бакалавр маркетингу

ЗАТВЕРДЖЕНО  
ВЧЕНОЮ РАДОЮ  
Голова вченої ради

  
(протокол № 1 від « 30 » 2019 р.)

Освітня програма вводить в дію 2019 р.

Ректор   
(наказ № 649 від « 30 » 2019 р.)

Умань 2019 р.

## II Загальна характеристика

<b>Рівень вищої освіти</b>	Початковий рівень (короткий цикл) вищої освіти
<b>Ступінь вищої освіти</b>	Молодший бакалавр
<b>Галузь знань</b>	07 – Управління та адміністрування
<b>Спеціальність</b>	075 – Маркетинг
<b>Обмеження щодо форм навчання</b>	Без обмежень
<b>Освітня кваліфікація</b>	Молодший бакалавр маркетингу
<b>Професійна кваліфікація</b>	Не надається
<b>Кваліфікація в дипломі</b>	Ступінь вищої освіти – Молодший бакалавр Спеціальність – 075 «Маркетинг» Освітня програма – «Маркетинг»
<b>Опис предметної області</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Об'єкт вивчення:</i> маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.</li> <li>• <i>Цілі навчання:</i> підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності.</li> <li>• <i>Теоретичний зміст предметної області:</i> суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.</li> <li>• <i>Методи, методики та технології:</i> загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</li> <li>• <i>Інструменти та обладнання:</i> сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</li> </ul>
<b>Академічні права випускників</b>	Мають право продовжити навчання на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти.

### III Обсяг кредитів ЄКТС, необхідних для здобуття початкового рівня (короткий цикл) вищої освіти

Обсяг освітньої програми бакалавра	<ul style="list-style-type: none"> <li>- на базі повної загальної середньої освіти – 120 кредитів ЄКТС;</li> <li>- мінімум 50% обсягу освітньої програми має бути спрямовано на забезпечення загальних та спеціальних (фахових) компетентностей за спеціальністю.</li> </ul>
------------------------------------	--

### IV Перелік компетентностей випускника

<b>Інтегральна компетентність</b>	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.
<b>Загальні компетентності</b>	<p><b>ЗК1.</b> 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><b>ЗК2.</b> 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><b>ЗК3.</b> Здатність до здійснення усної та письмової ділової комунікації державною та іноземною мовами.</p> <p><b>ЗК4.</b> Здатність виконувати роботу в команді, включаючи взаємодію з колегами та виконання обов'язкової роботи в установлені терміни.</p> <p><b>ЗК5.</b> Здатність самостійно приймати рішення та нести відповідальність за їх реалізацію.</p> <p><b>ЗК6.</b> Здатність проявляти наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p><b>ЗК7.</b> Здатність до аналізу та синтезу на основі логічних аргументів та перевірених фактів, здійснення самостійного аналізу економічних та політичних явищ і процесів.</p> <p><b>ЗК8.</b> Здатність здійснювати математичне моделювання економіко-управлінських процесів, складати відповідні задачі та обирати відповідні імовірісно-математичні методи їх розв'язання.</p> <p><b>ЗК9.</b> Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, бути наполегливим у досягненні поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p><b>ЗК10.</b> Цінування та повага до різноманітності та мультикультурності, здатність працювати у міжнародному контексті.</p> <p><b>ЗК11.</b> Здатність до формування філософії, методології, логіки та принципів об'єктивності наукового пошуку.</p>

<p><b>Спеціальні (фахові) компетентності</b></p>	<p><b>СК1.</b> Здатність розробляти маркетингові програми та готувати проекти угод з надання послуг (юридичних, банківських, дослідних, транспортних та інших) підприємству інститутами ринку.</p> <p><b>СК2.</b> Здатність реалізовувати плани діяльності за складниками маркетингу: товар-ціна-розподіл-комунікація.</p> <p><b>СК3.</b> Здатність формувати на підприємстві маркетингову політику націлену на досягнення стратегічних цілей, та оцінювати її ефективність.</p> <p><b>СК4.</b> Здатність здійснювати діагностику стану ринку середовища маркетингової діяльності.</p> <p><b>СК5.</b> Здатність проводити планування стратегічної та поточної діяльності підприємства; розробляти бізнес-проекти та впроваджувати маркетингові плани з інноваційної діяльності.</p> <p><b>СК6.</b> Здатність і готовність здійснювати перевірку, зіставлення фактичних і запланованих результатів роботи підприємства з метою забезпечення ефективної підприємницької діяльності.</p> <p><b>СК7.</b> Здатність до моделювання поведінки організації та споживача з урахуванням особливостей формування комплексу маркетингу.</p> <p><b>СК8.</b> Формування системи спеціальних знань щодо формування та зберігання споживних властивостей товарів протягом їх життєвого циклу, асортименту й навичок оцінки споживних властивостей товарів.</p> <p><b>СК9.</b> Здатність до обґрунтування і вибору комплексу технічних засобів, організації інформаційної бази, визначення складу програмного забезпечення, використання інформаційної технології збирання, реєстрації, накопичування та обробки даних для управління і прийняття маркетингових рішень.</p> <p><b>СК10.</b> Розуміти принципи права та використовувати їх у професійній діяльності.</p> <p><b>СК11.</b> Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності.</p>
--	--

**V Нормативний зміст підготовки здобувачів ступеня початкового рівня (короткий цикл) вищої освіти, сформульований у термінах результатів навчання**

- РН1.** Вміти розраховувати прогнозовані та поточні обсяги виробництва і реалізації продукції.
- РН2.** Вміти складати перспективні та поточні плани комерційної діяльності підприємства у сфері матеріально-технічного забезпечення та збуту.
- РН3.** Уміння використовувати в роботі необхідні комп'ютерні програмні продукти.
- РН4.** Вміти розробляти маркетингові програми та алгоритм планування перспективних і поточних планів маркетингової діяльності.
- РН5.** Вміти розраховувати плановий бюджет комунікаційної діяльності.
- РН6.** Вміти розробляти й упроваджувати плани підвищення економічної ефективності використання матеріальних ресурсів, а також норм і нормативів витрат і виробничих запасів.
- РН7.** Вміти організувати та проводити роботи з удосконалення структури управління маркетинговою діяльністю.
- РН8.** Вміти вести переговори з питань маркетингу, укладати комерційні угоди.
- РН9.** Вміти розробляти пропозиції щодо формування і вдосконалення товарної, цінової, збутової політики підприємства з урахуванням максимального задоволення потреб споживачів.
- РН10.** Вміти визначати потенційно небезпечні ділянки виробництва, види виробничих процесів та елементи природного середовища, що можуть створювати загрозу виникнення надзвичайних ситуацій.
- РН11.** Вміти організувати службу маркетингу.
- РН12.** Вміти реалізовувати плани маркетингової діяльності.
- РН13.** Вміти оцінювати ефективність маркетингової діяльності.
- РН14.** Уміння виявляти резерви та реалізовувати заходи з підвищення ефективності використання ресурсів.
- РН15.** Вміти надавати консультації з питань дослідження стану кон'юктури ринків та підвищення ефективності маркетингової діяльності.
- РН16.** Вміти спілкуватися, включаючи усну та письмову комунікацію українською мовою та принаймні однією із поширених європейських мов.
- РН17.** Вміти використовувати професійно-профільні знання й практичні навички з фундаментальних дисциплін в процесах управління маркетинговою діяльністю підприємства.
- РН18.** Вміти здійснювати контроль за станом матеріальних ресурсів і готової продукції
- РН19.** Вміти здійснювати контроль за дотриманням санітарно-гігієнічних вимог учасниками трудового процесу.

**VI Форми атестації здобувачів початкового рівня (короткий цикл) вищої освіти**

<b>Форми атестації здобувачів вищої освіти</b>	Завершальним етапом навчання студентів зі спеціальності 075 Маркетинг є підсумкова атестація
<b>Вимоги до атестаційного екзамену (екзаменів)</b>	Підсумкова атестація здобувачів вищої освіти - це встановлення відповідності рівня та обсяг знань, умінь та компетентностей здобувача вищої освіти, яка навчається за освітньо-професійною програмою, вимогам стандартів вищої освіти. Атестація випускників освітньої програми Маркетинг проводиться у формі атестаційного екзамену і завершується видачею документу встановленого зразка про присвоєння освітнього ступення «молодший бакалавр» із кваліфікації молодший бакалавр з маркетингу.

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

### Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практика, кваліфікаційні роботи)	Кількість кредитів	Форма підсумк. контролю
1	2	3	4
<b>Обов'язкові компоненти</b>			
<b>1. Цикл загальної підготовки</b>			
<b>1.1. Гуманітарна підготовка</b>			
ГП.01	Українська мова за професійним спрямуванням	4	екзамен
ГП.02	Історія та культура України	4	екзамен
ГП.03	Іноземна мова	6	залік
ГП.04	Фізичне виховання	4	залік
<b>1.2. Фундаментальна підготовка</b>			
ФП.01	Діловодство з використанням комп'ютерних технологій	3	екзамен
ФП.02	Політекономія	3	екзамен
ФП.03	Національна економіка	3	залік
ФП.04	Основи економічної теорії	3	екзамен
ФП.05	Господарське законодавство	3	екзамен
ФП.06	Основи наукових досліджень	3	залік
Всього		36	
<b>II. Цикл професійної підготовки</b>			
ПП.01	Менеджмент	4	екзамен
ПП.02	Економіка підприємства	4	екзамен
ПП.03	Гроші і кредит	3	залік
ПП.04	Бухгалтерський облік	4	екзамен
ПП.05	Маркетинг	4	екзамен/ к.р
ПП.06	Митна справа	4	залік
ПП.07	Статистика	4	екзамен/ к.р
ПП.08	Комунікативний менеджмент	3	екзамен
ПП.09	Маркетинг послуг	3	залік
ПП.10	Митні збори та тарифи	3	екзамен
ПП.11	Самоменеджмент	3	залік
Всього		44	
<b>Загальний обсяг обов'язкових компонент:</b>		80	
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>			
<b>1. Дисципліни вільного вибору студента</b>			
<b>ВВ1.1</b>	<b>Блок1:</b>		
ВВ1.1.01	Економічна соціологія	3	залік
ВВ1.1.02	Автоматизація в галузі (І рівень)	4	екзамен
ВВ1.1.03	Підприємництво і бізнес-культура	3	екзамен
ВВ1.1.04	Страховання	4	залік
ВВ1.1.05	Інвестування	3	екзамен
ВВ1.1.06	Економічна етика та діловий етикет	3	залік
ВВ1.1.07	Основи конкуренції	4	екзамен
ВВ1.1.08	Економікс	6	залік/екзамен
Всього		30	
<b>ВВ1.2</b>	<b>Блок2:</b>		
ВВ1.2.01	Економічна соціологія	3	залік
ВВ1.2.02	Інформаційні технології	4	екзамен

ВВ1.2.03	Підприємництво і бізнес-культура	3	екзамен
ВВ1.2.04	Страхування	4	залік
ВВ1.1.05	Логістика	3	
ВВ1.1.06	Економічна етика та діловий етикет	3	залік
ВВ1.1.07	Регіональна економіка	4	екзамен
ВВ1.1.08	Економікс	6	залік/екзамен
Всього		30	
<b>Загальний обсяг вибіркових компонентів:</b>		30	
<b>IV. Випускна атестація і практика</b>			
П.	<b>Практична підготовка</b>		
П.01	Навчальна практика	3	залік
П.02	Виробнича практика	6	залік
	Атестація	1	екзамен
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>		120	



**Матриця відповідності визначених програмних компетентностей компонентам освітньо-професійної програми**

Класифікація компетентностей за НРК	<b>Знання</b> <b>Зн1</b> Концептуальні знання, набуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень <b>Зн2</b> Критичне осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	<b>Уміння</b> <b>Ум1</b> Розв'язання складних непередбачуваних задач і проблем у спеціалізованих сферах професійної діяльності та/або навчання, що передбачає збирання та інтерпретацію інформації (даних), вибір методів та інструментальних засобів, застосування інноваційних підходів	<b>Комунікація</b> <b>К1</b> Донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі професійної діяльності <b>К2</b> Здатність ефективно формувати комунікаційну стратегію	<b>Автономія та відповідальність</b> <b>АВ1</b> Управління комплексними діями або проектами, відповідальність за прийняття рішень у непередбачуваних умовах <b>АВ2</b> Відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб <b>АВ3</b> Здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності
<b>Загальні компетентності - 11</b>				
<b>ЗК1</b>				АВ2
<b>ЗК2</b>				АВ2
<b>ЗК3</b>		УМ1	К1	
<b>ЗК4</b>	ЗН1	УМ1		
<b>ЗК5</b>			К2	АВ1
<b>ЗК6</b>	ЗН2			
<b>ЗК7</b>	ЗН1	УМ1		АВ1
<b>ЗК8</b>		УМ1		
<b>ЗК9</b>		УМ1		
<b>ЗК10</b>			К1	
<b>ЗК11</b>			К2	АВ1
<b>Спеціальні (фахові) компетентності - 11</b>				
<b>СК1</b>	ЗН1		К1	
<b>СК2</b>	ЗН2	УМ1	К1	
<b>СК3</b>		УМ1	К1	
<b>СК4</b>	ЗН2		К1	АВ2
<b>СК5</b>	ЗН2	УМ1		
<b>СК6</b>	ЗН2	УМ1	К1	
<b>СК7</b>	ЗН2	УМ1	К1	
<b>СК8</b>	ЗН2	УМ1	К1	АВ1
<b>СК9</b>	ЗН1		К1	
<b>СК10</b>	ЗН1	УМ1		
<b>СК11</b>	ЗН2	УМ1	К1	

Матриця відповідності визначених освітньо-професійною програмою результатів навчання та компетентностей

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

